

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Санкт-Петербург

2014

УДК 338.242

ББК 65.05

Коллектив авторов:

Добрынин Л.А., Марковская Е. И., Медведь А. А., Привалов Н. Г.,
Рагимова Н. С., Троицкая И. В.

Ответственный редактор: к. э. н., доцент кафедры экономической теории и
мировой экономики Марковская Елизавета Игоревна

Рецензенты:

Бургонов Олег Викторович – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории и экономики
предпринимательства

Хайкин Марк Михайлович - доктор экономических наук, профессор
заведующий кафедрой экономической теории Национального
минерально-сырьевого Университета «Горный»

**Взаимодействие государства и бизнеса: учебное пособие / Л. А.
Добрынин, Марковская Е. И., Медведь А. А., Привалов Н. Г.,
Рагимова Н. С., Троицкая И. В. –СПб: Издательство СПбГЭУ, 2014. –
192 с.**

Учебное пособие посвящено теоретическим и практическим аспектам взаимодействия бизнеса и государства. Рассмотрены теоретические основы взаимодействия бизнеса и государства. Проанализированы особенности взаимодействия государства и бизнеса в сфере инвестиций, государственных закупок, антимонопольного регулирования, государственно-частного партнерства, определяется социальная ответственность участников данного взаимодействия. Приводятся теоретические основы адаптации государства и бизнеса в условиях циклического развития экономики. Издание предназначено для бакалавров, обучающихся по направлению «Экономика», для магистрантов, обучающихся по разным направлениям, для преподавателей.

Textbook is dedicated to the theoretical and practical aspects of the relations the government and business. It describes the theoretical base of these relations. The textbook specifies its peculiarities in such fields as investment, system of government purchases, analyses the aspect of the social responsibilities. It is stated the theoretical fundamentals of the adaptation of the economy and its subjects to the economic cycles. This textbook is designed for the bachelors, studying in the directions of “Economics”, for masters of the different specializations, for professors.

Авторский коллектив

Добрынин Л. А. – Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики, кандидат экономических наук – *тема 1.*

Марковская Е. И. – Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики, Национальный Исследовательский Университет «Высшая Школа Экономики», доцент кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента, кандидат экономических наук – *тема 2 (в соавторстве), тема 6.*

Медведь А. А. – Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики, Национальный Исследовательский Университет «Высшая Школа Экономики», доцент кафедры институциональной экономики, кандидат экономических наук – *тема 7.*

Привалов Н. Г. – Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, профессор кафедры экономической теории и мировой экономики, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», профессор кафедры Организации и управления, доктор экономических наук – *тема 4.*

Рагимова Н. С. – Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет, ассистент кафедры экономической теории и мировой экономики, кандидат экономических наук – *тема 3 и 5.*

Троицкая И. В. – Русская Христианская Гуманитарная Академия, доцент кафедры психологии, кандидат психологических наук – *тема 2 (в соавторстве).*

Содержание

Введение.....	6
Тема 1. Теоретические основы взаимодействия государства и бизнеса.....	7
1.1 Взгляды основных научных школ на проблему взаимодействия государства и рынка.....	7
1.2 Основные цели, функции и методы государственного регулирования..	17
Тема 2. Взаимодействие государства и бизнеса в системе государственных закупок.....	21
2.1 Экономические и правовые основы функционирования системы государственных закупок.....	21
2.2 Система государственных закупок как организационно-качественная модель фрагмента общественной экономической деятельности.....	23
Тема 3. Особенности взаимодействия власти и бизнеса с помощью механизма государственно-частного партнерства.....	38
3.1 Государственно-частное партнерство как основа взаимодействия между государством и бизнесом: теоретический аспект.....	38
3.2 Формы реализации государственно-частного партнерств.....	41
3.3 Модели, принципы и механизмы реализации государственно-частного партнерства.....	45
3.4 Зарубежный и российский опыт развития государственно-частного партнерства.....	51
Тема 4. Взаимоотношения власти, бизнеса и общества как фактор социально-экономического развития.....	60
4.1 Теоретические предпосылки социального партнерства.....	60
4.2 Сущность и формы социального партнерства.....	64
4.3 Практика тред-юнионистского социального партнерства за рубежом	70
4.4 Политэкономическая теория социального партнерства.....	77
Тема 5. Анализ практики применения антимонопольного регулирования в Российской Федерации.....	97
5.1 Особенности проведения анализа состояния конкуренции на товарных рынках, определение долей хозяйствующих субъектов на рынках определенных товаров, работ, услуг.....	97
5.2 Понятие доминирующего хозяйствующего субъекта.....	106

5.3 Антимонопольное регулирование в сфере контроля недобросовестной деятельности.....	109
5.4 Основы контроля процедуры организации и проведения торгов со стороны субъектов естественных монополий и заключения договоров по результатам таких торгов (конкурсов и аукционов).....	111
5.5 Типичные нарушения государственных заказчиков при проведении закупочных процедур для государственных и муниципальных нужд...	114

Тема 6. Адаптационные механизмы поведения государства и бизнеса в условиях циклического развития.....119

6.1 Теоретические подходы к понятию «адаптация».....	119
6.2 Адаптационные механизмы экономических субъектов.....	122
6.3 Анализ особенностей адаптации различных экономических субъектов российской экономики: практические аспекты.	123

Тема 7. Институциональные основы инвестиционного климата в Российской Федерации.....141

Введение

Основная цель курса «Взаимодействие государства и бизнеса» – познакомить студентов с базовыми принципами и моделями взаимодействия бизнеса и государства, основными проблемами, возникающими в процессе такого взаимодействия.

Задачами курса являются:

- усвоение основных понятий и категорий дисциплины;
- понимание закономерностей развития экономических отношений между бизнесом и государством;
- умение разбираться в проблемах взаимодействия бизнеса и государства.

Структура курса предполагает изучение следующих вопросов:

- теоретические основы взаимодействия государства и бизнеса;
- взаимодействие государства и бизнеса в системе государственных закупок;
- особенности взаимодействия власти и бизнеса с помощью механизма государственно-частного партнерства;
- взаимоотношения власти, бизнеса и общества как фактор социально-экономического развития;
- анализ практики применения антимонопольного регулирования в Российской Федерации;
- адаптационные механизмы поведения государства и бизнеса в условиях циклического развития;
- институциональные основы инвестиционного климата в Российской Федерации.

Тема 1. Теоретические основы взаимодействия государства и бизнеса

1.1 Взгляды основных научных школ на проблему взаимодействия государства и рынка

Современная экономика является результатом взаимодействия рыночного механизма, элементов государственного регулирования и влияния общественных сил. Формы и масштабы взаимодействия, сферы влияния рынка, государства и общества в экономике меняются с развитием общества, науки, знаний и технологий.

В экономических исследованиях традиционно большое место отводится выявлению оптимального соотношения экономической роли государства и рынка. В тех случаях, когда ученым удавалось уловить основные характеристики и тенденции развития экономики на конкретном историческом этапе, формулировались системные представления о взаимодействии государства и рынка, о формах и методах влияния государства на экономику, позволяющие государству проводить эффективную экономическую политику. С течением времени состояние экономики меняется, и политика государства становится неэффективной. Это делает актуальным проведение новых исследований.

В результате к настоящему времени сформировалось несколько основных научных школ, по-разному формулирующих принципы взаимодействия государства и рынка.

Первой в последней трети 15 в. возникло направление, получившее название «меркантилизм» от итальянского слова mercante – торговец, купец. Представители школы меркантилистов обосновывали необходимость активного вмешательства государства в экономику, под которой они понимали, прежде всего, торговлю и денежное обращение. Только с помощью государства можно было обеспечить рост богатства в форме накопления денег. Основным источником богатства выступала сфера обращения, торговля. Государство в законодательном порядке способствовало накоплению золота и серебра в стране. Поэтому государство на начальном этапе активно контролировало движение денег и проводило фискальную политику с целью пополнения казны.

На более позднем этапе (вторая половина 16 в.–17 в.) влияние государства было распространено на движение товаров. Государство регулировало движение товаров через границу, поощряя вывоз готовых изделий и ограничивая их доступ на внутренний рынок из-за границы. Политика протекционизма внутреннего рынка от иностранных товаров с высокой степенью обработки, проводимая с целью увеличения массы денег в стране, одновременно обеспечивала защиту собственных мануфактурных производств (в современном понимании –

обрабатывающих отраслей экономики) от конкуренции с иностранными товаропроизводителями и поощряла их развитие. Вторым направлением была политика активного протекционизма национальных компаний на зарубежных рынках, заключающаяся в поддержке экспансии торгового капитала на зарубежные рынки в форме посреднической торговли. Поощрялось организация предприятий, продукция которых пользовалась спросом на внешних рынках, создавались монопольные торговые компании, поддерживалось мореплавание и флот, обеспечивалась монопольное положение на рынках колоний.

Многие инструменты, разработанные для проведения государством меркантилистской политики, активно используются и в наше время. В их числе следует отметить таможенные пошлины на ввоз и вывоз товаров, денежный и торговый балансы, которые в настоящее время преобразованы в платежные балансы страны, влияние на величину ссудного процента.

Государственная политика меркантилизма хотя и не ставила в качестве первоочередной задачи обеспечение экономического роста создала благоприятную среду не только для количественного увеличения валового внутреннего продукта, но и создала условия для разработки и внедрения прогрессивных на тот момент технологий и продуктов. Это производство сукна и хлопчатобумажных тканей. Подготовила базу для перехода от ручного к машинному производству.

Были созданы условия для разворачивания процесса первоначального накопления капитала. Государственное регулирование способствовало возникновению, расширению и укреплению рыночных позиций предпринимателей, защищало их от конкуренции со стороны иностранных продавцов.

По мере насыщения рынка и укрепления позиций товаропроизводителей, ограничения движения денег и товаров, накладываемые государством, из обеспечивающих развитие превращались в препятствие. Рынки окрепли и стали способными заменить государство в регулировании экономики. Предприниматели сформировали начальный капитал, и теперь им требовалась свобода действий. Исторические условия данной стадии развития экономики привели к преодолению идей меркантилизма. Поэтому представители школы физиократов выдвинули принцип *laissez faire* (фр. *позвольте делать*), принцип невмешательства. Это экономическая доктрина, согласно которой государственное вмешательство в экономику должно быть минимальным. В первую очередь это относилось к торговле. Главная забота государства, с точки зрения физиократов, должна состоять в защите так называемого естественного права, основой которого является частная собственность.

Проникновение капиталистических отношений в сферу производства впервые переносит в центр анализа сферу производства. Подходы меркантилистов – идеологов торгового капитала – были окончательно пересмотрены. Представители классической школы обосновывали необходимость установления “экономической свободы” и высказывались за ограничения вмешательства государства в экономическую жизнь.

Государство должно выполнять три функции:

- ограждать общество от насилия и вторжений других независимых обществ;
- ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов, или установить хорошее отправление правосудия;
- создавать и содержать определенные общественные сооружения и учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или небольших групп, и затраты на которые не могут быть покрыты частными лицами [1].

В работах представителей классической школы рассматривался широкий круг экономических проблем, которые можно, в соответствии с современной терминологией, отнести к макроэкономическим. Например, много сил было потрачено на выявление факторов производства и относительных долей различных факторов производства в национальном продукте. Это вызвано объективными причинами. Происходило становление капиталистической рыночной экономики. Требовалось осознание и раскрытие принципов работы рыночного хозяйства в условиях роста экономики, финансовой системы и обоснования роли государства в регулировании экономики. На этом этапе положительные стороны рыночной экономики превалировали над отрицательными. Кризисные явления хотя и происходили, но рассматривались как второстепенные.

Их вывод – нет необходимости в прямом вмешательстве государства в экономику. Кризисные явления в экономике ликвидируются сами собой. Гибкий рыночный механизм обеспечивает восстановление равновесие спроса и предложения при полном использовании ресурсов. Предприниматели начинают брать больше кредитов и инвестировать вследствие падения процентной ставки. Падение цен товаров и ставок заработной платы сокращает затраты на производство. Это позволяет предпринимателям восстанавливать и наращивать деловую активность. Общий вывод классической школы состоял в том, что рыночная экономическая система самопроизвольно стремится к полному использованию ресурсов.

Анализ макроэкономических проблем этапа капитализма свободной конкуренции достиг своего апогея в работах К. Маркса. Его анализ содержал много полезных и справедливых на период второй половины XIX в. выводов. Однако при составлении прогноза развития современных ему макроэкономических тенденций, поиске вариантов разрешения нарастающих противоречий в экономике К. Марс сформулировал упрощенные во многом утрированные выводы. Сопоставив тенденции развития обобществления производства (т.е. концентрации производства и все более тесного переплетения и взаимодействия производственных звеньев при производстве товаров), ограничений, накладываемых частной собственностью на средства производства, и кризисных явлений и их последствий, присущих рынку, К. Маркс пришел к выводу о необходимости отказа от использования рынка и частной собственности и переходу к общественной собственности и плановому регулированию экономики из единого центра.

Представители неоклассической школы (формировалась, начиная с середины XIX в.) перенесли центр своего анализа с макроэкономического на микроэкономический уровень. Углубленное исследование закономерностей поведения отдельных экономических агентов (покупателей и продавцов) позволили им создать теорию рыночного равновесия и сформулировать закономерности оптимального режима хозяйствования. С этих позиций они обосновали принципы взаимодействия государства и рынка.

Например, Л. Вальрас сформулировал концепцию общего равновесия экономической системы в целом. Экономика является системой, в которой действуют суверенные и рациональные индивиды. Они оптимизируют свои целевые функции. Вся необходимая информация заключена в ценах и одинаково доступна всем участникам. Рынки в полной мере конкурентные, и отдельный участник рынка не влияет на рыночную ситуацию. Рынок предоставляет участникам равные возможности реализации своих предпочтений.

Экономическую систему Вальрас смоделировал математически как взаимосвязанную систему рынков, описываемых функциями спроса и предложения, переменными которых выступали основные экономические показатели: цены, количества товаров и факторов производства и т. д. В результате взаимодействия спроса и предложения и устанавливающиеся обменные пропорции.

Концепция равновесия Вальраса была одновременно развитием классических представлений и принципиально новым подходом к анализу экономики. Классики рассматривали экономику с позиций производства и отводили спросу второстепенную роль. Вальрас принял равнозначность

факторов спроса (цен) и предложения (количеств товаров), определяющих состояние экономики.

Взаимосвязанность рынков проявляется в том, что спрос и предложение на данном рынке зависят не только от цены соответствующего товара, но и от цен на все товары. Для индивида цены задаются извне, на рынке, и он не мог на них повлиять.

Вальрас характеризовал законы, управляющие производством, как объективные и аналогичные законам природы. Эти законы устанавливают порядок функционирования экономики, в которой доминирует принцип полезности. Вмешательство государства для улучшения этого порядка приведет к нарушению пропорций и уменьшению объема производства.

В то же время Вальрас считал, что законы распределения устанавливаются и регулируются человеческой волей, потому могут быть усовершенствованы с учетом требований справедливости.

Вальрас показал, что экономика свободной конкуренции приходит в состояния равновесия, которое характеризуется максимумом индивидуальных функций полезности при заданных бюджетных ограничениях.

Вальрас обосновывал необходимость минимального государства. Его сфера деятельности должна быть ограничена производством общественных благ и контролем за монополиями. Необходимо поддерживать минимальный уровень налогов. Целесообразно взимать налоги на собственность, а не на доходы. Выдвигал идею национализации земли для повышения эффективности использования и получения государством ренты для финансирования производства общественных благ. Для противостояния колебаниям цен правительству необходимо установить ограниченно регулируемый золотой стандарт в условиях биметаллизма и проводить изменения пропорций золотых и серебряных денег.

Таким образом, в качестве регулятора экономической системы признавалось только рыночное саморегулирование. Помощь государства в функционировании экономики рассматривалась излишней, более того, вредной. Вмешательство государства может только нанести вред ее эффективному функционированию. Экономике, способна сама достичь как полного объема производства, так и полной занятости. Наиболее приемлемой является экономическая политика государственного невмешательства.

Экономические сдвиги в конце XIX – первой трети XX вв. обусловили формирование новой стадии капиталистической экономики. Увеличились число видов и количества выпускаемой продукции и товарных сделок, развилось массовое производство, возросла потребность в так называемых общественных благах. В экономике формировались

монопольный и конкурентный сектор. Значительная часть производственных процессов перерастает рамки классической частой собственности.

В этих условиях существенно усилились недостатки рыночного механизма регулирования экономики, приведшие к его неспособности обеспечить полное и эффективное использование ресурсов. Формирование в экономике мощного монопольного сектора, занимавшего командные высоты, существенно ослабило рыночный механизм и предоставило возможность монополиям контролировать и управлять экономической ситуацией и инструментами рыночного механизма – ценой или предложением и конкуренцией – в своих интересах.

Главной толчком активизации государства явился экономический кризис и депрессия 30-х годов XX в. «Великая депрессия» окончательно показала неспособность действовавшего в тот период рыночного механизма к саморегулированию экономики.

Английский экономист Джон Мейнард Кейнс сформулировал общую теорию, объясняющую формирование уровня экономической активности в условиях неполного вовлечения ресурсов – депрессии. Проведя анализ категорий потребления, сбережения, инвестиций, он показал, что их динамика определяется различными наборами факторов, многие из которых противоречивы.

Действие этих факторов препятствует восстановлению экономического равновесия до уровня полного использования ресурсов. Сбережения не могут накапливаться во время депрессии и подталкивать снижение процентных ставок. Они зависят от дохода, который существенно снизился при высоком уровне безработицы. Рост инвестиций зависят не только от ставки процента, но прежде всего от уверенности предпринимателей в хороших перспективах реализации проектов. Во время депрессии эта уверенность может быть крайне низкой. Поэтому если снижение процентных ставок все же произойдет, это не влечёт за собой увеличения инвестиций.

Цены утратили способность быстро меняться под влиянием колебаний спроса и предложения. Особенно это касалось заработной платы. Уровень заработной платы вследствие своей «жесткости» скорее всего не может сильно упасть во время депрессии. Если заработная плата все же упадет, то это обострит депрессию, так как потребление еще больше сократится.

Кейнс определил причину депрессии в уменьшении совокупного спроса. Отсутствие автоматического стимула к росту спроса делает необходимым вмешательство государства для повышения спроса и выхода из депрессии. Кейнс предложил государству стимулировать потребление путем увеличения денег у потребителей за счет сокращения

налогов, выплаты пособий по безработице, организации общественных работ и, таким образом, увеличивать покупательную способность населения. Целесообразно непосредственно повышать государственные расходы, даже с помощью бюджетного дефицита, создавая дополнительный совокупный спрос путем операций на товарных рынках.

Рост государственных расходов рассматривается Кейнсом и его последователями как наиболее удобный и действенный способ увеличения эффективного спроса в период экономического кризиса или депрессии. Государство берет на себя функцию обеспечения совместимости эффективного спроса с полной занятостью.

В качестве важного дополнения бюджетной политики была предложена денежно-кредитная политика. Изменение в ее рамках денежного предложения (путем эмиссии или других инструментов его регулирования) позволяет, по их мнению, влиять на уровень процентных ставок.

В практическом плане опыт государственного регулирования экономики США подтвердил возможность и эффективность использования государственных расходов для изменения хода развития экономики в направлении выхода из «Великой депрессии». Таким образом, с 30-х годов XX в. в механизме управления экономикой наряду с рынком большую роль стало играть государство, а сама экономика из чисто рыночной превратилась в смешанную экономику.

В период после Второй мировой войны восстановление, перестройка и реконструкция народного хозяйства развитых стран были осуществлены при активной роли государства. Успешное использование кейнсианского подхода осуществлялось в период с 50-х до начала 70-х годов.

С середины 70-х годов XX в. начинается полоса экономической нестабильности. Экономику потрясали частые кризисы, дефициты государственных бюджетов стали хроническими, сформировался высокий уровень инфляции. Ситуацию усугубляли нефтяной кризис 70-х годов и крах мировой валютной системы.

Причиной нестабильности явилось использование кейнсианских методов государственного регулирования, обусловившие рост государственных расходов, формирование иждивенческой части населения. Активная роль государства в регулировании экономики вошла в противоречие с рыночным регулированием.

В период с 50-х до начала 70-х годов в работе рынков произошли существенные изменения. Началась ликвидация монопольного сектора, который сменился на олигополюсный. Если для монополий характерно отсутствие прямой конкуренции на рынке между товаропроизводителями, то для олигополий сильная конкуренция является нормальным явлением. Особенно значимыми становятся неценовые формы конкуренции.

Восстановление конкуренции повлекло оздоровление рыночного механизма, важнейшими компонентами которого являются спрос, предложение, конкуренция и информация. Особо необходимо отметить революционные изменения в объеме и качестве доступной информации. Бурное развитие средств связи, телекоммуникаций и вычислительной техники, формирование единой информационной сети позволяет оперативно получать информацию о положении на внутреннем и внешнем рынках, анализировать ее и готовить варианты принятия тех или иных решений. Это существенно повысило эффективность рыночного регулирования.

В результате усиления рынка, посылаемые им сигналы стали оказывать мощное и быстрое регулирующее воздействие. Ситуация на рынках динамично меняется. Меры государственного регулирования, даже если они выбраны правильно, в момент реализации вследствие своей инерционности запаздывают, не соответствуют изменившейся ситуации и оказывают дестабилизирующее воздействие. Необходимо отметить, что предложенные в кейнсианском подходе встроенные автоматические регуляторы экономики вследствие быстроты реагирования сохранили свою актуальность и продолжают использоваться.

В обосновании необходимости изменения роли и механизма государственного регулирования главные позиции заняли представители неоллиберализма, монетаризма и теории “экономики предложения”. Объединяет эти направления признание саморегулирующихся возможностей рыночной экономики.

Неолибералы экономическую роль государства сводят к созданию наиболее благоприятных условий функционирования рыночной экономики – “конкуренция везде – где возможно, государство – где необходимо” [2]. Государство как судья на футбольном поле непосредственно не играет, а следит за соблюдением правил игры. Задача государства состоит в выработке порядка, правил игры и контроль за их соблюдением. Л. Эрхард, идеолог социального рыночного хозяйства, считал, что в задачу государства не входит непосредственное вмешательство, но ответственным за экономическую политику является исключительно государство. Целью государства является не коррекция рыночного механизма, а создание условий его свободного функционирования.

Теории “экономики предложения” допускают долгосрочное государственное регулирование, ориентированное на стимулирование предложения товаров, капиталов и факторов производства. Например, для обеспечения устойчивого экономического роста целесообразно регулирование предложения кредитных ресурсов посредством налоговой политики.

Монетаристы, в частности М. Фридман, выделяют, два возможных способа координации экономической жизни – централизованное руководство, реализуемое с помощью принуждения, и используемое рынком добровольное сотрудничество индивидов. Регулирующие функции монетаристы оставляют рынку. Единственной сферой вмешательства государства является денежное обращение. Контроль над денежной массой в обращении, сохранение стабильности денег должны быть приоритетами экономической политики государства.

Ф. Хайек, один из создателей современной теории денег, является сторонником свободной экономики без вмешательства государства. Конкуренция сама устанавливает порядок и создает необходимое равновесие. В конкурентной борьбе побеждает тот, кто узнал, изобрел, создал нечто новое, кто сумел уловить и понять рассеянное в обществе знание. Институт рынка позволяют использовать это рассеянное знание. Он способствует сбору и передаче информации. Помимо явного профессионального знания человек наделен знаниями и умениями, переданными ему генетически, о которых он может и не знать до возникновения реальной потребности в них со стороны конкуренции и рынка.

Результаты действия рынка и конкуренции непредсказуемы, и отличны от тех, к которым каждый индивид сознательно стремится. Конкуренция на рынке является механизмом безличного принуждения. Влияние спонтанного рыночного порядка, несмотря на противоречивость индивидуальных целей экономических агентов, благотворно. В рыночном процессе происходит взаимное приспособление индивидуальных планов этих агентов, а также гарантируется производство определенных товаров с наиболее оптимальными издержками. Общество, полагающееся на конкуренцию, в конечном счете, успешнее других достигает своих целей. Это подтверждено историческим опытом.

Именно конкуренция выявляет результаты рыночного процесса, определяет, какая информация является наиболее полезной. Вмешательство государства нарушает равновесие в экономике. Централизованное планирование неэффективно. Оно не в состоянии переработать весь массив информации, децентрализованно перерабатываемый рынком. Информация носит мимолетный характер, быстро теряет свое значение и искажается при передаче.

Полной свободы конкуренции нет. Однако ограничения накладываются не искусственными барьерами государства, а общими правилами поведения, спонтанно формирующимися в ходе эволюции общества и экономики (отказ от присвоения чужой собственности, выполнение обязательств и т. п.). Если эти правила соблюдаются, то

экономическая конкуренция "из борьбы всех против всех превращается в борьбу всех ради всех".

Если обобщить опыт участия государства в регулировании экономики и взгляды различных экономических школ, то можно сделать вывод о том, что на современном этапе экономика не может без него обойтись. При всей противоречивости и несовпадении взглядов можно определенно заявить, что различия касаются форм и доли государственного вмешательства в экономику. Для современного рынка характерно наличие цикличности и провалов регулирования некоторых важнейших сфер экономики. Поэтому государство берет на себя обязанности по созданию условий для работы и некоторой корректировке рыночного механизма. Конкретные методы и сферы государственного регулирования зависят от этапа развития экономики и могут существенно различаться.

После мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. вновь возникла ситуация несогласованности рыночного и государственного регулирования. Вследствие глобализации экономики для многих видов товаров и услуг сформировались мировые рынки, особенно в сфере финансов. Во всех развитых странах формируются частные и государственно-частные корпорации, кластеры, производственные кооперативы, сотрудничающие в международном масштабе. В результате почти половина производства и продаж товаров контролируются транснациональными корпорациями. Спрос, предложение и ценообразование в глобальной модели хозяйствования находится под влиянием динамично развивающегося НТП, инноваций и преобладания пятого и шестого технологических укладов. Наряду с рынком на динамику экономического роста и макроэкономических пропорций влияют новые объективно-субъективные регуляторы, к которым следует отнести:

- новую архитектуру финансовых институтов как в мировом масштабе, так и в рамках отдельных государств, формирующих пропорции в развитии реального и финансового секторов;
- наличие никем не контролируемый спекулятивный сектор портфельных инвестиций, для которого свойственно быстрое развитие диспропорций, устраняемых только в ходе кризисов;
- правовое обеспечение управления, планирования и регулирования финансовых рынков в целях поддержки развития реальной экономики, восстановления ее преимуществ в соревновании с виртуальной;
- смещение ценностей общественного спроса от безудержного потребительства материальных благ в сторону общего качества жизни, к насыщению спроса постматериальными ценностями.

Действие этих тенденций приводит к нарушению микро- и макропропорций, а следовательно, к мировым и региональным финансовым, экономическим, энергетическим и другим кризисам и общей нестабильности мировой экономики. Опыт выхода из кризиса показал, что разрозненные усилия государств по стимулированию национальных экономик оказались неспособными создать стимулы к быстрому выходу из депрессии. Более того они спровоцировали второй этап кризиса. Он был порожден увеличением в ряде стран государственного долга, величина которого достигла критических значений вследствие роста государственных расходов и прямого финансирования антикризисных мероприятий.

В настоящее время стоит задача сформировать механизм глобального регулирования мировой экономики путем совместных действий государств. Движение в этом направлении происходит. Появился новый международный орган – G20, периодические саммиты руководителей 20 наиболее развитых в экономическом отношении государств, в ходе которых происходит поиск решений мировых экономических проблем. Однако значительных успехов достигнуто не было.

Для решения проблемы требуется разработка новой экономической теории, объясняющей закономерности развития глобализированной экономики и предлагающие действенные механизмы ее регулирования, не противоречащие механизму мирового рынка.

1.2 Основные цели, функции и методы государственного регулирования

Государственное регулирование сталкивается с проблемой взаимной противоречивости целей. Поэтому сложнейшим вопросом государственного регулирования являются поиски оптимально гармоничной системы целей для конкретного периода. В частности, достижение полной занятости сопровождается усилением инфляционных тенденций и наоборот. Экономический рост и сохранение окружающей среды явно противоречат друг другу.

Мировой опыт показывает, что в таких условиях целесообразно использовать метод постоянного и мягкого волнообразного маневрирования. Акцент на достижение той из противостоящих целей, которая в настоящее время является наиболее насущной, отрицательное воздействие которой в наибольшей степени препятствует снижению уровня нестабильности и движению экономики к равновесному состоянию. Такой подход прослеживается в действиях правительства США по преодолению последствий экономического кризиса 2008–2009

г.г. В течение нескольких лет Федеральная резервная система накачивает экономику дополнительными выпусками долларов. Они сознательно допускают рост темпов инфляции ради снижения безработицы и повышения деловой активности.

Государственное регулирование выполняет важные функции в рыночной экономике. Рыночная экономика не может функционировать без необходимых формальных институтов, законодательной базы, обеспечивающих неприкосновенность частной собственности, гарантии соблюдения заключенных частных контрактов и защиту граждан от произвола бюрократии. Правовые основы функционирования и развития экономической системы реализуется в законодательстве о собственности, налогах, предпринимательстве, внешнеэкономической деятельности, антимонопольных законах и др.

Рыночный механизм не позволяет быстро концентрировать ресурсы для приоритетного развития соответствующих отраслей, ускоренной структурной перестройки экономики. Это осуществляется с помощью государственного регулирования экономики. В настоящее время в развитых странах активизация инновационной деятельности предпринимателей является одной из главных функций государственного регулирования.

Функцией государства является регулирование процессов, в которых перераспределяются доходы в обществе, имеющих большое значение для экономического и социального развития. Государство, уменьшая высокий уровень неравенства доходов, получаемых в результате работы рынка, обеспечивает больший уровень социальной справедливости, социальную защиту населения и увеличивает объем эффективного совокупного спроса. Это повышает уровень экономической и социальной стабильности страны.

Для эффективной реализации государственного регулирования особое значение имеет используемый инструментарий государственного регулирования. Одним из инструментов являются законодательные и правовые документы, издаваемые государством. Здесь, прежде всего, имеется в виду промышленное и банковское законодательство, при помощи которого государство пытается поддерживать определенную структуру – степень монополизации рынка; тарифно-таможенные механизмы, очерчивающие границы национальных систем государственного регулирования; трудовое законодательство, регламентирующее условия и правила купли-продажи рабочей силы; наконец, различные государственные стандарты, регулирование условий эксплуатации окружающей среды.

Материальной базой и важным инструментом государственного регулирования являются государственная собственность и

государственное предпринимательство. Государственная собственность используется в качестве базы для достижения как долгосрочных, так и конъюнктурных, антициклических целей государственного регулирования. К числу структурных целей относятся освоение капиталоемких и рискованных направлений НТП, решение ряда региональных задач (освоение неразвитых территорий, строительство новых и перевод уже существующих предприятий в депрессивные районы).

Государственная собственность используется для регулирования социальных процессов. Инструментами государственного регулирования выступают финансовая, денежно-кредитная, промышленная, структурная и научно-техническая политика. С помощью последних (промышленной, структурной и научно-технической) обеспечивается стимулирование и достижение экономического роста, макроэкономической сбалансированности.

Социальная политика и внешнеэкономическое регулирование являются мерами государственного регулирования, не уступающими по значимости вышеперечисленным инструментам. С помощью социальной политики обеспечивается достижение социальной безопасности, относительно справедливого распределения доходов.

Внешнеэкономическое регулирование включает в себя торговую политику государства, управление валютным курсом, систему внешнеторговых тарифов, квот, лицензий.

Для каждой страны набор инструментов и степень вмешательства государства не являются универсальными. Есть специфика, отличия, применение тех или иных инструментов только в данной стране или группе стран.

Государство выполняет свои функции, применяя разнообразные методы воздействия. Методы классифицируют по различным критериям. Различаются методы прямого и косвенного влияния. Методы прямого воздействия вынуждают субъектов экономики принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства. В качестве примера можно назвать размер налогов, величину амортизационных отчислений, бюджетные процедуры по государственным инвестициям. Прямые методы часто имеют высокую эффективность вследствие оперативного достижения экономического результата. Но у них есть и недостатки. Они затрагивают не только тех агентов рынка, на которых непосредственно направлены государственные меры, но и субъектов, связанных с ними рыночными отношениями. Иначе говоря, прямые методы нарушают естественное развитие рыночных процессов.

Методы косвенного воздействия создают лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе субъекты экономических отношений предпочитали варианты, которые соответствуют целям экономической политики. К таким методам относятся, например, программирование, предоставление рыночному сектору экономической информации. Недостатком косвенных методов является определенный временной лаг, возникающий между моментами принятия мер государством, реакции на них экономики и реальными изменениями в хозяйственных результатах.

Методы государственного регулирования классифицируются и по критерию организационно-институциональному. Здесь различают административные и экономические методы. Административные методы подразделяются на методы запрета, разрешения, принуждения и основываются на регулирующих действиях, связанных с обеспечением правовой инфраструктуры. Цель принимаемых мер - создание определенных “правил игры” в рыночной экономике. Административные методы предписывают строго контролируруемую линию поведения экономических агентов. Экономические методы не ограничивают свободу выбора, порой расширяют ее. Появляется дополнительный стимул, на который субъект может либо отреагировать, либо не обратить ни малейшего внимания, в любом случае оставляя за собой право на свободное принятие рыночного решения. Изменение, например, государством ставки процента по своим долговым обязательствам добавляет к числу доступных вариантов выгодного размещения сбережений еще один – покупку или продажу государственных ценных бумаг. При этом жесткое разграничение экономических и административных методов является условным, так как и административные и экономические методы несут в себе черты того и другого.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите основные научные школы, сформулировавших основные принципы взаимодействия государства и бизнеса.
2. Дайте определение понятию «государственное регулирование».
3. Назовите основные методы и инструменты государственного регулирования.

Список литературы

1. *Смит, А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962. – 654 с.
2. *Эрхард Л.* Благосостояние для всех: Пер. с нем. - М.: Начала-пресс, 1991 – 352 с.

Тема 2. Взаимодействие государства и бизнеса в системе государственных закупок

1.1 Экономические и правовые основы функционирования системы государственных закупок

Государственные закупки представляют собой процесс приобретения на бюджетные средства товаров, услуг и работ для удовлетворения государственных нужд. Государственные закупки товаров и услуг могут включать в себя приобретение медикаментов, страхование автомобилей, ремонт помещений, строительство госучреждений. Государственные закупки охватывают практически все сферы рынка. В процессе государственных закупок покупателем выступает государство. Данный процесс законодательно регламентирован.

В соответствии с действующим российским законодательством система государственных закупок регламентируется Федеральным Законом № 94-ФЗ от 21.07.2005 "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". В 2013 году принят 44-ФЗ "О контрактной системе" (ФКС), который с 1 января 2014 года полностью заменит действующее законодательство, регулирующее сферу государственных закупок [5].

Согласно законодательству государственные закупки проводятся в виде тендеров (открытых конкурсов). Вся информация о предстоящих, действующих и завершенных тендерах должна размещаться на сайте государственных закупок. У каждого региона страны есть свой сайт. Все сайты устроены одинаково, это облегчает поиск для поставщиков. Информация на сайте открыта для всех, она постоянно обновляется и должна быть всегда актуальной. На сайте, где проводился конкурс, организаторы обязаны опубликовать списки участников, объявить итоги и назвать победителя. Для достижения прозрачности указываются суммы заключенных контрактов и сэкономленных средств.

Система государственных закупок в Российской Федерации постепенно эволюционирует, адаптируясь к изменяющимся условиям институциональной среды.

До 90-х годов в советском государстве, в СССР существовала система Госснаба, которая заключалась в реализации централизованной системе снабжения предприятий товарами и услугами. Далее вплоть до 2005 года существовала система указов, регламентирующих процесс государственных закупок. Так, в 1997 году был принят указ № 305, в соответствии с которым была создана система, которая была призвана контролировать систему государственных закупок.

В июле 2005 году был принят Федеральный Закон № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". Закон был поддержан на всех уровнях. После его принятия объем государственных закупок значительно вырос. Однако эксперты отмечают ряд проблем, связанных с правоприменительной практикой этого законодательного акта. Так, специалисты НИУ ВШЭ в рамках исследовательского проекта «Анализ функционирования системы государственных закупок и разработка предложений по её совершенствованию», проводимом в 2009 году, выделили множество проблем, таких как:

- невозможность гарантировать качество покупаемых товаров и услуг в рамках технического задания;
- отсутствие надежной базы для объективного определения начальных цен контрактов;
- длительность сроков проведения открытого конкурса/аукциона;
- недобросовестное поведение поставщиков и т. д. [11].

Перечисленные выше и ряд других выявленных проблем, которые возникают у всех участников процесса государственных закупок, привели к тому, что этот Закон пересматривался множество раз. И в итоге был принят новый Закон 44-ФЗ "О контрактной системе" (ФКС), который вступит в силу с 1 января 2014 года.

Закон о контрактной системе будет распространяться на закупки, осуществляемые государственными органами, органами управления государственными внебюджетными фондами, муниципальными органами, бюджетными и казёнными учреждениями. В целях информационного обеспечения контрактной системы будет создана единая информационная система, которая позволит контролировать информацию, содержащуюся, например, в плане закупок, плане-графике закупок и в документации о закупках [4].

ФКС вступает в силу с 1 января 2014 года. Это — комплексный документ, который регламентирует весь закупочный цикл — планирование и прогнозирование государственных и муниципальных нужд, формирование и размещение заказа, исполнение контрактов и приемку контрактных результатов, мониторинг, контроль и аудит соблюдения устанавливаемых требований.

Основные отличия ФКС от Закона о размещении заказов состоят в следующем.

1. Законодательно закреплена система планирования и обоснования закупок, а также новые методы обоснования начальной (максимальной) цены контракта.

2. В дополнение к существующим способам закупок (конкурс, аукцион, запрос котировок) введены новые способы определения поставщиков: конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос предложений.

3. Предусмотрена возможность централизации закупочной деятельности. На федеральном уровне, уровне субъектов, муниципальном уровне возможно создание уполномоченных органов, которые будут осуществлять полномочия по определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для заказчиков.

4. Предусмотрены антидемпинговые меры.

5. Введен реестр банковских гарантий – система учета банковских гарантий, которая должна исключить возможность представления участником закупки поддельной банковской гарантии.

6. Изменение условий проведения запроса котировок.

7. Введен механизм одностороннего расторжения контракта заказчиком в случае нарушения существенных условий контракта исполнителем.

8. Изменен перечень сведений, вносимых в реестр недобросовестных поставщиков. В реестр вносятся не только сведения о юридическом лице, уклонившемся от подписания контракта (недобросовестно исполнившем контракт), но и сведения об учредителях, членах коллегиальных исполнительных органов, лиц, исполняющих функции единоличного исполнительного органа таких юридических лиц [5].

2.2 Система государственных закупок как организационно-качественная модель фрагмента общественной экономической деятельности

Деятельность по государственным закупкам осуществляют группы людей. Каждая из групп-участниц обладает своими интересами, которые задают государственным закупкам политический контекст и свойства центростремительной, организационной системы. Понятие «государственные закупки» определяется в одной из маркетинговых концепций как «процесс принятия решения, посредством которого официальная организация констатирует наличие нужды в закупаемых со стороны товарах и услугах, а также выявляет, оценивает и отбирает конкретные марки товаров и конкретных поставщиков из числа имеющихся на рынке» [6, С. 222]. Для решения ряда задач по управлению системой закупок рассмотрим особенности системы государственных закупок как организационно-качественную модель фрагмента общественной экономической деятельности. В период 2001–2006 гг. был

проведен психологический мониторинг организационно-управленческих проблем модулей государственных закупок в России.

Политико-экономическая характеристика системы государственных закупок

Государственные закупки (англ. *government procurement*) являются мощным инструментом политики. Они прямо связаны с финансовыми ресурсами совокупного субъекта. С одной стороны, это государство и представляющие его органы, с другой стороны, предприятия, организации, граждане – в целом налогоплательщики, которые содержат государство, и на средства которых в госзакупках решаются задачи текущего обеспечения деятельности органов государственной власти федерального, регионального, муниципального уровня. Объем государственных закупок в странах с рыночной экономикой составляет 10–15 % ВВП, в России – 6–8 % и имеет тенденции к росту [8].

Посредством механизма государственных закупок производятся следующие экономико- и социально-политические эффекты. 1. Обеспечивается развитие рынков и конкурентной среды. 2. Поддерживаются регионы и группы населения (трудоизбыточные или трудонедостаточные, национальные меньшинства и народные промыслы, предприятия инвалидов и ветеранов войны). 3. Поддерживаются национальные производители, малый бизнес, отдельные секторы экономики. 4. В процессе федеральных, региональных, муниципальных заказов устанавливаются особые правила и требования в социальной, экологической и прочих видах деятельности заинтересованным участникам этого процесса. Следовательно, системе государственных закупок свойственна функция институционализации. 5. Государственные заказы являются фактором преференции субсидированию на национальной промышленности, обеспечивая её вместе с этим конкурентными преимуществами на мировом рынке. 6. Внутренний рынок государственных закупок привлекает предприятия, потому что госзаказ обеспечивает стабильность производства и финансирования, престижность и состоятельность. 7. Посредством равных для всех правил в госзакупках возможно соревноваться с другими производителями [8].

Система государственных закупок в идеале должна удовлетворять следующим принципам, которые требуются также Соглашением для функционирования в рамках ВТО. 1. Эффективно расходовать бюджетные средства. 2. Достигать паритета цена/качество. 3. Целенаправленно реализовывать задачи закупок. 4. Обеспечивать информационную «прозрачность» процесса закупок. 5. Проводиться по справедливым

правилам конкурсов и аукционов для всех заинтересованных в госзаказах.

6. Исполнять вмененную ответственность за принятые решения в процессах и результатах государственных закупок.

Важнейшим из документов являлся Указ Президента от 8 апреля 1997 г. № 305 "О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд". На федеральном, региональном, муниципальном и уровне администрации области или города при Комитете по экономическому развитию, промышленности и торговли созданы комиссии по проведению торгов, отбора поставщиков и заказчиков. Распределение средств заказов осуществляется на конкурсной основе, а также, если сумма составляет менее 2000 МРОТ, путем прямой оферты на выполнение подрядных работ.

В. Черкесов, полпред СЗФО отмечал, что в 2001 г. система закупок имела децентрализованный характер. Более 100 федеральных органов власти и прочих получателей бюджетных средств осуществляли закупки самостоятельно, минуя конкурсы, обращаясь к посредническим фирмам. Это приводило к удорожанию продукции, расточительной трате финансовых ресурсов государства. Формы оптовых скидок, торговых кредитов и др. не использовались. Выбор поставщиков производился чаще всего в интересах чиновников [18].

В 2002 г. по подсчетам Минэконом развития 80 % закупок федеральных ведомств проводился без конкурсов [10]. В 2003 г. вступила в действие государственная система электронных торгов на сайтах «Российские государственные закупки» (<http://www.goszakupki.ru>). В Санкт-Петербурге госзакупки составляют половину городского бюджета. Предполагали, что после внедрения Автоматизированной информационной системы государственного заказа, упорядочивания документооборота и оперативной информации сэкономят 300 млн. руб.

В 2006 г. общий объем закупок государственными органами всех уровней в России соответствовал сумме 1,9 триллионов рублей. Потери федерального, регионального и муниципальных бюджетов в этой системе составили 4 % расходной части консолидированного бюджета, или «утечку» 303 млрд. руб. Средние цены, которые власти и государственные органы заплатили на аукционах за ряд товаров (топливо и лекарство, медицинское оборудование и мебель, канцелярские принадлежности и т. д.), превышали на 16–20 % рыночные цены. На фоне всех ведомств критерию «прозрачности» соответствовали закупки, проведенные Роспромом и Росимуществом. Низкое соответствие этому критерию обнаруживали закупки целого ряда государственных министерств и агентств. По регионам выше оценивались работа систем госзакупок в

Москве, Санкт-Петербурге, Татарстане, а ниже – в 50 остальных регионах [17].

Эксперты Счётной палаты РФ отмечают, что свыше 70 % крупных госконтрактов, сделанных в период с июля 2011 г. по декабрь 2012 г. на общую сумму 1,5 трлн руб., были заключены с нарушением конкуренции. Например, большая часть контрактов размещается посредством заключения договора с единственным поставщиком. В этот период было заключено 458 особо крупных контрактов. При этом стоимость некоторых из них превысила 44 млрд руб. [19].

В связи с принятием в члены Всемирной торговой организации 22 августа 2012 года для Российской Федерации становится актуальным участие в трансграничной электронной торговле. Одним из регуляторов электронной торговли в рамках международных контактов является GPA – Соглашение ВТО по правительственным закупкам (GPA, Agreement on Government Procurement) [3].

Управленческие модули, ассоциированный субъект, коммуникации и критерии отбора в организационно-качественной модели государственных закупок

Основанием построения авторами организационно-качественной модели фрагмента общественной экономической деятельности России явились представления экономистов-классиков о коллективных действиях в экономике государства (Вебер М., Бьюкенен Дж., др.) и концепция управленческих модулей организации [1, 2, 9].

Модули управленческой системы носят следующие наименования.

Маркетинговый (научно-технологический) модуль: научные исследования о внешней среде, особенностях услуг и т. д.

Материально-технический модуль включает сведения о земельных площадях, оснащение, снабжение, аренде и подобное. Этот модуль зависит от технологии производства, профиля отрасли, располагаемых материально-производственных ресурсов.

Кадровый модуль подразумевает политику организации в области трудовых ресурсов, заботу о планировании новых рабочих мест, обучении, переподготовке, повышении квалификации персонала.

Социально-психологический модуль содержит сведения о ценностях, психологическом климате, формальных и неформальных отношениях, характере, личностных особенностях и состояниях, отношении людей к труду и его условиям, к дисциплине, к руководству, стилю работы и др.

Информационно-аналитический модуль определяется каналами приема, передачи, хранения информации в организации.

Функционально-коммуникативный модуль относится к характеристикам связи между внутренней и внешней средами организации.

Структурно-должностной модуль охватывает функциональное поле деятельности: объем, функции рабочих операций в минутах, часах, рабочее место, нормы, проектные расчеты.

Финансовый модуль включает структуру финансов, себестоимость, экономические показатели организации и пр.

Стратегический модуль характеризует стиль и характер работы с целями, общую идеологию и перспективы организации.

В социально-психологической классификации по критерию «уровень развития деятельности» организацию государственных закупок образует ассоциированный субъект. Противоречие системы состоит в том, что государство – это обобщенная система «воль» отдельных групп, выступающих как совокупный и групповой субъект. Вместе с этим на уровне индивидуального сознания этот образ – «система групповых воль», – трудно поддается концептуализации. В анализе психического состояния субъекта государственных закупок важно рассматривать мотивы, цели групп-участников, средства лоббирования ими своих интересов.

Как в любой организации, в системе государственных закупок существуют проблемы человеческих коммуникаций. Во-первых, вследствие того, что государственные закупки затрагивают различные интересы отдельных экономических субъектов, возникают психолого-экономические и психолого-политические проблемы. Во-вторых, в этом процессе принято рассматривать участие таких субъектов, как государство в лице «Чиновника» («Покупатель»), предпринимательский сектор («Продавец»). Также упоминают роли «Поставщика» и «Заказчика» [16]. Однако для приближения этой схемы к психолого-экономической следует рассматривать равноправно в ней роли «Производителя», «Потребителя», «Специалиста». Политический и публичный характер закупок указывает, что не последнее место в ходе их занимают «Депутат», «Муниципал». Общими объектами являются «товар», «услуга», «деньги» [14].

В. М. Соколинский замечает, что функционально зависимые от государственного сектора экономики и ее собственности группы иногда пребывают в состоянии, когда возникает чувство обделенности, недовольство объемом благ и расходов на их нужды [12]. Подобные состояния возникают из-за неудовлетворенности потребностей людей, работающих в этом секторе.

Для того, чтобы удержать относительное равновесие интересов, система государственных закупок существует на принципах конкурса и аукциона, в которых важно соблюдать регламенты, определяющие действия участников. Особенность процесса состоит в «правилах игры» нерыночного характера. Человеческое лицо государства представлено наемными специалистами, чиновниками, представителями администрации, правительства; «волей» избирателей в лице депутатов; представителями органов самоуправления, муниципальных образований. Мировая тенденция уравнивания групповых «волей» обеспечивается демократизацией процедур. Они усиливают автономию и свободу, но вместе с этим увеличивают количество институтов контроля: комиссий, комитетов, пр. Вместе с этим усиливается бюрократия и государство.

Индивидуально-групповые интересы участников коммуникативного процесса государственных закупок различаются и состоят в следующем.

По мнению экономистов-классиков, представители государства заинтересованы в увеличении налоговой базы, так как от ее размера зависят их доходы. Отдельные слои депутатов заинтересованы в нарастании процедур утверждения проектов, так возрастает вероятность все большего объема вознаграждений от тех, чьи интересы они лоббируют. Универсальная выгода производителей состоит в том, чтобы издержки были меньше доходов. Это побуждает их, подчас, к сбыту государству не столь качественной продукции, а цены «дожимают» из потребителя. «Муниципалы» как представители воли граждан к самоуправлению требуют к себе внимания и уважения. Современный потребитель, по утверждению маркетологов, ориентирован на качество. Различные интересы являются психологическим контекстом предметной темы переговоров (о товарах, услугах, деньгах, условиях) в процессе конкурсного отбора, в форме которого реализуют задачи системы государственных закупок.

В процессе изучения торгов в государственных закупках психологи со специалистами-экспертами, повседневно работающими в системе закупок, выработали следующие критерии для конкурсного отбора поставщика [7, 14, 15]:

1. Техническая база предприятия.
2. Цена и качество продукции.
3. Репутация производителя, о которой известно из отзывов потребителя и партнеров.
4. Время работы в регионе (опыт).
5. Квалификация персонала.
6. Мощности для выполнения дополнительных внеплановых размещений заказов.
7. Оперативность по исполнению.

8. Обязательность сроков выполнения заказов.
9. Социальная целесообразность, полезность товара, продукции.
10. Обратная связь потребителей, поставщиков и конкурсных комиссий.

Эти критерии обеспечивают организационно-экономическое качество и эффективность деятельности в системе государственных закупок.

Психологический мониторинг системы государственных закупок

Психолого-экономические проблемы в управленческих модулях системы государственных закупок были исследованы на выборке экспертов (129 чел.), работающих в системе закупок в Санкт-Петербурге, Ленинградской и Псковской области [13, 14].

Основным методом в исследовании состояния управленческих модулей государственных закупок стал специально разработанный авторами «Опросный лист эксперта по оценке выраженности проблем коммуникаций в системе организации госзакупок» (см. в конце раздела) [14, С. 156–158]. Пунктами-суждениями служили часто встречающиеся проблемы, предварительно отмеченные участниками, проанализированные и сгруппированные авторами по темам управленческих модулей.

Массив проблем, подвергнутых содержательному анализу, получен в ходе опроса экономистов, менеджеров, бухгалтеров, инженеров, главных специалистов, повышающих квалификацию на систематическом семинаре по управлению государственными закупками. Опрос проводился в форме модифицированной анкеты «Пространство проблемы» [9]. По результатам опроса разработан вышеуказанный лист эксперта. Суждения опросного листа соответствовали определённому управленческому модулю.

Маркетинговый (научно-технологический) модуль содержит суждения о научных исследованиях по оценке особенностей рынка товаров, услуг, предложений, спроса, которые являются основой управленческих решений (3 пункта).

Материально-технический модуль сообщает о земельных площадях, оснащении и подобном. Этот модуль зависит от технологии производства, профиля отрасли, располагаемых материально-производственных ресурсов (3 пункта).

Кадровый модуль подразумевает политику организации в области трудовых ресурсов, заботу о планировании новых рабочих мест, обучении, переподготовке, повышении квалификации персонала (13 пунктов).

Социально-психологический модуль содержит сведения о ценностях, психологическом климате, формальных и неформальных отношениях, характере, личностных особенностях и состояниях, отношении людей к труду и его условиям, к дисциплине, к руководству, стилю работы и др. (43 пункта).

Информационно-аналитический модуль определяется каналами приема, передачи, хранения информации в организации (5 пунктов).

Функционально-коммуникативный модуль относится к характеристикам связи между внутренней и внешней средами организации (20 пунктов).

Структурно-должностной модуль охватывает функциональное поле деятельности: объем, функции рабочих операций в минутах, часах, рабочее место, нормы, проектные расчеты (10 пунктов).

Финансовый модуль включает структуру финансов, себестоимость, экономические показатели организации и пр. (4 пункта).

Стратегический модуль характеризует стиль и характер работы с целями, общую идеологию и перспективы организации. Как самостоятельный, этот модуль выдвинут в рамках приводимого исследования Е. И. Марковской (2001) (5 пунктов).

Качественный анализ результатов обработки данных (ответов экспертов, подсчёты описательной и аналитической математических статистик) состояния системы закупок позволили выявить тенденции изменения проблем управленческих модулей государственных закупок на протяжении периода в 2001–2006 гг.

В изучаемой методами наблюдения, анкетирования и экспертных оценок системе в 2001 г. обнаруживались на первом плане проблемы кадрового модуля. К нему относятся такие значимые элементы, как возраст сотрудников (p от 0,000 до 0,002), нехватка кадров ($p = 0,043$); бумажная волокита ($p = 0,005$); совмещение должностей и профессий ($p = 0,039$); узость интересов ($p = 0,055$). Возможное объяснение состоит в том, что в 2001 г. противоречиво сталкивались стили работников различных возрастных групп. Среди них были те, которые получили профессиональное образование по требованиям нового времени, принявшие новые ценности, и те, которые ценностно не переориентировались.

Вторыми следовали проблемы социально-психологического модуля, связанные с признаками производственной атмосферы: завышенные требования руководства ($p = 0,016$), мало времени для отдыха ($p = 0,036$), старые привычки в работе ($p = 0,006$). Возможно, таким проблемам сопутствовали привычки работать в авральном режиме, излишняя авторитарность в обращении с сотрудниками. Вместе с этим, система государственных закупок носит общественно-публичный характер,

поэтому требует особого внимания мотивации работников в целях поддержания благоприятного психологического рабочего климата.

На третьем месте оказались проблемы структурно-должностного модуля, такие, как неудобный режим работы ($p = 0,020$); и авторитарный, единоличный стиль управления ($p = 0,026$). Четвертым проблемным был материально-технический модуль по инженерно-эргономическому признаку: плохая организация рабочих мест работников ($p = 0,051$). Пятой обозначалась проблема нарушения сроков финансирования ($p = 0,054$).

В 2005 г. в состоянии управленческих модулей системы государственных закупок наблюдалось следующее. Произошли изменения в финансовом, информационном, социально-психологическом модуле. Снизился накал проблем, связанных с нарушением сроков, слабых объемов финансирования проектов (критерий Манна-Уитни, $p = 0,029$). Реже стали случаи искажения информации по проектам ($p = 0,040$). Совершенствовалось законодательство по закупкам ($p = 0,037$). Вместе с этим обострились внутриличностные проблемы людей в социально-психологическом модуле. Это проявилось в усилении проблем, связанных с застенчивостью ($p = 0,043$); низкой самооценкой ($p = 0,013$); неуверенностью в себе сотрудников ($p = 0,043$).

Таким образом, мы наблюдали, что относительное выравнивание формально-экономических (например, сроков финансирования) и информационных показателей управленческих модулей системы государственных закупок как фрагмента экономической деятельности государства в период 2001–2006 года сопровождалось личностными «издержками», усилением в состоянии людей застенчивости, неуверенности, низкой самооценки. Иначе, изменения в экономической системе оплачиваются ценой психического напряжения человека.

Опросник эксперта по оценке выраженности проблем коммуникаций в системе организации государственных закупок
(Троицкая И. В., Марковская Е. И., 2000) [14, С. 156–158]

Инструкция. Уважаемый коллега! С позиции эксперта оцените, пожалуйста, по 10-ти балльной шкале, в какой степени, по Вашему мнению, перечисленные ниже факторы – составляющие тот или иной модуль управленческой системы, затрудняют работу в системе государственных закупок. Учитывайте, что 10 баллов – сильная степень неблагоприятного воздействия фактора, 1 – незначительная степень, и т. д. Ответы запишите на отдельном листе, проставляя номер пункта фактора и вашу оценку, или дополните в пункте «другое», возможно, иной фактор.

1. Маркетинговый модуль

- 1.1 Неэффективное взаимодействие с партнерами (отсутствие информации о поставщиках, заказах, и др.)
- 1.2 Недостаток информации о товарах, работах, услугах, научно-технических исследованиях в определенной области.
- 1.3 Плохая организация маркетинговой службы (отсутствие программы, единомышленников, цели, проектов, графика).
- 1.4 Другое _____.

2. Материально-технический модуль

- 2.1 Отсутствие программного обеспечения.
- 2.2 Плохая организация рабочих мест.
- 2.3 Низкая техническая оснащенность.
- 2.4 Другое _____.

3. Кадровый модуль

- 3.1 Отсутствие опыта проведения конкурсов.
- 3.2 Отсутствие знаний.
- 3.3 Узость интересов.
- 3.4 Возраст молодой.
- 3.5 Возраст «солидный».
- 3.6 Несовпадение способностей и функциональных обязанностей.
- 3.7 Нехватка кадров.
- 3.8 Перетряска кадров.
- 3.9 Совмещение должностей или профессий.
- 3.10. Низкие зарплаты.
- 3.11. Текучка кадров.
- 3.12. Бумажная волокита.
- 3.13. Отсутствие взаимозаменяемости.
- 3.14 Другое _____.

4. Финансовый модуль

- 4.1. Недостаточное материальное стимулирование сотрудников.
- 4.2. Недостаточное финансирование материально-технической базы.
- 4.3. Нарушение сроков финансирования проектов.
- 4.4 Слабое финансовое планирование проектов.
- 4.5 Другое _____.

5. Информационно-аналитический модуль

- 5.1 . Неполнота (отсутствие, искажение) информации по проекту.
- 5.2 Избыток информации, не связанной с основным проектом.

- 5.3 Несовершенство законодательства.
 - 5.4 Несвоевременное поступление информации.
 - 5.5 Дублирование информации.
 - 5.6 Другое _____
-

- 6. Стратегический модуль
 - 6.1 Низкое качество управления.
 - 6.2 Слабое планирование проекта на стадии реализации.
 - 6.3 Отсутствие четко поставленных целей, задач, стратегии в целом.
 - 6.4 Невыполнение целевых контрактов.
 - 6.5 Недостаток общей идеологии и общей организации работ.
 - 6.6 Другое _____.

- 7. Структурно-должностной модуль
 - 7.1 Неудобный режим работы.
 - 7.2 Не укомплектованность кадров.
 - 7.3 Авторитарный, единоличный стиль управления.
 - 7.4 Бюрократичность процессов, процедур.
 - 7.5 Отсутствие четкости в распределении обязанностей.
 - 7.6 Недостаточная квалификация руководства.
 - 7.7 Невыполнение предписанных обязанностей.
 - 7.8 Промедление в принятии решений.
 - 7.9 Отсутствие инструкций, стандартов, регламентов проведения торгов.
 - 7.10 Боязнь личной ответственности при принятии решений.
 - 7.11 Другое _____.

8. Социально-психологический модуль

Характер сотрудника

- 8.1 застенчивость (стеснительность, скромность).
- 8.2 низкая самооценка.
- 8.3 неуверенность в себе.
- 8.4 необщительность (в т. ч. отсутствие навыков делового общения).
- 8.5 неумение противостоять давлению начальства, коллег и т. д.
- 8.6 личная некомпетентность.

Состояния и отношения

- 8.7 апатия к работе.
- 8.9 лень.
- 8.10 изменчивость настроения.
- 8.11 невнимательность.
- 8.12 не исполнительность.
- 8.13 безинициативность.
- 8.14 безответственность.

8.15 несобранность (недостаточная мобилизованность).

8.16 зависть.

8.17 отсутствие интереса.

8.18 честолюбие.

8.19 Другое _____.

Признаки рабочей атмосферы

8.10 невозможность проявить себя, реализовать, инициативу.

8.21 смутность целей.

8.22 нестабильность в нормах и законах.

8.23 конфликты в деловых ситуациях.

8.24 пассивность руководства.

8.25 семейные проблемы.

8.26 ограничения свободы принятия решений.

8.27 авторитарность руководства.

8.28 завышенные требования руководства.

8.29 безразличие к подчиненным.

8.30 некомпетентность руководства.

8.31 приоритет личных выгод на общественными.

8.32 недоверие руководства.

8.33 недоверие к руководству.

8.34 слабая организация труда.

8.35 дисбаланс труда и отдыха.

8.36 мало времени для отдыха.

8.37 старые привычки в работе, работа по старинке.

8.38 неправильное распределение работ.

8.39 разрыв связей поколений.

8.40 коррупция.

8.41 разобщенность интересов.

8.42 отсутствие взаимопонимания.

8.43 нестабильность экономических процессов.

8.44 недобросовестная конкуренция (сговор партнеров, др.).

8.45 сложность мероприятия закупок в целом.

8.46 неясное производство.

8.47 Другое _____.

9. Функционально-коммуникативный модуль

9.1 Короткие сроки, отпускаемые на проведение всех операций и конкурса по закупкам.

9.2 Отсутствие контактов между руководителями разных блоков системы закупок.

9.3 Дальность нахождения работы.

9.4 Недостаточно связей с другими учреждениями.

- 9.5 Ограничения в выборе поставщиков
- 9.6 Увеличение сроков поставок против договоренностей.
- 9.7 Несовпадение сроков принятия решений и реального выполнения договоренностей.
- 9.8 Низкий уровень квалификации посредников.
- 9.9 Отсутствие заинтересованности участников друг в друге (ЗАКСа, администрации, конкурсной комиссии и др.).
- 9.10 Заорганизованность.
- 9.11 Суетливость.
- 9.12 Неумение поставить задачу.
- 9.13 Слабый контроль.
- 9.14 Отсутствие алгоритма.
- 9.15 Преобладание вертикали управления над горизонталью.
- 9.16 Отсутствие иерархии и координации между отделами.
- 9.17 Пассивность в установлении контактов, связей между отделами и учреждениями.
- 9.18 Отсутствие заинтересованности в установлении контактов и связей между отделами и учреждениями.
- 9.19 Отсутствие консультативной помощи в вопросах проведения торгов по закупкам.
- 9.20 Неэффективность системы закупок в целом.
- 9.21. Другое _____.

Укажите, пожалуйста, Ваш: пол __; возраст _____; образование _____; должность _____; организация _____; функция в системе госзакупок _____.

Спасибо за участие!

Вопросы для самопроверки

1. Определите понятие «государственные закупки».
2. Какие законодательные акты регулируют государственные закупки?
3. Как изменялись формы проведения государственных закупок?
4. Назовите политико-экономические характеристики системы государственных закупок.
5. В чём состоит отличие Закона 44–ФЗ «О контрактной системе» (ФКС) от предыдущих законов о размещении государственных заказов?
6. Какие выделяют элементы системы государственных закупок, рассматривая деятельность по закупкам как модель фрагмента общественной экономической деятельности?

7. В каких модулях управленческой системы государственных закупок произошли изменения в период 2001–2006 гг.?

8. Какими методами проводят мониторинг состояния модулей управленческой системы государственных закупок?

Список литературы

1. Бункина, М. К. Экономика и психология / М. К. Бункина, В. А. Семенов. – М.: Дело, 1998. – 400 с.
2. Бьюкенен, Д. Расчет согласия / Д. Бьюкенен. – М.: Экономика, 1997. – 408 с.
3. Госзакупки в рамках ВТО. Ассоциация электронных торговых площадок. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aetp.ru/>
4. Закон о контрактной системе. Основные положения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.progoszakaz.ru/FKS>.
5. Закупки по правилам Федеральной контрактной системы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://zakupkifks.ru/category>.
6. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1993. – 736 с. – С. 222.
7. Марковская, Е. И. Экономико-психологические проблемы адаптации субъектов экономической деятельности в управленческих модулях системы государственных закупок / Е. И. Марковская, И. В. Троицкая // Современные проблемы адаптации субъектов хозяйственной деятельности: науч. записки С.-Петербур. гос. ун-та экономики и финансов / под ред. проф. С. Г. Ковалева, проф. Э. И. Колчинского. – СПб., 2004. – С. 255–269.
8. Перов, К. Государственные закупки и перспективы вступления России в ВТО / К. Перов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.worldbank.org/WBSITE/Efternal/Topics/Trade/procurement.management/state-rost/2006/3.htm>.
9. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности / под ред. Г. С. Никифорова, М. А. Дмитриевой, В. М. Снеткова. – СПб.: Речь, 2001. – 448 с.
10. Симаков, Д. Простые, как грабли // Деловой Петербург. – 2003. – 19 апреля. – № 70 (946).
11. Система госзакупок: на пути к новому качеству: [Текст]: доклад Государственного Университета – Высшая Школа Экономики / рук. проекта А. А. Яковлев. – М.: Государственный Университет— Высшая школа экономики, 2010. – 43 с.

12. *Соколинский, В. М.* Психологические основы экономики / В. М. Соколинский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 214 с.
13. *Троицкая, И. В.* Изменения в состояниях управленческих модулей системы государственных закупок / И. В. Троицкая // Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и инновации в современном строительстве-2007», посвященная 175-летию СПбГАСУ 17–19 окт.2007: Сборник статей. – СПб.: СПбГАСУ, 2007. – С. 403–406.
14. *Троицкая, И. В.* Психология отношения к экономическим явлениям: монография / И. В. Троицкая. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. архитектур.-строит. ун-та, 2004. – 198 с. – С. 147–158.
15. *Троицкая, И. В.* Психология предпринимательской деятельности и основы экономической психологии: курс лекций: учебное пособие / И. В. Троицкая. – СПб.: Санкт-Петербург. государственный архитектурно-строительный ун-т, 2011. – 176 с. – С. 11–112.
16. Управление государственными закупками в Санкт-Петербурге / под ред. В. В. Бланка, Ю. П. Панибратова, С. Р. Тажетдинова; СПбГАСУ. – СПб., 2004. – 279 с.
17. *Хмелев, М.* Из госзаказа «утекло» 300 миллиардов / Михаил Хмелев / Известия. – 2006. – 22, 23, 24 декабря. – № 238/27279.
18. News Line of RosBusines Consulting / 16.11.01. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/spb/freenews/2001111518191.shtml>; News Line of RosBusines Consulting/16.11.01.
19. <http://top.rbc.ru/economics/15/08/2013/870272.shtml/>

Тема 3. Особенности взаимодействия власти и бизнеса с помощью механизма государственно-частного партнерства

3.1 Государственно-частное партнерство как основа взаимодействия между государством и бизнесом: теоретический аспект

В настоящее время в России и мире усиливается тенденция к активизации отношений государства и частного бизнеса в направлении решения совместных экономических проблем. Одновременно изменяются и функции государства и задачи, связанные с разгосударствлением отдельных сфер экономики внутри страны, и распространением и расширением влияния частного сектора на мировую экономику в условиях глобализации. В этой связи неотъемлемым условием нормального функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и государственных институтов.

В современном понимании партнерство государства и бизнеса представляет институциональный и организационный альянс между государством и частными компаниями, банками, международными финансовыми организациями и другими институтами в целях реализации общественно значимых проектов. При этом наблюдается некий дуализм: государство никогда не бывает свободным от выполнения своих социальных функций, связанных с общенациональными интересами, а бизнес, в свою очередь, всегда остается источником приращения общественного богатства. Развивающееся партнерство в отличие от традиционных отношений создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления. Использовать преимущества обеих форм собственности без глубоких социальных перемен и потрясений как раз и оказывается возможным в рамках разнообразных форм и методов государственно-частного партнерства (ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» (Public-Private Partnership (PPP)) появился в США и первоначально относился к совместному государственному и частному финансированию образовательных программ, позднее в 50-х годах XX века - к финансированию объектов общественного пользования, а в 60-х годах - стал использоваться гораздо чаще, обозначая совместные государственно-частные предприятия, занятые модернизацией и перестройкой городов. В Западной же Европе интерес к инвестициям в форме государственно-частного партнерства возник гораздо раньше, чем в США. Первый в истории проект государственно-частного партнерства был санкционирован во Франции королем Генрихом II, в ходе реализации которого (в рамках концессионной формы) был построен канал.

Знаменитая Эйфелева башня в Париже - тоже результат работы механизма ГЧП [6]. Дальнейшее фундаментальное развитие теория государственно-частного партнерства получила в середине XX века, однако активное претворение ее в практической деятельности пришлось на 80-е годы прошлого века. С этого момента механизм ГЧП используется все в большем количестве стран.

Последний виток интереса к ГЧП возник в 90-е годы XX в. в Великобритании, когда и начала развиваться британская форма ГЧП – «частная финансовая инициатива» (private financing initiative, PFI), суть которой состояла в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов, т.е. когда фактически частный бизнес сам осуществлял строительство государственного объекта за счет собственных средств. Компенсация расходов частного инвестора осуществляется впоследствии либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета. Во многих случаях частной финансовой инициативы инвестор привлекается к дальнейшей эксплуатации объекта и организации его деятельности, вплоть до найма персонала. Объектами частной финансовой инициативы могут выступать объекты инфраструктуры (включая автомобильные и железные дороги), школы, больницы и даже тюрьмы.

В широком смысле ГЧП – конструктивное взаимодействие власти и бизнеса в экономике, политике, культуре, науке и т.д. В данном случае можно согласиться с принятым за рубежом толкованием ГЧП как любых форм партнерства государства и предпринимательского корпуса. При этом передача полномочий органов власти и управления не ограничивается лишь правами собственности, сюда следует включить и делегирование некоторых функций принятия решений в ходе экспертиз, консультаций и совместной разработки нормативно-правовых актов и целевых программ.

Базовые признаки ГЧП состоят в следующем:

- сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;
- взаимодействие сторон в ГЧП закрепляется на официальной, юридической основе (соглашения, договоры, контракты и т.п.);
- взаимодействие указанных сторон имеет действительно партнерский, равноправный характер (т.е. в обязательном порядке должен соблюдаться паритет, баланс обоюдных интересов);
- ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность (его главная цель - удовлетворение государственного интереса);
- в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются активы (ресурсы и вклады) сторон;

- финансовые риски и затраты, а также достигнутые в ГЧП результаты распределяются между сторонами в пропорциях согласно взаимным договоренностям, зафиксированным в соответствующих соглашениях, договорах, контрактах и т.п.

Существует ряд определений понятия «государственно-частное партнерство». Так Е. Коровин определяет ГЧП как «среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод» [9].

Еще одно определение ГЧП дает известный исследователь ГЧП В. Г. Варнавский. Он считает, что в современном понимании ГЧП - это «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг» [3].

Ряд дефиниций ГЧП дается в законах субъектов Российской Федерации, демонстрирующих специфику понимания данного явления региональными органами государственной власти и управления. Например, такое определение содержится в законе города Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах». В нем предлагается следующая трактовка ГЧП. Это «взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных» [1].

Таким образом, государственно-частное партнерство представляет собой взаимовыгодное средне- и долгосрочное сотрудничество между государством и бизнесом, реализуемое в различных формах (начиная от контрактов на выполнение работ, акционирования и заканчивая консультациями государства и бизнес-ассоциаций) и ставящее своей целью решение политических и общественно значимых задач на национальном, региональном и местном уровнях. Необходимость в ГЧП возникает, прежде всего, в тех сферах, за которые государство традиционно несет ответственность, – объекты общего пользования (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура, объекты культуры, памятники истории и архитектуры и т. п.), так называемые публичные службы (public services) – ремонт, реконструкция и

содержание объектов общего пользования, уборка территорий, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение.

Государство, как правило, не может полностью отказаться от своего присутствия в этих сферах, и вынуждено сохранять контроль либо над определенным имуществом (оставаться собственником), либо над определенным видом деятельности. В любом случае это означает финансирование за счет средств соответствующих бюджетов. Безусловно, есть сферы, где частный бизнес может работать без государственного участия. Однако есть традиционные сферы государственной ответственности: оборона, социальная сфера, инфраструктура, которые с чисто рыночной позиции непривлекательны и могут исчезнуть, если их активы передать в частные руки. К тому же государство не может полностью передать их в собственность. Поэтому на практике совершенно логично возникает так называемая полуприватизация (semi-privatization), с которой часто отождествляют ГЧП. Это дает основание рассматривать ГЧП в качестве промежуточной формы между государственной и частной собственностью, а также как своеобразную управленческую альтернативу приватизации.

Таким образом, основной целью государственно-частного партнерства (ГЧП) является развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг. ГЧП – качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций, поскольку партнерства такого типа могут не только способствовать росту экономики, но и развивать социально важную инфраструктуру.

3.2 Формы реализации государственно-частного партнерства

Во всем разнообразии сотрудничества государства и частного сектора партнерство занимает особое место. Формы реализации ГЧП, в свою очередь, также весьма разнообразны, однако их объединяют некоторые характерные признаки, позволяющие выделить партнерство в самостоятельную экономическую категорию. Партнерство строится как формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемая под те или иные цели и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон. Принятые в мировой практике классификации ГЧП выделяют обычно следующие его формы.

Контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных

видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом - весьма привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции.

Аренда в ее традиционной форме (договоры аренды) и в форме лизинга. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договоры аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупить государственное или муниципальное имущество.

Концессия (концессионное соглашение) - специфическая форма отношений между государством и частным партнером, получающая все большее распространение. Ее особенность состоит в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру.

Можно выделить ряд характерных признаков концессии:

- ее предметом всегда является государственная (муниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;

- одним из субъектов концессионного соглашения выступает государство или муниципалитет (в лице соответствующих органов исполнительной власти);

- цель концессии – удовлетворение общественных нужд и потребностей;

- она всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);

- концессия опирается на возвратность предмета соглашения, который предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении.

В рамках концессии государство, прежде всего, является органом публичной власти. В этом качестве оно не просто предоставляет партнерам по соглашениям часть своих полномочий как собственника, но и делегирует им часть своих властных функций (исключительных суверенных прав). Делать это можно только на основании соответствующего властного акта государства. Источником исключительности предоставляемых по концессионному соглашению прав является не статус государства как собственника, а его прерогативы как органа публичной власти. Исключительный (суверенный) характер прав, предоставляемых государством концессионеру (частному партнеру), заключается в том, что в рамках территории или вида деятельности, на которые он получает исключительное право, не допускается аналогичная деятельность любых третьих лиц, а также самого государства.

По концессионному соглашению частный партнер государства (концессионер) обязан подчиняться требованиям публичных интересов, то есть обеспечивать бесперебойность оказания услуг, недискриминацию пользователей, общедоступность услуг, равенство тарифов на одинаковые услуги. При этом обстоятельства, ставящие под угрозу публичный интерес или причиняющие ему ущерб, выступают законным основанием для принятия мер, специально не прописанных в соглашении. С целью защиты публичного интереса в концессионном соглашении могут быть также предусмотрены суверенные односторонние права и преимущества органа публичной власти перед концессионером.

Известно, что концессии получили наибольшее распространение в инфраструктурных отраслях, где необходимы приток частных инвестиций и высококвалифицированное управление. Можно выделить, по меньшей мере, три вида концессий: на уже существующие объекты инфраструктуры; на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов; передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании. В рамках этих видов возможны варианты концессионных отношений, основанные на различном сочетании полномочий собственности между государством и частными концессионерами, а также допустимых пределов их конкретной

предпринимательской и инвестиционной деятельности (сооружение, эксплуатация, управление).

Начало созданию полноценного концессионного законодательства в Российской Федерации было положено Федеральным законом от 21 июля 2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», основной целью которого является привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Главная причина трудностей заключения концессионных соглашений состоит в недостаточной защищенности прав концессионера. Так риски, которые он несет, высокие расходы, связанные с самой концессионной деятельностью, отягощаются еще и необходимостью уплачивать высокую концессионную плату государству.

Соглашения о разделе продукции. Эта форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом напоминает традиционную концессию, но, все же, отлична от нее. Различия заключаются, прежде всего, в разной конфигурации отношений собственности между государством и частным партнером. Если в концессиях, как уже упоминалось, концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру государства принадлежит только ее часть. Условия и порядок раздела продукции между государством и инвестором определяются в специальном соглашении. В мировой практике такие соглашения особенно активно используются в сфере нефтедобычи.

Как и в случае концессии, государство предоставляет свои исключительные права на недропользование частному инвестору на возмездной основе и на определенный срок. Доступ частных партнеров (в том числе зарубежных) к исключительным правам осуществляется для привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы. Имеются различные модели раздела продукции, например, сразу на две части или после вычета затрат инвестора. Важен также учет особенностей налогообложения.

Совместные предприятия (СП) – распространенная форма партнерства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала они могут быть либо акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон. В качестве акционеров в АО могут выступать органы государства и частные инвесторы. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений

определяются, как правило, долей в акционерном капитале. Риски сторон также распределяются в зависимости от ее величины.

Существенная особенность совместных предприятий любого типа – постоянное участие государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности.

Самостоятельность частного партнера в принятии решений здесь более ограничена, чем, например, в концессиях. Важно, что изменение структуры акционерного капитала в пользу одной из сторон СП предполагает только перераспределение акций между инвесторами, но не ведет к увеличению общих размеров капитала (и соответственно основных фондов и числа рабочих мест). В случае национализации акционерного общества с участием государства выкуп акций осуществляется по текущему курсу и не зависит прямо от объема капитала, первоначально вложенного частным инвестором. Заметим, что, согласно мировой практике, при национализации концессионного предприятия государство обязано возместить концессионеру стоимость инвестированного капитала, а также выплатить компенсацию за упущенную выгоду.

В последние годы области применения различных форм ГЧП стремительно расширяются; бурно развиваются и сами формы партнерств. Так, если концессионные соглашения первоначально стандартно применялись при сооружении автострад, автостоянок, обеспечении централизованным теплоснабжением, то в настоящее время они получили распространение в таких сферах, как национальная оборона, образование, кабельное телевидение, некоторые виды городского общественного транспорта. В ряде стран частный бизнес проектирует и строит больницы, школы и другие общественные объекты, а затем управляет ими.

3.3 Модели, принципы и механизмы реализации государственно-частного партнерства

В мировой практике существует множество примеров эффективного взаимодействия общественного и частного секторов при реализации крупномасштабных социально-экономических задач. Они, прежде всего, различаются по количеству обязательств, которые берут на себя стороны соглашения. Соответственно, чем больше функций и полномочий берет на себя одна из сторон, чем больше ее участие в реализации проекта, тем больше данная модель взаимоотношений напоминает приватизационную или национализующую схему. Если подробнее рассматривать типы взаимодействия бизнеса и власти, то с определенной долей условности соответственно целям ГЧП можно выделить различные модели организации, финансирования и кооперации. Выделенные типы (модели)

ГЧП являются идеальными и удобны лишь для теоретического осмысления, т.к. на практике партнерства используют формы, соединяющие в себе несколько моделей [7].

Организационные модели не предполагают существенного вторжения в отношения собственности, сотрудничество публичного и частного партнеров осуществляется за счет привлечения третьих организаций, переуступки отдельных функций и контрактных обязательств, использования возможностей передачи объектов во внешнее управление. К организационной модели относят наиболее распространенный в настоящее время тип ГЧП – концессии.

Модели финансирования включают такие формы, как коммерческий наем, аренда, все виды лизинга, предварительное и интегрированное проектное финансирование. Модели ГЧП с точки зрения применяющихся методов их разработки и реализации могут рассматриваться как развитие классических методов и процедур проектного финансирования. Однако некоторые особенности взаимодействия государственных и частных структур обуславливают необходимость ряда дополнительных требований к соответствующим проектам.

Общими чертами моделей проектного финансирования и ГЧП являются:

- наличие проекта, назначение, структура и реализация которого имеют уникальный характер;
- создание самостоятельной проектной компании, как правило, располагающей автономными ресурсами и являющейся институциональной основой реализации проекта;
- выплата процентов и погашение основной суммы долга за счет генерируемых проектом будущих денежных потоков. Это означает, что для капиталоемких проектов требуется разработка особой концепции финансирования, ориентированной на достаточно длительный срок, анализ чувствительности будущих денежных потоков к существенным факторам и рискам, а также определение критических факторов успеха;
- выявление областей риска, их оценка и распределение между партнерами/участниками проекта;
- составление договора, обеспечивающего беспрепятственную реализацию проекта, в качестве главной цели всех его участников;
- образование проектной компании, что дает головной компании возможность использования забалансовых обязательств (off-balance-sheet), опосредующих и другие виды деятельности;
- четкое определение пределов ответственности и обязательств партнеров. На практике проекты могут финансироваться за счет кредитов с правом полного (full recourse) или ограниченного (limited recourse) регресса на все активы заемщика. В этом случае договор предоставляет

кредитору возможность получить от инвесторов (акционеров) средства, предоставленные в форме кредита, в полном или ограниченном объеме за счет всех активов заемщика. При финансировании без права регресса (non-recourse) подобная возможность исключается. При проектном финансировании чаще всего предоставляются кредиты с правом ограниченного регресса.

Модели кооперации представляют собой всевозможные формы и методы объединения усилий ряда партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага. Часто такая кооперация требует организации сложных, в том числе холдинговых, структур по сооружению объектов и их эксплуатации, особенно в сфере производственной и социальной инфраструктуры. Основным принцип концепции ГЧП состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства.

Концепция ГЧП, как правило, осуществляется в следующем порядке:

- разработка проекта, в рамках которого частный сектор планирует, сооружает и частично управляет объектом инвестиций в соответствии с заданиями государства;
- финансирование инвестиций государством, в том числе в форме платы за использование инфраструктуры;
- заключение долгосрочного договора, содержание и структура которого характеризуются большим разнообразием. Способы и сроки платежа, его зависимость от качества услуг и определенных экономических событий, распределение текущих издержек могут определяться в договорах по-разному, отражая различные цели и результаты переговоров между партнерами;
- переход объекта инвестиций по истечении срока договора в частную или государственную собственность.

Важная часть сделок в рамках ГЧП – распределение между участниками проекта задач, возможностей и рисков. При этом, как правило, соблюдается следующее условие: решение конкретной задачи возлагается на того партнера, который может сделать это с наибольшей эффективностью. Распределение задач и ответственности между государством и частным сектором зависит от сферы реализации проекта. Чем большее значение имеет общественная услуга (общественное благо), тем ниже рыночные риски, связанные с ее оказанием, и тем выше потребности в государственном регулировании.

Мировой опыт реализации инфраструктурных проектов свидетельствует о том, что государство часто принимает на себя

рыночный риск в рамках определенных базовых условий. От распределения рисков и возможностей зависят функции государства. Если частный инвестор несет большую часть рисков по проекту, то государство имеет ограниченное право вмешиваться в выполнение проекта либо в основном контролирует его. Государство получает выгоду от увеличения связанных с проектом бюджетных доходов, а также от косвенных эффектов: оживления конъюнктуры и роста инвестиционной привлекательности регионов.

Оптимальное структурирование ГЧП в рамках отдельных проектов создает возможности для получения выгод, связанных с такими факторами, как:

- более быстрая реализация наиболее важных проектов в области инфраструктуры;
- ускорение развития регионов;
- повышение народнохозяйственной эффективности (часто неучитываемой в экономическом анализе);
- улучшение механизмов и моделей оказания услуг;
- облегчение бремени, лежащего на государственном управлении;
- снижение инвестиционных расходов (экономия может достигать 30% расходов на инвестиции);
- оптимизация структуры финансирования за счет использования национальной и (или) международной поддержки и расширения доступа к новым источникам финансирования.

При реализации проектов ГЧП используются различные механизмы сотрудничества государства и частного бизнеса. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов распределения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, в т.ч. строительство, эксплуатация, управление и пр. Крайние варианты представляют собой либо простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, либо полную приватизацию, то есть окончательную передачу прав собственности от государства частному предпринимателю. Между этими полюсами расположено множество возможных вариантов и форм государственно-частных партнерских отношений, базирующихся на различной степени переуступки тех или иных правомочий собственника от государства частному предпринимателю на срок и на условиях, предусмотренных соответствующим соглашением.

Наиболее распространены следующие *механизмы партнерств*:

- BOT (Build, Operate, Transfer – строительство - эксплуатация/управление - передача). Этот механизм используется,

главным образом, в концессиях. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, который после завершения строительства получает право эксплуатации сооруженного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По его истечении объект передается государству. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство;

- BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство - владение - эксплуатация/управление - передача). В этом случае частный партнер получает правомочие не только пользования, но и владения объектом в течение срока действия соглашения, после чего он передается публичной власти;

- BTO (Build, Transfer, Operate – строительство - передача - эксплуатация/управление). Этот механизм предполагает передачу объекта государству сразу по завершении строительства. Затем он поступает в пользование частного партнера, но без перехода к нему права владения;

- BOO (Build, Own, Operate – строительство - владение - эксплуатация/управление). В этом случае созданный объект по истечении срока действия соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора;

- BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer - строительство - эксплуатация/управление - обслуживание - передача). Здесь акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов;

- DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектирование - строительство - владение - эксплуатация/управление - передача). Особенность соглашений этого типа состоит в ответственности частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование. В случае соглашений типа DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектирование - строительство - финансирование - эксплуатация/управление) специально оговаривается его ответственность за финансирование строительства инфраструктурных объектов.

Механизм ГЧП путем привлечения средств к реализации социально значимых проектов позволяет находить самые современные технические решения и эффективно управлять созданными объектами. Механизмы ГЧП могут быть применены не только при реализации социально-значимых проектов, но и для развития образования, здравоохранения, социального обслуживания населения, физической культуры, спорта, культуры, туризма, транспортной и инженерной инфраструктур, инфраструктуры связи и телекоммуникаций. С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций. С другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования.

Опираясь на опыт стран с развитой рыночной экономикой, можно назвать следующие *характерные черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса:*

- определенные, часто длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10 - 15 до 20 и более лет, в случае концессий - до 50 лет). Проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры), который должен быть завершен к установленному сроку;

- специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же совместное инвестирование нескольких участников;

- обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию происходит борьба между несколькими потенциальными участниками;

- специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта - разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, практическая реализация услуг потребителям;

- разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон [7].

Очевидно, обе стороны партнерства заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП облегчают выход на мировые рынки капиталов, стимулируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе развиваются местные рынки капитала, товаров и услуг.

Каждый партнер вносит свой вклад в общий проект. Так бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству. При этом обычно внедряются более эффективные методы работы, совершенствуются техника и технологии, возникают новые формы организации производства, создаются новые предприятия, в том числе с иностранным капиталом, налаживаются эффективные кооперационные связи с поставщиками и подрядчиками. На рынке труда, как правило, повышается спрос на высококвалифицированных и хорошо оплачиваемых работников.

Со своей стороны государство обеспечивает полномочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых ресурсов. В ГЧП оно

получает возможность заняться исполнением своих основных функций - контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Так по мере развития ГЧП в сфере инфраструктуры государство может постепенно смещать акценты в своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на административно-контрольные функции. Неизбежные предпринимательские риски при этом перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная же значимость ГЧП заключается в том, что в итоге выигрывает общество как потребитель более качественных услуг.

Особое значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. На долю городов и поселков (коммунальное хозяйство) приходится основная нагрузка по реализации множества проектов социального значения в области дорожного и транспортного хозяйства, социальной инфраструктуры, водного хозяйства и водоочистных сооружений, охраны окружающей среды, жилищного строительства, энерго- и газообеспечения. При этом главная проблема, с которой сталкиваются коммунальные власти, состоит в недостатке финансовых ресурсов. Поэтому привлечение частного капитала к решению социально-экономических задач на уровне местного самоуправления стало обычной практикой во всем мире.

3.4 Зарубежный и российский опыт развития государственно-частного партнерства

От моделей взаимодействия государства с частными инвесторами и от жесткости законодательства зависит популярность данного института в конкретной стране. Соответственно наибольшее распространение механизм партнерства получил в странах англо-саксонской правовой системы, которая допускает применение ГЧП в малых и средних проектах. В некоторых странах континентальной Европы, таких как Франция, где концессионный договор вообще квалифицируется как административный договор, ГЧП затрагивает, напротив, более крупные проекты и не получает особого распространения в сферах образования, науки и медицины.

Отчасти популярность ГЧП связана с общественным мнением, уровнем налогообложения населения и представлений самого государства о своей роли в предоставлении населению услуг в широком их понимании [5]. В странах с ярко выраженной социальной ориентированностью (Германия, Швеция, Финляндия) население ожидает, что государство в обмен на высокий уровень собираемых налогов будет предоставлять большую часть услуг по транспортировке, образованию, медицинскому

обслуживанию населения и т.п. Проекты ГЧП сталкиваются в этих странах с серьезной оппозицией населения.

В странах, где в большей степени приветствуется личная инициатива граждан и конкуренция, а уровень подоходных и смежных налогов ниже (Великобритания, Ирландия, США, Австралия), большее количество услуг осуществляется частным бизнесом под государственным надзором. В этих странах ГЧП бурно развивается, поскольку граждане приветствуют возможность выбора провайдера и качества услуг в зависимости от их стоимости. Когда речь заходит об успешном опыте государственно-частного партнерства, подавляющее большинство экспертов отдадут пальму первенства именно Великобритании. Великобритания лидирует и по общему числу проектов, и по числу отраслей, где применяется ГЧП. Именно в этой стране впервые появились частные тюрьмы [8].

ГЧП как форма реализации инвестиционных проектов помимо США и Великобритании, опыт которых широко изучен в этой области, применяется и в других странах, прежде всего, в Германии. Причем в этой стране одной из основных сфер применения ГЧП являются информационно-коммуникационные технологии (ИКТ). Государственно-частному партнерству в области развития ИКТ в Германии придается большая роль в процессе трансформирования национальной экономики из индустриальной в информационную. Роли участников ГЧП распределяются следующим образом: правительство создает условия для развития ИКТ путем принятия рамочного законодательства и проведения стимулирующей экономической политики, а частный сектор - обеспечивает внедрение этой технологии в экономику, в том числе во внешнеторговых операциях, инвестирования в НИОКР в области ИКТ.

Следует отметить многообразие форм сотрудничества муниципальных органов управления с частным бизнесом. Например, органы муниципального самоуправления поручают частным компаниям исполнение в полном объеме или на уровне делегирования отдельных функций: выполнение задач по социальному обеспечению населения коммунальными услугами, строительству объектов инфраструктуры и реализации иных функций, которые относятся к компетенции муниципальных органов власти. При этом происходит не только перераспределение полномочий и прибыли от реализации конкретных проектов, но и распределение рисков и ответственности под гарантии принятия большей части ответственности органами муниципальной власти.

Однако в процессе реализации ГЧП есть определенные проблемы, в частности: недостаточная унификация понятий, форм договорных отношений по различным аспектам ГЧП и отсутствие «правил игры» в процессе реализации ГЧП. Например, закреплённая доля в общем объеме

социальных услуг, оказываемых населению, рекомендуемая граница верхней цены на эти услуги и допустимые пределы контроля со стороны государственных и муниципальных органов власти. При этом необходимо иметь в виду, что ни Основной закон Германии, ни европейское право не содержат общих императивов по вопросам приватизации и участия частных компаний в государственной экономике, равно как и запретов на такое участие. Неоднократно Евросоюз рекомендовал странам-участницам усилить согласование действий по регулированию ГЧП и деятельности частных компаний на международном уровне внутри Евросоюза.

В Германии в настоящее время на основе ГЧП реализуется несколько проектов, которые по-прежнему рассматриваются как пилотные проекты, из которых только малая часть находится в стадии активной реализации. Однако, несмотря на успехи ГЧП в экономике Германии, еще рано говорить о том, что эта форма осуществления инвестиционной политики стала главенствующей.

В других развитых европейских странах, например в Швейцарии, опыт которой в реализации проектов ГЧП не столь длителен, как в США и Великобритании, реализация проектов ГЧП имеет свои интересные особенности. Диапазон и комплексность задач, которые требуют решения на уровне правительства, постоянно расширяется и усложняется, что, в свою очередь, диктует органам государственного управления необходимость ориентироваться на инновационный подход для достижения результата. По мнению швейцарских экономистов, правительство обязано кардинально изменить роль и направленность государственной политики от государственного «обслуживания» к «гарантийному государству». Поэтому в настоящее время власти Швейцарии стараются активно использовать различные формы привлечения частного сектора для решения задач в социальной сфере.

В Швейцарии существовала практика включения частных фирм в те или иные организационные формы для выполнения общественных задач. Но они были, в основном, связаны с аутсорсингом, тогда как подлинное партнерство между правительством и частными предприятиями до настоящего времени не были сильно распространены и не подвергались комплексному анализу со стороны государственных властей. Не последнюю роль в торможении процесса расширения сфер ГЧП играет значительно более низкий уровень научного исследования механизмов ГЧП, чем в других европейских странах. Кроме того, прецеденты и принципы, широко используемые в других странах, не могут быть полностью перенесены в Швейцарию без определенной модификации, прежде всего, из-за различий в политической системе и принципиально отличного юридического регулирования.

Наиболее показательными примерами использования механизмов государственно-частного партнерства в Швейцарии являются уполномоченные инфраструктурные предприятия (например, частные железные дороги), совместные предприятия, ассоциации и фонды, выгодные как для государства, так и для частного бизнеса, в которых могут участвовать и обычные граждане (например, в качестве добровольных помощников) [4].

Наряду с широким применением механизма ГЧП в развитых странах развивающиеся страны также начинают постепенно использовать в национальных экономиках принципы ГЧП при реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов. Общемировая тенденция к более тесному сотрудничеству частного бизнеса и государства затронула и китайскую экономику, являющуюся крупнейшей среди развивающихся стран, в которой ГЧП имеют огромный экономический потенциал.

Следует отметить, что ГЧП в КНР являются в настоящее время достаточно широко распространенной практикой, но применяемой преимущественно в сфере развития инфраструктуры (строительство дорог и скоростных магистралей, мостов, учебных заведений и т. д.). При этом механизмы ГЧП реализуются с использованием таких организационно-проектных форм, как контракты и концессии. Тем не менее, необходимо отметить, что отдельные особенности законодательства КНР, а также традиционная «закрытость» большей части страны от внешнего мира, несмотря на активное международное сотрудничество Китая в экономической сфере, препятствуют созданию и функционированию государственно-частных партнерств, взаимодействию государственных структур и частного бизнеса.

Рассмотрение китайской модели ГЧП приводит к выводу о том, что государственный аппарат (прежде всего, министерства здравоохранения, финансов, социальной защиты, гражданских дел и др.) является главным институтом, осуществляющим реформы в социальной сфере и в области бюджетного финансирования. В связи с этим он должен постепенно изменить свою роль, становясь не просто традиционным поставщиком услуг, но компетентным организатором, который обеспечивает работу служб, принятие решений на «макрополитическом» (характерном именно для Китая) уровне, а также разработку жизнеспособных моделей и эффективных механизмов контроля и оценки [10].

Опыт работы стран Европы по реализации проектов ГЧП насчитывает более 20 лет. В последние годы в Западной Европе наблюдается устойчивая тенденция к росту числа проектов ГЧП как количественно, так и в стоимостном выражении. Причем объем новых проектов значительно опережает рост вводимых. Наибольшее число

проектов реализуется в Испании, Франции, Италии, Греции, Ирландии, Австрии. Основными направлениями применения таких проектов являются: строительство дорог/ мостов/ тоннелей (60 %), железнодорожное строительство и строительство легкого ж/д транспорта (22 %), оборона (4 %), здравоохранение (4 %), аэропорты (4 %), водоснабжение и мусор (2 %), образование (2 %).

Представляется, что в этой связи был бы весьма полезен отечественный концессионный опыт периода нэпа и индустриализации. В 1920-е гг. концессии создавались почти во всех отраслях народного хозяйства СССР. Проектирование и строительство практически всех советских заводов, создание новых отраслей промышленности были во многом обеспечены за счет заключенных концессионных соглашений с иностранными фирмами. Свыше 80 % этих концессий были сосредоточены в сфере добычи золота, серебра, свинца, марганца, нефти, в производстве цветных металлов, в эксплуатации лесных, рыбных ресурсов, в машиностроении, электроэнергетике и т. п. Немногие в нашей стране сейчас знают, что в 20-е гг. прошлого века иностранные концессии в сфере городской инфраструктуры, коммунального хозяйства в крупных городах (например, в г. Москве) были весьма распространены и развиты.

Не менее интересен и опыт современной России в этой сфере: с 2000 года в высших политических и бизнес-кругах активно воплощаются в жизнь схемы сотрудничества государства и частного сектора экономики, которые правительство Российской Федерации и местные власти финансируют не более половины: проект в порту Усть-Луга, строительство Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге (внутригородской магистрали протяженностью 46,4 км, образующей большую кольцевую автодорогу вокруг северной столицы России).

Необходимость в ГЧП возникает, прежде всего, в тех сферах, за которые государство традиционно несет ответственность. К таким объектам относятся объекты общего пользования (транспортная, социальная, коммунальная сферы, инфраструктура, объекты культуры и т. п.); «публичные службы» (public services) – ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования; уборка территорий; жилищно-коммунальное хозяйство; а также образование и здравоохранение. Если анализировать использование ГЧП по странам, то в зависимости от уровня социально-экономического развития страны картина будет меняться.

Так по сравнению с общей картиной в странах «Большой семерки» (США, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Япония) проекты транспортной инфраструктуры стоят далеко не на 1-м месте. В странах «Большой семерки» на 1-м месте - здравоохранение, на 2-м месте - образование, на 3-м - автодороги. Так в США наиболее приоритетной отраслью являются автодороги, в Великобритании - здравоохранение и

образование, в Германии - образование, в Италии, Канаде и Франции - здравоохранение. Страны «Большой семерки» в данном случае наиболее интересны, поскольку они занимают лидирующие позиции, имеют наиболее высокие социально-экономические показатели, для них характерно наличие рыночной экономики, высокий уровень производительности труда и размер ВВП на душу населения по уровню потребления. Государство в таких странах гарантирует высокий уровень социальной защиты, в них отмечается высокий уровень средней продолжительности жизни, высокое качество медицинского обслуживания, образования. Поэтому закономерно, что в области здравоохранения и образования использование ГЧП встречается чаще, чем в других областях.

Лидирующей отраслью по использованию успешно завершённых ГЧП-проектов по другим развитым странам, таким как Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, а также Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия и Греция, Южная Корея, Сингапур и др., является строительство дорог и только потом образование и здравоохранение. Такая закономерность использования проектов ГЧП по отраслям прослеживается и в странах с переходной экономикой, и в развивающихся странах: чем дальше страна находится по уровню своего развития от уровня стран «Большой семерки», тем больше проектов ГЧП реализуется по строительству дорог, тоннелей и мостов, аэропортов и тюрем [10].

Таким образом, в итоге следует вывод. В странах, которые характеризуются наличием рыночной экономики, высоким уровнем производительности труда и уровнем потребления ВВП на душу населения, где государством гарантируется высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования, ГЧП используется чаще в отраслях здравоохранения и образования, что продиктовано политикой государства.

Напротив, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой указанные отрасли (за исключением автодорог) не будут приоритетными. Учитывая более низкий уровень экономического развития в этих странах, на первое место по приоритетности привлечения инвестиций с помощью ГЧП должна выйти транспортная инфраструктура. Речь идёт о строительстве и реконструкции автодорог, а также портов и железных дорог, и подобное. В странах с переходной экономикой, таких как страны Центральной и Восточной Европы (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния); страны Балтии (Латвия) и страны СНГ (Украина), отрасли здравоохранения и образования не находятся на первом месте. По применению ГЧП лидируют автодороги, строительство мостов и тоннелей, легкого наземного метро, аэропортов. В странах с

переходной экономикой им уделяется внимание в первую очередь, в них вкладываются средства.

В развивающихся странах – Индия, Бразилия, Чили, Гонконг, Мексика, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, как и в предыдущей группе стран на первом месте по количеству ГЧП находятся автодороги, на втором месте – аэропорты, тюрьмы и водоочистные сооружения. Такое распределение отражает в первую очередь заинтересованность стран в развитии этих отраслей (индивидуальных для каждого типа стран), так как ГЧП позволяет привлечь инвестиции частного сектора, снизить затраты государственного сектора, распределить риски между партнерами.

В ряде восточноевропейских стран в отраслях транспортной инфраструктуры и в городском хозяйстве активно используются методы ГЧП. Проекты по привлечению частных инвестиций в расширение сети автомагистралей, модернизации портов и аэропортов реализуются на основе структурного содействия со стороны ЕС. Причем конкретный опыт оказался неоднозначным: наряду с успешными случаями имелись и случаи проблемных, не всегда удачных решений.

В настоящее время Правительство Российской Федерации в качестве приоритетных областей для ГЧП рассматривает:

- развитие производственной и транспортной инфраструктуры;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- здравоохранение и социальные услуги;
- финансирование научных исследований, имеющих перспективы коммерциализации;
- развитие инновационной инфраструктуры.

Механизм совместных инвестиций в развитие инфраструктуры наиболее привлекателен, однако он может получить наибольшее развитие в очень узких, не приоритетных для экономики России направлениях. Так развитие электроэнергетических мощностей может приобрести локальный характер, преимущественно под иностранного потребителя и ограниченный круг внутренних холдинговых структур. В то же время, развитие железнодорожной инфраструктуры может пойти по пути усиления направлений «район добычи сырья – порт, пограничный переход», что в принципе противоречит стратегии промышленного развития Российской Федерации.

При этом в России риски просчетов как государственного, так и частного партнеров в проектах ГЧП, очевидно, весьма велики. Уже выявилась тенденция к сильному удорожанию проектов по сравнению с их первоначальной стоимостью, и причины не только в простых ошибках и просчетах авторов, но и во вполне объективных обстоятельствах – постоянном росте цен на сырье, материалы, услуги. Мировой опыт

показывает, что единственным выходом из этой ситуации является привлечение частного капитала, а значит, создание для него более привлекательных условий по сравнению с обычной коммерческой деятельностью.

Тем не менее, в России имеется масштабный потенциал для развития многих форм ГЧП, однако для его практической реализации необходимо решение ряда принципиальных вопросов. Во-первых, обеим сторонам партнерских отношений следует четко понимать, что эффективное ГЧП нельзя рассматривать лишь как привлечение дополнительных ресурсов в капиталоемкие проекты властей всех уровней. Нужно учитывать реальные интересы обеих сторон. Конкретные механизмы партнерств, выработанные мировым опытом, создают основу для взаимовыгодного ответственного распределения правомочий сторон, не ущемляющего интересы каждой из них. Однако возможные преимущества не реализуются сами собой, после принятия соответствующего нормативного пакета. Необходимо разобраться в особенностях российской модели взаимодействия государства и бизнеса.

В настоящее время в России наблюдается своеобразный симбиоз элементов неолиберальной модели, госкапитализма, остатков олигархической модели. Эффективное партнерство реально только при условии полной ясности и предсказуемости стратегии дальнейшего развития страны. Без этого, без уверенности в стабильности «правил игры» от бизнеса нельзя ожидать ничего, кроме показного интереса и формального участия в крупномасштабных проектах государства в целях самосохранения. Фактор эффективного предпринимательства при этом может быть утрачен. Во-вторых, необходим существенный прогресс в понимании и практической реализации публично-правовых функций государства. В странах с развитой рыночной экономикой накоплен большой опыт успешного поиска ответов на «парадоксы публичных благ», который с учетом отечественной специфики можно использовать и в России.

Список литературы

1. Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: Закон Санкт-Петербурга от 20.12.2006 № 627-100 [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru> (проверено: 05.09.2013).

2. О концессионных соглашениях: Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 № 115-ФЗ [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru> (проверено: 05.09.2013).

3. *Варнавский, В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2010. – 315 с.
4. *Варнавский, В. Г.* Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. – М., 2007.
5. *Вайшнурс, А.* От крупных проектов к более мелким ГЧП: международный опыт // Строительство и городское хозяйство в Санкт-Петербурге. – № 105. – СПб., ноябрь 2008.
6. *Вилисов, М. В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – М., 2007.
7. *Дерябина, М.* Экономический анализ: Государственно-частное партнерство: теория и практика. Экономический портал (<http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>). – М., апрель 2009.
8. *Кашин, С.* Британия на хозрасчете // Секрет фирмы. – № 117. – М., 2007.
9. *Кубарев, Е. Н.* Формы партнерства государства и частного бизнеса в инвестиционном процессе // Проблемы современной экономики. – № 26. – М., 2008.
10. *Федоров, Е.* Государственно-частное партнерство - важнейший и универсальный механизм развития экономики // Национальные проекты. – № 12. – М., 2008.
11. *Gerrard, M. B.* What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // Finance & Development. 2001. Vol. 38, № 3.
12. Public Private Partnership: Ein Leitfaden für öffentliche Verwaltung und Unternehmer (Dokumentation) // Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. 2009.
13. Public-Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985.

Вопросы для самопроверки

1. Каковы основные признаки ГЧП?
2. Назовите формы и модели реализации ГЧП и дайте им характеристику.
3. Назовите механизмы партнерств и дайте им характеристику.
4. Каковы характерные черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса?
5. Дайте сравнительную характеристику процессам реализации ГЧП в развитых и развивающихся странах.
6. Каковы основные особенности государственного регулирования проектов ГЧП?

Тема 4. Взаимоотношения власти, бизнеса и общества как фактор социально-экономического развития

4.1 Теоретические предпосылки социального партнерства

В западной обществоведческой литературе и на практике сложилась традиция подразделения общества на три основных сектора – первый сектор (государство), второй сектор (частный бизнес) и третий сектор (некоммерческие организации).

Первый сектор – это органы государственной власти и местного самоуправления, государственные и муниципальные предприятия, а также организации в любой сфере деятельности, основанные на государственной и смешанной формах собственности, с преобладающей долей государственного участия.

Второй сектор известен всем. В Системе национальных счетов к нему относятся сектора «фирмы» и «банки».

Третий сектор называют негосударственным или неправительственным. Он также обозначается как независимый, некоммерческий, или неприбыльный, благотворительный, а также сектором добровольной активности (волонтерским, добровольческим), филантропическим. В России входящие в него организации называют чаще всего некоммерческими (НКО).

Официально третий или некоммерческий сектор, *«сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства»*, принято рассматривать одним из шести секторов экономики. Это согласуется с международной статистической системой – «Система национальных счетов». В этой «Системе» перечисляются в одном ряду фирмы, банки, «государство», домохозяйства и «зарубежьем» и один из трех секторов. *«Третий сектор»* наряду с «первым сектором» – государством и «вторым» – сферой бизнеса, принято группировать в социологии и политологии [14, с. 105].

Согласно стандартной промышленной классификации (SIC) ООН, результаты функционирования НКО должны быть отнесены к девятой группе товаров и услуг – «услуги связи, коммунальные, общественные и личные виды услуг». В соответствии с системой деления экономики на три сектора, предложенной в 1957 г. К. Кларком, они будут локализованы *«третьим сектором»* – сферой услуг [13, с. 27].

Государство, бизнес и общество в лице некоммерческого сектора являются основными элементами системы социального партнерства.

Одну из первых попыток системного анализа социальных конфликтов и способа воздействия на них предпринял итальянский теоретик и государственный деятель *Никколо Макиавелли* (1469-1527). Он

видел в конфликте не только разрушительную, но и созидательную функцию, считая, что нужно уметь правильно воздействовать на конфликт. Эту миссию, по мнению мыслителя, призвано выполнять государство.

Теоретический анализ системы социально-трудовых отношений впервые осуществил английский философ *Фрэнсис Бэкон* (1561-1626). Он убедительно показал, что пренебрежение мнениями социальных сословий, ошибки в управлении, распространение слухов и кривотолков ведут к возникновению конфликтов в обществе.

Идеи о необходимости оформления общественного договора между людьми в целях самосохранения и вечности частной собственности сформулированы в трудах *Томаса Гоббса* (1588-1679) «Левиафан» и «Философские элементы учения о гражданине».

Одной из первых работ, посвященных сущности и условиям общественного согласия, является труд «Об общественном договоре или принципы политического права» *Ж.-Ж. Руссо* (1712-1778). В этом трактате, опубликованном в 1762 г., рассматривается общество, основанное на законах, перед которыми все равны и которые сохраняют личную свободу каждого гражданина. По мнению Руссо, совершенное законодательство нельзя создать в результате борьбы партий, члены общества могут выступать только от своего имени, законы принимаются в результате плебисцита, государство должно быть не большим по территории (образец – Швейцария). Важным условием функционирования общественного договора является высокий уровень гражданской зрелости населения [19].

Впервые взаимоотношения наемного работника и капиталиста-работодателя изучены в трудах *Адама Смита* (1723-1790). Признавая корыстный интерес основным мотивом хозяйственной деятельности, он считал «естественным порядком» экономической жизни свободную конкуренцию, господство частной собственности, свободу торговли, невмешательство государства в экономику. Противоборство между наемными работниками и капиталистами А. Смит рассматривал как источник поступательного развития общества, а соперничество – как определенное благо человечества.

Немецкие философы *Готфрид Лейбниц* (1646-1716) и *Иммануил Кант* (1724–1804) считали, что состояние мира и согласия между людьми должно устанавливаться на основе договора и достижения компромисса в общественно-экономической жизни. И. Кант, анализируя проблему связи соотносящихся сторон, рассматривал человеческие отношения как систему их взаимодействия.

Концепции справедливого обмена между товаропроизводителями, идеи борьбы различных социальных сил исследовал *Пьер Жозеф Прудон* (1809-1865).

Французский утопист, участник двух революций 1830 и 1848 гг. *Луи Огюст Бланки* (1805-1861 гг.), проведший почти половину своей жизни в заключении, дважды приговоренный к смертной казни, резко критикуя капиталистическое общество, раскрывал борьбу национальных сил и объяснял исторический прогресс распространением просвещения и формированием на этой основе цивилизованных общественных отношений.

По существу теоретико-концептуальные основы социального партнерства находят свое воплощение в разработке теорий социального действия (*Макс Вебер, Талкотт Парсонс*), социальной солидарности (*Эмиль Дюркгейм*), а также таких близких и довольно часто употребляемых понятий, как социальное согласие, социальная сплоченность [10, С. 11–13].

Проблемы согласования интересов социальных групп были центральными в публикациях и практической деятельности *Шарля Фурье* (1772–1837), *Анри Сен-Симона* (1760-1825), *Роберта Оуэна* (1771–1858). Их идеи охватывают важнейшие сферы жизни общества: производство, обмен, распределение, воспитание, обучение, быт и др. В частности, Ш. Фурье предлагал делить чистый доход между капиталом, талантом и трудом в пропорции: 4/12; 3/12; 5/12. Работы Фурье, Сен-Симона, Оуэна оказали существенное влияние на многих экономистов, в том числе одного из крупнейших идеологов XIX в. – Джона Стюарта Милля, считавшего достоинством предложений Фурье обеспечение конструктивного сотрудничества труда и капитала.

Д. С. Милль (1806-1873) был, по-видимому, одним из первых, кто использовал термин «партнерство» для социальных отношений. По этому поводу он писал: «отношения... между хозяйками и работниками будут постепенно вытеснены отношениями партнерства в одной из двух форм; в некоторых случаях произойдет объединение рабочих с капиталистами, в других... объединение рабочих между собой».

Он описал уже начинающуюся практику партнерства на рынке труда. «Другой проект, нашедший много защитников среди рабочих лидеров, состоит в создании советов, в Англии получивших название «местные промышленные советы», во Франции – «*conseil des prudhommes*» («посреднические советы») и др. В такие советы входили бы делегаты от рабочих и предпринимателей, которые, собравшись на конференцию, договаривались бы относительно нормы заработной платы и с помощью правительственной власти провозглашали бы эту норму обязательной как для предпринимателей, так и для рабочих Основой для

таких соглашений должны служить не состояние рынка рабочей силы, а естественная справедливость. Совет должен обеспечить, чтобы рабочие получали *справедливую* заработную плату, а капиталисты – справедливую прибыль» [9].

Существенное внимание уделено проблемам сотрудничества труда и капитала в работах *Альфреда Маршалла (1842-1924)*, который подчеркивал, что доходы рабочих зависят от авансирования труда капиталом. Он пишет, что «благодаря капиталу и знаниям рядовой рабочий западного мира питается, одевается и даже обеспечен жильем во многих отношениях лучше, чем принцы в прежние времена. Сотрудничество столь же обязательно, как и сотрудничество между прядильщиками и ткачами». Он критически оценивал общественные результаты конкуренции. Писал, в частности, что даже если конкуренция созидательна, она приносит меньше пользы, чем сотрудничество: «Термин «конкуренция» отдает слишком большим привкусом зла, он стал подразумевать известную долю эгоизма и безразличия к благополучию других людей» [8, С. 61].

Поскольку основной целью социального партнерства является обеспечение устойчивого эволюционного развития общества, важно определение условий, при которых такое развитие может стать возможным. Эти условия были рассмотрены еще в 20-х годах прошлого века *Питиримом Сорокиным (1889–1968)*. Он установил, что устойчивость общественной системы зависит от двух основных параметров - уровня жизни большинства населения и степени дифференциации доходов. Чем ниже уровень жизни и чем больше различия между богатыми и бедными, тем популярнее призывы к свержению власти и переделу собственности с соответствующими практическими действиями. Свои выводы Сорокин П. иллюстрировал примерами из истории древнего мира и средних веков, истории церкви и новейшей истории. При этом во всех случаях оказывалось, что идеологи и вожди бедноты после захвата власти достаточно быстро меняли свои уравнилельные убеждения, становились богатыми людьми и яркими защитниками привилегий хозяев.

Существенное влияние на развитие идеи социального партнерства оказали немецкие экономисты *Вильгельм Ренке (1899–1966)*, *Альфред Мюллер-Армак (1901–1978)* и *Людвиг Эрхард (1897–1977)*¹. Эти авторы создали концепцию социального рыночного хозяйства, которая исходит из сочетания конкуренции, экономической свободы предпринимателей и активной роли государства в перераспределении доходов и организации социальной сферы. Теоретические аспекты социального рыночного

¹ Напр., [15].

хозяйства обусловлены классической проблемой установления функций государства в условиях экономики, управляемой «невидимой рукой» рынка. Эта проблема обсуждалась еще А. Смитом, который доказал, что государство должно заниматься в основном поддержанием общественного порядка и защиты страны.

4.2 Сущность и формы социального партнерства

Практика социального партнерства (СП) возникла и сформировалась на рынке труда. Положительно зарекомендовав себя при регулировании трудовых отношений в качестве одного из инструментов развитого общества смешанной социальной экономики (например, в Швеции), СП естественным образом обратило на себя внимание со стороны ученых и политиков, желающих создать эффективный механизм регулирования широких общественных отношений. Поэтому современными исследователями выделяются два варианта СП – тред-юнионистский (в сфере труда) и межсекторный (регулирует широкие социальные отношения) [16].

При первом подходе *социальное партнерство* – это цивилизованная система общественных отношений в социально-трудовой сфере, строящаяся на согласовании и защите интересов работников, предпринимателей, органов государственной власти и местного самоуправления на основе договоров, соглашений, достижения компромисса, консенсуса по актуальным проблемам экономической и социально-политической жизни общества [10, С. 7].

Основы СП были разработаны Международной организацией труда (МОТ), созданной в 1919 г. Деятельность МОТ базируется на принципах «классового мира». Авторитет и огромный опыт МОТ в сглаживании социально-трудовых конфликтов во многом способствовали тому, что в развитых странах Запада в последнее время не наблюдается массового забастовочного движения.

Сама структура МОТ была воплощением «трипартизма», поскольку все его главные и вспомогательные органы формируются на основе трехстороннего представительства: правительств, предпринимателей и работников. Так, высший орган МОТ Международное бюро труда состоит из представителей государств – членов МОТ – от правительства, предпринимателей и работников. По аналогии формируются административный совет МОТ и Международный Совет труда [5, с.10].

МОТ выработала около 180 конвенций по самым различным сторонам трудовой и социальной жизни.

Стратегической целью СП является сохранение стабильности производственных отношений рыночной экономики через специфические

механизмы перераспределения части доходов между участниками производства [12, с.13].

За этот период четко обозначились *основные задачи СП в сфере труда*:

- повышение производительности труда через усиление мотивации к труду;
- сохранение экономической стабильности через долгосрочное планирование;
- сохранение социальной стабильности через гарантию трудовых доходов;
- создание условий для расширенного воспроизводства рабочей силы [12, С. 11–12].

СП позволяет бороться с чрезмерной эксплуатацией. При монополизации конкуренция не может обеспечить распределение факторных доходов в соответствии с вкладом каждого из факторов в создание стоимости нового продукта. Поэтому требуется субъективное вмешательство со стороны государства и других участников рынка. Поэтому *с этической точки зрения одной из задач СП* является обеспечение социальной справедливости в условиях развитой смешанной экономики. Социальная справедливость в экономической теории понимается как проблема приемлемой степени неравенства в распределении доходов.

В соответствии с практически сложившимися целями СП МОТ выработала *основные философские принципы СП*:

1. Не предоставление в какой-либо стране работникам человеческих условий труда является препятствием для других стран, желающих улучшить положение трудящихся.

2. Свобода слова и объединения являются необходимыми условиями постоянного прогресса.

3. Нищета в любом месте является угрозой всеобщему благосостоянию.

4. Все люди независимо от расы, веры и пола имеют право на материальное благосостояние и духовное развитие в условиях свободы и достоинства, устойчивости в экономике и равных возможностей.

5. Полная занятость и повышение жизненного уровня.

6. Труд не является товаром (с нравственной и социальной точки зрения).

7. Свобода и добровольность создания и выбора организаций, форм ведения переговоров работниками и работодателями.

Из практики СП вытекают следующие *организационные принципы социального партнерства* [12, С. 187]:

- юридическое равенство сторон в трудовых отношениях;

- равная представительность сторон на переговорах;
- взаимная ответственность сторон через договор;
- ненасилие, решение спорных вопросов путем переговоров;
- система пирамиды в построении СП.

Конечной целью СП в рыночном обществе является сохранение существующих форм собственности на основные факторы общественного производства и прежде всего связанных с ними прав на извлечение факторных доходов. СП призвано предотвратить чрезмерную деформацию и разрушение институциональных отношений развитого рыночного общества на этапе перехода от индустриального способа производства к постиндустриальному. СП призвано не допустить чрезмерного отклонения системы институциональных отношений от равновесия в результате монополизации любой из сторон производственных отношений, так как это может вызвать ответную негативную реакцию остальных участников, подвергшихся эксплуатации. Негативная реакция в виде производственных (забастовки, локауты) и социальных (революции и т. п.) волнений может обернуться гибелью системы.

Основные принципы системы СП имеют возможность пережить существующие общественные отношения рыночного общества индустриальной эпохи и встроиться в будущие общественные отношения постиндустриального общества, поскольку они несут в себе «избыточность», обусловленную обязательным участием общественности и договорным характером отношений.

Впервые концепция межсекторного социального партнерства в России была очерчена коллективом исполнителей проекта «Социальное партнерство», выполненного в Томске и Иркутске в 1994–1995 гг.

Межсекторное социальное партнерство – это конструктивное взаимодействие организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, НКО) при решении социальных проблем, обеспечивающее синергетический эффект от «сложения» разных ресурсов и «выгодное» каждой из сторон и населению [12, С. 129].

Механизм взаимодействия НКО – бизнес – власть – это разработанная сооща совокупность правил, способов, технологий и документации по организации, обеспечению ресурсами и реализации совместных работ (проектов, акций), которая встроена в схему функционирования социальной сферы на данной территории, направлена на решение социально-значимой проблемы с учетом действующих нормативных и правовых актов и воспроизводима в будущем без участия создателей.

На практике в России выработалось *пять групп инновационных механизмов: конкурсные, социально-технологические, организационно-*

структурные, процедурные, комплексные или комбинированные.

К конкурсным относятся механизмы социального заказа уровня субъекта РФ, муниципального заказа, муниципального гранта, гранта субъекта РФ, тендера, конкурса социальных проектов, конкурсов для гражданских инициатив и НКО по различным номинациям, конкурса авторских вариативных программ, конкурса проектов на соискание грантов Президента РФ в области культуры и искусства, конкурса на получение кредита и др.

К социально-технологическим относятся механизмы, когда взаимодействие базируется на социальной технологии (ноу-хау), созданной НКО заново или освоенной в России на основе изучения позитивного зарубежного опыта и выгодно отличающейся по эффективности использования средств и качеству результатов от иных технологий, применявшихся госструктурами. Сюда попадают хосписы, приемные семьи, экологические экспертизы и гражданские действия по защите окружающей среды в форме судебных исков, специальные модели социализации детей-инвалидов, умственно отсталых детей, новые подходы к психологической реабилитации алкоголиков и наркоманов и к созданию оздоровительных программ, концепция реабилитационного пространства для несовершеннолетних группы риска, система гериатрической реабилитации на дому, программа общественного развития муниципальных образований в малых городах и многое другое.

Организационно-структурные механизмы характеризуются тем, что власть совместно с гражданскими объединениями, действующими на той же территории, образует новую организационную структуру, которой делегируется часть функций по решению совокупности социально-значимых задач через вовлечение граждан и общественных объединений при финансовой поддержке со стороны власти.

Примером является созданный в Москве центр «Социальное партнерство». Для решения проблем детской безнадзорности в Москве был создан Центр «Дети улицы». В Челябинске было образовано муниципальное учреждение Центр общественных объединений, а в Челябинской области был создан Областной центр социального партнерства.

Процедурные механизмы взаимодействия включают такие, которыми определяются правила сотрудничества НКО и власти при решении (как правило, разовом) определенного класса задач (без организации конкурсов, без создания новых оргструктур в форме юридических лиц и без опоры на какие-либо новые технологии). Такие процедуры формируются в ходе совместного обсуждения и чаще всего оформляются в виде специального соглашения, действующего в течение фиксированного периода. Примером таких процедур являются

определенные правила и процедуры, оформленные в соответствующих законах и постановлениях. К ним относятся также различного рода Общественные палаты, общественные комитеты, форумы граждан, круглые столы, координационные советы, соглашения, общественные парламенты, губернские собрания общественности, палаты социального бизнеса, общественные советы и др. В новейшей истории России к этой группе относятся и общественные слушания, в том числе и парламентские.

Комплексные или комбинированные механизмы – это такие системы взаимодействия, которые несут в себе черты, как минимум, любой пары из вышеназванных механизмов. Например, это фонды развития местного сообщества (объединяют черты конкурсных, технологических и оргструктурных механизмов), фонды развития местного сообщества на базе общественно-активных школ, ярмарки НКО, ярмарки социальных проектов и услуг и т.п.

Серьезным вкладом в развитие некоммерческого сектора в России стало принятие Федерального закона от 05.04.2010 N 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций». Во исполнение этого закона Правительство РФ приняло Постановление о предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям на 2011-2013 года.

Органам исполнительной власти субъектов РФ рекомендовано: утвердить программы поддержки СО НКО, включая мероприятия по повышению квалификации работников СО НКО, а также государственных служащих субъектов РФ и муниципальных служащих по вопросам поддержки деятельности СО НКО.

Критериями конкурсного отбора субъектов РФ, бюджетам которых предоставляются субсидии, являются:

а) доля расходов, направляемых на предоставление субсидий СО НКО, в общем объеме расходов бюджета субъекта РФ в отчетном году;

б) прирост количества НКО на территории субъекта РФ за предшествующий год;

в) прирост средней численности работников (без внешних совместителей) НКО за предыдущий отчетный период;

г) прирост объема услуг (выполненных работ), оказанных на территории субъекта РФ НКО в общем объеме валового регионального продукта за предыдущий отчетный период;

д) прирост средней численности добровольцев, привлекаемых НКО за предыдущий отчетный период;

е) количество зарегистрированных на территории субъекта РФ специализированных некоммерческих организаций;

ж) объем доходов от управления целевым капиталом некоммерческих организаций на территории субъекта РФ, направленным на уставную деятельность;

з) принятие и реализация субъектом РФ нормативных правовых актов, либо плана по их разработке и принятию в течении отчетного периода, предусматривающих: реализацию механизмов распределения бюджетного финансирования оказания социальных услуг на конкурсной основе, через предоставление бюджетных субсидий, либо реализацию механизмов закупок работ (услуг) для государственных и муниципальных нужд; предоставление СО НКО и организациям, предоставляющим им благотворительные пожертвования, налоговых льгот; предоставление СО НКО имущественной поддержки в виде предоставления недвижимого имущества в аренду на льготных условиях; обеспечение информационной поддержки деятельности СО НКО в средствах массовой информации, а также посредством социальной рекламы; формирование попечительских (общественных, наблюдательных) советов государственных и муниципальных учреждений социальной сферы, с обеспечением привлечения участия в их работе заинтересованных СО НКО; проведение общественной экспертизы (экспертизы) проектов законов субъектов РФ, а также проектов нормативных правовых актов органов исполнительной власти субъектов и местного самоуправления по направлениям видов деятельности СО НКО.

Субсидии регионам предоставляются на следующих условиях: а) наличие у субъекта РФ программы поддержки; б) наличие в бюджете субъекта РФ бюджетных ассигнований на софинансирование мероприятий; в) определение уполномоченного органа исполнительной власти субъекта РФ по поддержке СО НКО для осуществления взаимодействия с Министерством экономического развития РФ; г) наличие утвержденного субъектом РФ порядка предоставления на конкурсной основе субсидий СО НКО включающего требования к софинансированию из внебюджетных источников мероприятий, реализуемых СО НКО; д) прохождение субъектом РФ конкурсного отбора; е) обязательство субъектов РФ по обеспечению соответствия значений показателей, устанавливаемых региональными программами, иными нормативными правовыми актами субъектов РФ, значениям показателей результативности предоставления субсидий, установленным соглашениями между Министерством экономического развития РФ и высшими исполнительными органами государственной власти субъектов РФ о предоставлении субсидий [17].

Связь между двумя вариантами СП – тред-юнионистским и межсекторным – можно рассматривать теоретически, связывая их в более обширную *«общую систему СП»*.

Современный некоммерческий сектор выполняет в данной системе взаимодействия важнейшую задачу – балансирует интересы частного, корпоративного и общественного (государственного и национального) характера, которые имеют по преимуществу экономическую природу. Некоммерческий сектор объективно начинает участвовать в межсекторных обменных процессах, являющихся результатом агрегирования индивидуальных, групповых или совокупных экономических действий, выражающих соответствующие уровни экономических интересов.

4.3 Практика тред-юнионистского социального партнерства за рубежом

Существуют различные формы участия в социальном партнерстве на рынке труда. Самая развитая форма – *трипартизм*, или трехстороннее сотрудничество между наемными работниками, предпринимателями и государством. Наряду с ним практикуется участие трудящихся в управлении производством, участие в прибылях, участие в инновационных процессах (рационализаторская деятельность) и т.п.

Рассматривая типичные национальные модели трипартизма, отметим, что в зависимости от уровня ведения коллективных переговоров для заключения договоров и соглашений сложились три основных модели социального партнерства.

Первая модель, характерная для стран Северной Европы (Финляндия, Швеция, Бельгия, Норвегия, Нидерланды), предполагает активное вмешательство государства в регулирование трудовых отношений и имеет три уровня социального партнерства: общенациональный, отраслевой и предприятие. Например, в Бельгии на общенациональном уровне создан Национальный Совет по труду из равного числа представителей трех сторон. Он является консультативным органом правительства, имеет право вести переговоры на общенациональном уровне. На уровне отраслей существуют совместные (паритетные) комиссии, учреждаемые под контролем правительства.

Вторая модель социального партнерства, применяемая в основном в США, Канаде, Японии, а также в большинстве развивающихся стран Азии, Латинской Америки и англоговорящих стран Африки, характеризуется заключением коллективных договоров только на уровне предприятий. В этих странах переговоры и соглашения на региональном и отраслевом уровнях осуществляются значительно реже. Однако объединения предпринимателей и общенациональные профсоюзы достаточно активно участвуют в законодательном процессе, в формировании единой государственной политики в области трудовых

отношений. Официально в коллективных договорах они не участвуют, но их деятельность сосредотачивается на выработке единых подходов в партнерских отношениях.

Их воздействие на переговорный процесс осуществляется через послания, официально рекомендуемые работодателям. Например, Японская Федерация Ассоциации работодателей формирует для них основные требования, которые необходимо учитывать при переговорах на уровне предприятий. В странах Северной Америки крупнейшие ассоциации предпринимателей также не вмешиваются в коллективные переговоры, но они активно участвуют в законодательной и политической деятельности.

Третья модель, типичная для стран Центральной Европы (Германии, Австрии, Франции и др.), а также Великобритании, является как бы усредненным (промежуточным) вариантом между двумя вышеназванными. Как правило, на общенациональном уровне правительство периодически проводит консультации с национальными профсоюзными объединениями и союзами предпринимателей. На этом уровне социальные партнеры совместных решений не принимают, а ограничиваются чаще всего консультациями и реже – общенациональными соглашениями по отдельным вопросам социальной политики. Например, в Германии коллективные переговоры ведутся на отраслевом и региональном уровнях. Коллективные договоры на предприятиях не заключаются. Правда, существуют некие производственные соглашения, подписанные работодателем и советом предприятия (органом рабочего представительства) [12, С. 77–78].

При *классификации типов социального партнерства по критериям политической ориентации*, идеологической направленности на практике выделяются три модели:

- консервативная английская;
- социал-демократическая германская;
- социалистическая французская.

Консервативная и социалистическая модели социального партнерства характеризуются как односторонне радикальные, не в полной мере учитывающие плюралистическую природу своего общества.

«Германская» социал-демократическая модель представляет «золотую середину» между английской и французской; стремится к соблюдению максимального баланса интересов между трудом и капиталом, между работниками и работодателями [12, С. 86].

По характеру взаимодействия профсоюзов с институтами государственной власти и местного самоуправления можно выделить *два типа профсоюзов: ориентированные на сотрудничество и нацеленные на конфликт с государством*. К первому типу относятся профсоюзы,

преимущественно в странах, где рабочее движение имеет многолетний реформистский характер и конструктивные реформаторские традиции. Это наиболее характерно для Германии, Австрии, Швейцарии, Нидерландов, Швеции, Норвегии, Дании. Второй тип профсоюзов олицетворяет собой организации, систематически конфликтующие с государством, институтами государственной власти. Это профсоюзы Италии, Франции, Великобритании.

Существенное значение во взаимоотношениях профсоюзов с властными структурами имеют особенности их организационного строения. Политически независимое профсоюзное движение, созданное по производственному принципу, с жесткой иерархической структурой и всевластием руководящей верхушки чаще всего нацелено на социальный конфликт. Такого рода профсоюзы обычно характеризуются как оппозиционные. Наоборот, профсоюзы, тесно взаимосвязанные с какой-либо реформаторской партией, с гибкой либерально-синдикалистской структурой, способной нейтрализовать «абсолютизм» лидеров и наиболее полно учитывать интересы работников, чаще всего склонны к сотрудничеству с властными структурами и государством в целом.

В индустриальных странах активность государства, властных структур побуждают профсоюзы к постоянному диалогу с объединениями работодателей, предпринимателей и институтами государственного управления.

Тем не менее, в последнее время все реже появляются оптимистические прогнозы относительно развития взаимоотношений государства и профсоюзов. В большинстве зарубежных стран государство, предпочитая курс на поддержку бизнеса и рыночных отношений, сокращает своё вмешательство в экономические процессы. Трудности экономического развития в последние десятилетия, необходимость реструктурирования на постиндустриальный тип общества нередко обуславливают конфликты властных структур и профсоюзов. Бремя преобразований распределяется именно на те слои, которые в 50-70-е гг. выиграли от экономического возрождения. Сегодня они вынуждены взять на себя основную долю тягот. Это касается, прежде всего, наёмных работников и их организаций. Поэтому перед государством стоит задача не допустить администрирования процессов регулирования отношений в социально-трудовой сфере. Система социального партнерства на различных уровнях относительно самостоятельна и носит специфический характер. Одновременно они тесно взаимосвязаны между собой. По мере укрепления взаимосвязей всех соглашений и договоров, взаимного обмена, стимулирования оптимального использования имеющихся ресурсов создаются реальные условия экономической и политической стабильности в обществе [12, С. 87–88].

По уровню участия работников в управлении предприятием и представительству их интересов и социально-трудовых прав в мировой практике сложились три наиболее характерных модели.

Первая модель – *профсоюзное представительство*. В ряде стран (США, Канада, Япония, Польша, Великобритания, Ирландия, Италия и др.) профсоюзная организация на предприятии по закону считается представителем не только членов профсоюза, но и всех работников, не входящих в профессиональный союз. Как правило, работодатель признает «наиболее представительный союз». В случае конфликта, отказа работодателя от ведения коллективных переговоров представительство признается только за тем профсоюзом, чьи полномочия на данное представительство подтверждены официально путем выдачи сертификата Национальным управлением по трудовым отношениям США. Названный сертификат получит только тот профсоюз, в котором членами являются не менее 30 % работников предприятия. Однако современное законодательство США не исключает и формы рабочего представительства.

Совершенно особая система профсоюзного представительства существует в Великобритании. Она не легализована на уровне национального законодательства, а обычно регламентируется коллективными договорами, где определяются полномочия цеховых старост (шоп - стюардов) и комитетов цеховых старост.

Вторая модель – *«чистое представительство»* наемных работников в советах и комитетах предприятий, типична для Австрии, Греции, Испании, Португалии, Германии, Нидерландов и др. Советы (комитеты предприятий) являются органами рабочего представительства. Трудовой коллектив избирает своих представителей в этот орган. Его количественный состав и сроки избрания устанавливаются в законодательных актах. По объему полномочий это, как правило, консультативный орган по социальным вопросам, касающимся рабочего времени и отпусков, охраны труда, разработки социальных мероприятий. В производственно-хозяйственной сфере деятельности предприятия совет (комитет) имеет право только на получение от работодателя соответствующей информации. Работодатель вправе ограничиться лишь консультациями с этим органом по социальным вопросам. Порядок таких консультаций, степень обязательности в них учета мнения совета предприятия конкретизируются в рамках коллективных договоров или специальных внутрифирменных соглашений.

Третья модель – *«смешанное представительство»* – характерна для Бельгии, Дании, Ирландии, Франции и др. На предприятиях формируются советы (комитеты), в состав которых избираются трудовым коллективом представители наемных работников и назначаются администрацией

представители работодателя. Названные советы обладают более широкими полномочиями, включая участие в решении вопросов, внутреннего трудового распорядка, охраны труда.

Смешанное представительство в комитетах предполагает участие последних в организации управления и хозяйственной деятельности предприятия. Так, по законодательству Франции глава предприятия обязан ежегодно представлять в комитет доклад о хозяйственном обороте предприятия, о движении заработной платы в истекшем году и др. Работодатель также обязан запросить мнение комитета предприятия по таким вопросам как: изменение численности и структуры штатов, о продолжительности рабочего времени, условиях труда. Это обязательная консультация: если решение принято работодателем без таковой, то оно может быть аннулировано судом. В акционерных обществах комитет предприятия направляет на заседания администрации или наблюдательного совета от двух до четырех своих представителей [12, с.92-94].

По критерию взаимоотношений профсоюзов с организациями работодателей традиционно проводится различие между *«волонтаристской»* моделью, первоначально применяемой в Великобритании, а затем в США, и *«европейской»* моделью партнерских отношений, подразделяемой на *«германскую»* и *«латинскую»*.

При *«волонтаристской»* модели в Великобритании каждый профсоюз ведет коллективные переговоры с предпринимателями, который, как правило, не распространяется на всю отрасль или другие сферы. В целом для Великобритании характерно заключение множества коллективных договоров, совершенно различных по своему содержанию и степени охвата работников. Кроме того, на уровне предприятия коллективные переговоры проходят почти постоянно и неформально между автономной группой шоп-стюардов и управляющими различных звеньев.

В силу исторически сложившихся условий коллективные договора в Великобритании не закреплены каким-либо законодательным актом. Правительство, властные структуры всегда лишь косвенно поддерживают процесс коллективных переговоров, стимулируя создание совместных профсоюзно-предпринимательских Советов по заработной плате в частном секторе, за исключением национализированных отраслей, где заключение договоров является обязательным.

«Европейская» модель предполагает более централизованный уровень регулирования трудовых отношений, преследует цель согласования и защиты интересов работников, работодателей и властных структур. Вмешательство органов государственной власти, местного самоуправления в процесс социально-трудовых отношений, принятия

коллективных договоров и соглашений более значительно, чем в английской модели. «Европейская» модель партнерских отношений применяется во многих странах. При этом учитывают определенные различия, обусловленные причинами национального и политического характера. Классифицируются чаще всего «германская» и «латинская» модели.

В странах, применяющих *«германскую» модель*, каждая из организаций, занимающихся коллективными переговорами, заключает довольно много отраслевых или секторальных соглашений, варьирующихся от крупных предприятий машиностроительных отраслей до чрезвычайно мелких ремесленных производств и предприятий сферы услуг. «Германская» модель социального партнерства получила широкое распространение в Австрии, Голландии, Дании, Бельгии, Швейцарии, скандинавских странах.

Основой «германской» модели коллективных переговоров является идея создания сети отраслевых соглашений, устраивающих по своим условиям, как предпринимателей, так и профсоюзы, поскольку в этих странах (в отличие от Великобритании) практически нет компаний, в которых не действовали бы профсоюзные организации. Однако доминирование отраслевых соглашений не исключает наличия коллективных договоров на уровне одного предприятия или компании. Напротив, в рамках соглашения на уровне отрасли или сектора промышленности в малых странах заключаются и коллективные договоры на предприятиях, хотя они охватывают меньшее число занятых. Например, в Голландии 200 национальных отраслевых соглашений распространяются на 2,5 млн. занятых, а 700 договоров, заключенных отдельными компаниями, – на 0,5 млн. В Швейцарии 500 национальных и региональных соглашений охватывают 1,25 млн. чел., в то время, как 600 договоров, заключенных на уровне предприятия, – только 150 тыс. чел. Как правило, все эти соглашения имеют разные исторические корни, иногда берущие свое начало в 20-х или 30-х гг. XX в., когда большие предприятия пошли на уступки профсоюзам и стали заключать с ними конкретные коллективные договора.

Выработанная на протяжении многих лет традиция привела к тому, что коллективные переговоры в странах с «германской» моделью проходят в обстановке взаимного доверия, что нашло свое отражение даже в названии коллективного договора – «tarifpartner» в Германии и «sociale partners» в Голландии и Бельгии. В скандинавских странах для определения профсоюзов и предпринимателей придерживаются термина «Labor market parties» (стороны, выступающие на рынке труда).

«Латинская» модель коллективных переговоров также отраслевая, однако в ней доминирует заключение локальных или региональных

коллективных договоров. Причины преобладания локальных переговоров объясняются тем, что они (локальные переговоры) предоставляют предпринимателям возможность непосредственно влиять на процесс подготовки и принятия коллективного договора, поскольку взаимное недоверие между профсоюзами и организациями предпринимателей в странах «латинской» модели гораздо сильнее, чем в странах, применяющих «германскую» модель. Кроме того, в «латинской» Европе (Италия, Франция, Испания) существуют довольно контрастные региональные различия в условиях труда. Это приводит к более активному вовлечению властных структур в процесс коллективных переговоров. Образно говоря, властные структуры «стоят за дверью той комнаты, где ведутся переговоры, и профсоюзы используют любую возможность открыть для них эту дверь, поскольку считают, что предприниматели в переговорах не заинтересованы» [12, С. 94–96].

Опыт развитых западных стран показал, что эволюция зрелых трудовых отношений, характеризуемых порядком и правильной структурой зарплаты, почти всегда связана с некоторыми аспектами коллективного торга. Коллективные торги на Западе имеют некоторые характерные черты:

- 1) высокая степень вовлечения в коллективные торги и заключение коллективных договоров больших масс рабочих;
- 2) ответственное поведение обеих сторон в коллективном торге как до начала переговоров, так и в момент принятия соглашения;
- 3) установление верных приоритетных вопросов в соглашении и их пересмотр с течением времени;
- 4) главная цель торгов – установление справедливых и стабильных трудовых отношений [18, С. 59].

Мировой опыт показывает: что без четкой государственной политики в распределении национального дохода и *участия трудящихся в управлении производством* нельзя надеяться на общественное согласие в масштабах страны. Успех социального партнерства в странах Запада объясняется конкретными результатами социально-экономического порядка. Во-первых, начиная с середины XX в. профсоюзы в Западной Европе, Северной Америке, Японии добились стандартного семейного бюджета, обеспечившего автомобилизацию населения, механизацию домашнего хозяйства, подъем фермерских хозяйств. Во-вторых, профсоюзы и социал-демократические партии добились принятия общенациональных систем социального обеспечения, включающих пенсии по возрасту, пособия по болезни, инвалидности, безработице, медицинскому страхованию и т.п. В-третьих, крупнейшим завоеванием профсоюзов на Западе стало сокращение рабочего дня и увеличение свободного времени работникам.

На Западе системы социального партнерства формировались в основном в период экстремальных экономических ситуаций, кризисов, и они сыграли роль эффективного стабилизирующего фактора. Подтверждением этому могут служить: пакт «Монклоа» (1977–1978 гг.), предложенный социал-демократами, пребывавшим у власти в Испании в постфранкистский период; «Линия ЭУР» (1978г.) в Италии, осуществляемая компартией в период её пребывания «на пороге власти»; «социальный контракт» (1974 г.) в Великобритании, предложенный лейбористами; концепция «концентрированного действия» в ФРГ.

Анализ зарубежного опыта развития социального партнерства свидетельствует, что западная демократия определила такого рода отношения в социально-трудовой сфере как основную форму взаимодействия работников, работодателей и государства. Социальное партнерство отражает исторически обусловленный компромисс интересов главных субъектов современных экономических отношений и выражает объективную необходимость социального согласия и мира как основного условия политической, экономической и социальной стабильности [12, С. 99–100].

4.4 Политэкономическая теория социального партнерства

Общая система СП позволяет по-новому сформулировать само *определение социального партнерства*. Это цивилизованная система общественных отношений по поводу воспроизводства Продукта некоммерческого сектора Система строится на согласовании и защите интересов его участников – потребителей, Продукта некоммерческого сектора, некоммерческих организаций, инвесторов из коммерческого сектора либо зарубежных благотворительных фондов, органов государственной власти и местного самоуправления на основе договоров, соглашений, достижения компромисса, консенсуса по актуальным проблемам экономической и социально-политической жизни общества [12, С. 184].

НКО и, в том числе профсоюзы, производят услуги, внешне похожие на общественные блага, которые предоставляются потребителям бесплатно либо по ценам, не имеющим экономического значения [11, С. 364] (т.е. символическим, ниже себестоимости). Такие услуги мы называем «Продукт некоммерческого сектора» (ПНС).

Продукт некоммерческого сектора – это услуга некоммерческих организаций по производству и реализации различных общественных благ и товаров индивидуального потребления, которые удовлетворяют частные и некоторые всеобщие потребности домохозяйств, а также в некоторой степени потребности коммерческого сектора, государства и других НКО,

которые не могут производиться на обычных рыночных условиях, а также государством в виде общественных благ [13, С. 81–82].

В случае тред-юнионистского социального партнерства ПНС представляется в форме социального мира на рынке труда, от которого выигрывают, по крайней мере, три стороны. Работодатели получают стабильный процесс производства, без забастовок, и, следовательно, стабильную прибыль. Наемные работники получают стабильную и высокую зарплату. Государство получает социальный мир.

Традиционно производство благ, удовлетворяющих всеобщие потребности, под названием «общественных» брало на себя государство.

Понятие ПНС наиболее близко к категориям «клубных благ» и «общественных благ» (товаров), хотя в отдельных случаях ПНС может удовлетворять частные потребности через производство или реализацию продуктов индивидуального потребления. Он выступает в форме услуги.

С одной стороны, ПНС является частным случаем *социально значимого блага* (заслуженное благо), к которому относятся образование, здравоохранение, культура и услуги других отраслей социально-культурной сферы. Социально значимое благо обладает свойствами частного исключаемого блага и свойствами общественного блага благодаря положительному эффекту. С другой стороны, ПНС частично относится к клубным благам, которые предоставляются определенному составу потребителей. В-третьих, ПНС бывает в виде частного, хотя и предоставляемого в виде трансферта, блага, потребляемого индивидуально (благотворительная помощь нуждающимся).

ПНС подразделяется на две существенно различающиеся между собой группы – «Продукт политического действия» (ППД) и «Продукт неполитического некоммерческого действия» (ПННД).

Продукт неполитического некоммерческого действия (ПННД) – это ПНС, удовлетворяющий неполитические потребности общества некоммерческим способом [13, с.82].

По характеру удовлетворения интересов ПННД следует подразделить на виды:

1. Услуги по производству или передаче жизненно необходимых благ.

Это блага (предметы или услуги), необходимые для физического существования людей, неспособных их приобрести на собственные доходы: лекарства, предметы первой необходимости, которые жертвуются социально незащищенным слоям граждан (инвалиды, престарелые, дети и другие малоимущие, также попавшие в чрезвычайные ситуации и т.п.).

Эти функции осуществляют благотворительные организации. Сюда же относится деятельность органов потребительской кооперации, кредитных союзов, некоммерческих страховых компаний, садовых и

огородных кооперативов, которые способствуют приобретению своими членами различных материальных благ по ценам ниже рыночных.

2. Услуги по обеспечению общественной и личной безопасности.

Это меры по сохранению и укреплению физического, психического здоровья и жизни медицинскими, экологическими, физкультурно-спортивными и силовыми методами.

3. Услуги по получению факторных доходов.

Факторные доходы – это заработная плата, прибыль, процент и рента.

Эту роль выполняют профсоюзы, объединения работодателей, иногда правозащитные организации.

4. Услуги по обмену информацией и духовному развитию. Их оказывают религиозные, просветительские, национально-культурные организации, клубы по интересам и т.п.

5. Услуги по развитию инфраструктуры по месту жительства.

Данный вид ПННД должен производиться органами территориального общественного самоуправления (ТОС), призванными им содействовать НКО, жилищно-строительными и гаражными кооперативами, товариществами собственников жилья.

Другим видом ПНС является *продукт политического действия (ППД)* – услуга по достижению определенной политической цели силами НКО [13, С. 83].

В случае избирательной кампании ППД будет выражаться в форме услуги по продвижению кандидатов от партии в депутаты.

Непосредственный результат осуществления услуги – получение депутатских мандатов, а более отдаленный – принятие законов и других нормативных актов в пользу избирателей, отдавших свой голос за эту партию.

В промежутках между избирательными кампаниями общественно-политические объединения осуществляют текущую политическую деятельность: организация общественных приемных, митингов, демонстраций, пикетов, торжественных вечеров, посвященных памятным датам, выпуск газет и другой партийной литературы, выступления в СМИ и т. п. Результатом политической деятельности может быть удовлетворение потребностей отдельных домохозяйств и их групп в духовных благах. Например, в получении новой информации, общении с единомышленниками и идеологическими оппонентами и т. п. Реже результатом политической деятельности в этом случае является удовлетворение потребности в материальных благах (получение факторных доходов партийными активистами и наемными работниками либо не факторных доходов в случае оказания депутатской или благотворительной помощи партийной организацией).

В случае нахождения у власти общественно-политические организации, их представители-депутаты и разделяющие их взгляды чиновники участвуют в создании и принятии законопроектов и их реализации. В этом случае они находятся на службе у государства и их деятельность следует рассматривать как происходящую в переходной, буферной, зоне между государством и некоммерческим сектором. ППД в данном случае частично сливается с продуктом государства, т.к. он является результатом объединения нескольких общественных секторов. С точки зрения интересов избирателей именно он представляет собой наибольшую ценность, т.к. законодательство призвано устанавливать институциональные рамки для жизнедеятельности и получения доходов значительных групп домохозяйств и общества в целом на длительный период времени.

Обобщенно все виды ПНС можно разделить на услуги по получению (или, по меньшей мере, поддержанию на имеющемся уровне) факторных и по получению нефакторных доходов теми или иными группами домохозяйств, иногда – государством либо большинства населения в целом, а также самой НКО.

Факторные доходы – это заработная плата, прибыль, процент и рента.

Не факторные доходы – это получение человеком или группами домохозяйств доходов, не связанных непосредственно с участием в общественном производстве. Это – различные трансферты в денежной или натуральной форме, а также возможность удовлетворения различных потребностей человека – в благоприятной экологической среде, в сохранении здоровья, в духовных ценностях и т.п. Данные общественные блага (экономические и неэкономические) считают превращенной формой доходов или «не факторными доходами», поскольку их недостаток в форме нерыночных благ превращает их в ряде случаев в экономические ресурсы, реализуемые через рынок, оплата которых ложится тяжким бременем на отдельных людей и на общество в целом.

Обязательным является учет специфики применения к некоммерческому сектору экономических категорий, что может выражаться, в частности, в их специальном обозначении.

Для выделения специфики ПНС, в отличие от продуктов, реализуемых на обычных рынках товаров, ресурсов или услуг, в отношении НКО следует использовать терминологию, применяемую в экономической теории, с приставкой «квази», что значит «почти»: квазицена, квазирента, квазиприбыль, квазииздержки и т.п.

Полный цикл воспроизводства ПНС включает в себя стадии производства, обмена-распределения (обращения) и потребления ПНС.

Стадию производства мы будем рассматривать с точки зрения

маржинализма, факторной теории. Обмен и распределение должны слиться в одну стадию, т.к. специфический характер производимого некоммерческим сектором продукта требует диалектического совмещения принципов рыночного обмена и административного распределения. Стадия потребления в данном случае имеет, прежде всего, значение как источник положительного общественного эффекта – обязательного условия для сохранения равновесия всей общественной системы.

Реальность свидетельствует, что даже в экономически развитых странах государство не способно обеспечить своих граждан всеми необходимыми общественными товарами. Государство не может это сделать не только в силу ограниченности бюджета, но также по причине технической невозможности решать все местные, локальные, а тем более индивидуальные вопросы домохозяйств. Чрезмерные государственные расходы на социальную сферу чреваты негативными последствиями. Поэтому некоммерческий сектор постепенно берет на себя все больше функций по обеспечению общества услугами, аналогичными общественным и клубным благам, которые мы предлагаем назвать продуктом некоммерческого сектора.

Гражданское общество в лице некоммерческого сектора имеет некоторые преимущества по сравнению с первым (государство) и вторым (коммерческим) секторами, которые позволяют ему более эффективно производить некоторые виды благ в форме ПНС:

1) значительное снижение себестоимости продукта достигается за счет использования неоплаченного труда волонтеров;

2) жесткая необходимость обмена на рынке эквивалентными ценностями отменяется на стадии обмена ПНС введением в рыночный оборот не факторных доходов;

3) отсутствие бюрократии и жестких иерархических отношений в ГО делает в ряде случаев процесс принятия решения о производстве и реализации ПНС более гибким и учитывающим особенность ситуации;

4) применение некоторых рыночных механизмов позволяет более эффективно производить и доводить ПНС до потребителя.

Поэтому производство многих видов экономических благ, особенно в виде услуг, «общественных товаров», становится все более предметом функционирования некоммерческих структур.

Резкое противопоставление «рыночного» и «нерыночного» секторов в применении к проблеме производства ПНС некорректно. «Нерыночный» сектор лучше классифицировать как *квазирынок общественных товаров и ПНС*. Несмотря на значительные нерыночные факторы, действующие в данном секторе, он не является полностью нерыночным особенно применительно к производству ПНС. Существуют значительные черты сходства между чисто рыночным сектором и квазирынком ПНС:

- наличие в них конкуренции, как состояния борьбы за наилучшие условия воспроизводства, как среди потребителей, так и среди производителей ПНС;

- применимость к обоим секторам с некоторыми ограничениями рыночных законов – законов спроса, предложения и др.;

- наличие обмена как способа перемещения произведенных продуктов среди членов общества;

- свобода участников отношений;

- относительная свобода в формировании, как рыночной цены, так и ее аналога – общественной ценности;

- деятельность в условиях ограниченности ресурсов и др.

Рассмотрим производство ПНС с точки зрения системного подхода.

Производство ПНС ведется на факторной основе.

Процесс производства осуществляется основными факторами общественного производства – трудом, землей, капиталом и предпринимательскими способностями.

Особенность воспроизводства ПНС состоит в том, что у организованных структур некоммерческого сектора часто нет в достаточном количестве собственных ресурсов для производства ПНС. Собственные ресурсы некоммерческого сектора выражаются обычно в наличии факторов производства – труда (как оплачиваемых исполнителей, так и волонтеров), предпринимательских способностей (актив НКО – управленцы). Лишь частично может присутствовать фактор «капитал» в виде оргтехники и помещений. Природные ресурсы (фактор «земля»), так и особенно денежные средства, необходимые для покупки необходимых факторов производства, у некоммерческого сектора пока отсутствуют.

Лишь в отдельных случаях источники инвестиций в ПНС имеются в полном объеме у самих НКО. В частности, это касается общественных объединений ветеранов войны в Афганистане, которые, пользуясь непродолжительной практикой налоговых льгот, сумели создать собственный мощный промышленно-финансовый сектор. Иногда успешно занимаются бизнесом и направляют часть полученной прибыли на уставные цели коммерческие организации, учрежденные НКО инвалидов. В этом случае мы отмечаем первый возможный источник инвестиций в воспроизводство ПНС.

Чаще же в создании ПНС участвуют благотворители из второго сектора (второй источник инвестиций в воспроизводство ПНС), благотворители из-за рубежа (обычно благотворительные фонды – третий источник инвестиций) и государство (четвертый источник инвестиций в воспроизводство ПНС).

Практика благотворительности за прошедшее столетие наиболее значительно развилась за пределами России – в развитых странах, а также

в отношениях между развитыми и развивающимися странами.

Так, в 1990 г. в рамках оказания помощи в НКО стран «третьего мира» поступило более 7 млрд. долларов, из них 5 млрд. частных пожертвований от граждан развитых стран [3, С. 301].

Осознание позитивной роли структур некоммерческого сектора толкает благотворителей передавать нуждающемуся человеку или организации конкретные материальные ценности, деньги, нематериальные активы либо оказывать безвозмездные услуги, что вместе с факторами, принадлежащими некоммерческому сектору, создает в итоге ПННД.

По данным А. Вербицкого, около 2/3 российских коммерческих структур занимаются благотворительностью. Среди банков эта доля значительно выше. В среднем российские банки жертвовали 2,4 % от налогооблагаемой прибыли, а некоторые даже превышали существовавшую до 2001 года квоту освобождаемой от налогообложения части прибыли [6, С. 77].

Значительное участие в ряде случаев в финансировании воспроизводства ПНС играет государство. Например, в ФРГ 70 % финансовых средств, используемых общественными организациями, выделяются из госбюджета.

С экономической точки зрения, в современных условиях благотворительность можно рассматривать как вид *инвестиций в ПННД*.

Одним из внешних стимулов передавать благотворительную помощь на производство ПНС для инвесторов может служить необходимость создания общественной атмосферы и усиления системы общественной безопасности с целью обезопасить свой бизнес, жизнь и здоровье себя и близких.

Политика содействия развитию благотворительности со стороны государства может включать введение налоговых льгот для благотворителей. До введения в действие второй части Налогового Кодекса 1 января 2001 г. предприятиям, перечисляющим средства социально-культурным учреждениям и на благотворительные цели, были предоставлены небольшие налоговые льготы. До 1992 года сумма облагаемой налогом прибыли уменьшалась на величину соответствующих взносов, но не более чем на 1 % от общего ее размера. С 1992 г. этот предел был увеличен до 2 %, а с 1993 г. – до 3 %. Между тем, как показывает мировой опыт, для действенного стимулирования меценатства льготы должны составлять 5–10 %.

В российском законодательстве льгота по налогу на прибыль в размере 5 % была введена с 1994 г., но только для пожертвований государственным организациям культуры, а также творческим союзам и благотворительным фондам, созданным для помощи и преодоления последствий аварии на Чернобыльской АЭС.

С конца 1995 г. правительство России пытается проводить политику сокращения налоговых льгот. В применении к НКО это выражается в отмене ряда льгот по налогообложению осуществляемой ими предпринимательской деятельности. Так, в 1993–1995 гг. библиотеки, музеи, филармонические коллективы были освобождены от налога на прибыль. С января 1996 г. действие этой льготы было ограничено только прибылью, полученной от основной деятельности данных учреждений, причем из их числа исключены негосударственные организации. В 1991–1995 гг. не облагалась налогом прибыль коммерческих организаций, находящихся в собственности благотворительных фондов и творческих союзов и направляемая на осуществление уставной деятельности данных некоммерческих организаций. С 1996 г. такая льгота оставалась только для предприятий, принадлежащих творческим союзам [7, С. 26–27].

В современных условиях меры по развитию инвестирования в ПНС со стороны государства, на наш взгляд, могли бы включать введение налоговых льгот для определенной части прибыли, направленной на инвестиции в ПНС в виде освобождения от части налогов в бюджеты разных уровней на сумму инвестиций в ПНС. По сути, в счет уплаты уже существующих налогов можно ввести целевые налоги на содержание конкретных объектов социальной сферы при участии производителей ПНС – НКО. Тем самым могла бы создаваться положительная мотивация и экономический интерес у инвесторов. Известно, что стремление скрывать доходы от налогообложения объясняется, в частности, недоверием налогоплательщиков к государству. Опасения, что чиновники растратят деньги без общественной пользы и налогоплательщики не получают необходимые им общественные блага, толкает последних к неуплате части налогов. Возможность увидеть непосредственный результат инвестиционной деятельности в виде ПНС усилит мотивацию платить налоги в специфической форме целевого инвестирования ПНС.

Особые интересы могут быть у иностранных инвесторов – государств и благотворительных фондов. Поскольку вложения в ПНС не дают непосредственно прибыли, как на рынке обычных товаров, здесь также важна мотивация инвесторов. Мотивы зарубежных фондов и государств– грантодателей носят, скорее всего, политический и отчасти коммерческий характер: сформировать в странах бывшего СССР основы демократического антикоммунистического строя и выкачать стратегическую информацию экономического, технического, политического, социального и военного характера. Финансовые потоки в виде грантов от иностранных фондов стали иссякать к концу 90-х годов XX в., когда политические цели зарубежных магнатов (Сороса, Фордов и др.) в виде разрушения социалистической системы и создания в бывшем СССР основ демократического строя были достигнуты.

В целом в 90-е годы объем правительственной помощи западных государств бедным странам сократился с 60 до 55 млрд. долл. в год. Вдвое больше, около 100 млрд., поступает по частным каналам. Наиболее щедры Дания, Голландия, Швеция, наиболее скупы США [2, С. 65].

Реализация ПНС ведется на стадии обращения (распределения и обмена) – второй стадии воспроизводства ПНС.

Распределение трактуется как разделение произведенного продукта, дохода, прибыли на отдельные части, имеющие адресное назначение, предназначенные для передачи в отдельные фонды, отдельным лицам. Распределение – одна из стадий воспроизводственного цикла, следующая за производством продукта, созданием дохода. Различают операции первичного распределения, разделения доходов, непосредственно связанные с производственной деятельностью (заработная плата, косвенные налоги, взносы в фонд социального страхования); операции вторичного распределения, связанные с механизмом распределения первичных доходов (прямые налоги, дивиденды, субсидии, социальные выплаты). В централизованной экономике плановое распределение ресурсов, денежных средств, продукции служит обычно важнейшим инструментом управления экономикой. В рыночной экономике функции распределения принимает в основном на себя рынок, но частично они сохраняются за государством.

Другая стадия воспроизводственного цикла *обмен* определяется как широко распространенная экономическая операция, состоящая в том, что одно лицо передает другому вещь, товар, получая взамен деньги либо другую вещь.

На обычном рынке товаров и услуг эти стадии как виды экономических операций существуют раздельно. Основная масса товаров и услуг обменивается по рыночным принципам. Для существования рынка необходим целый ряд условий и предпосылок. Одним из важнейших является совпадение цены покупателя и цены продавца в виде равновесной цены. Если себестоимость товара выше общественно необходимых затрат, а значит, равновесной цены в условиях рынка совершенной конкуренции, а доходы потребителей будут недостаточны для покупки данного товара по рыночной цене, то значительная масса товаров и услуг просто не будет производиться и реализовываться на рынке. Рынок не способен покрыть издержки производства одних и дать достаточные доходы другим для покупки данных товаров.

Поэтому традиционно государство берет на себя функцию производства данных товаров в государственном секторе либо дотирует их производство частными производителями. Это могут быть товары индивидуального потребления и общественные блага, потребляемые всеми. Такие товары индивидуального потребления могут передаваться

потребителям исключительно через систему распределения ввиду их дефицита. Общественные товары, напротив, доступны всем без исключения.

В основе *модели обмена-распределения ПНС* должна лежать модель рынка, соответствующая принципам неоклассической теории, скорректированная институциональными (нестоимостными, нерыночными) факторами ввиду ограниченности возможности применения рыночных категорий к данному случаю. Методологический смысл данного подхода состоит в совмещении инструментов неоклассической теории, неинституционализма и некоторых экономических и бухгалтерских методик, применяемых в практике работы предприятий.

Мы введем несколько скорректированных для данного предмета исследования понятий: спрос на ПНС, предложение ПНС, общественная ценность ПНС и некоторые другие.

Спрос на ПНС – это объем ПНС, который потребители (избиратели и др.) готовы приобрести на квазирынке ПНС при данном уровне общественной ценности ПНС в обмен на общественно полезную деятельность. Аналогично товарному рынку спрос имеет нижнюю границу в объеме спроса, связанную с ценой P_{\max} (цена бойкота), определяемой покупательной способностью потребителя и его субъективной оценкой полезности ПНС.

Спрос на обычном товарном рынке определяется потребностью и платежеспособностью потребителя. Однако в данном случае, при отсутствии платного характера обмена, например при оказании благотворительной помощи, эквивалентности обмена в экономическом смысле не существует. Поэтому снижение кривой спроса на ПНС при снижении цены нельзя объяснить эффектом замещения и эффектом дохода, как это делается экономической теорией для товарного рынка.

Закон спроса ПНС может быть сформулирован следующим образом: величина спроса на ПНС, обратно пропорциональная общественной ценности ПНС, имеет нижнюю границу, определяемую возможностями потребителя, и верхнюю границу, определяемую насыщением потребности и снижением предельной полезности ПНС [13, С. 131–132].

При снижении общественной ценности ПНС, а значит, необходимости для потребителя отдавать воспроизводству ПНС адекватную долю своего участия, спрос на него первоначально будет расти. Однако по мере потребления все новых единиц ПНС и снижения их предельной полезности, прямо пропорциональной их общественной ценности, будет наступать предел насыщения. Этим обусловлено существование верхней границы спроса.

Нижняя граница спроса ПНС (спрос на одну единицу ПНС)

аналогична цене бойкота покупателя, которая зависит от финансовых возможностей покупателя и его субъективной оценки качества товара. Применительно к ПННД это означает ограничение возможностей потребителя ПНС вносить хотя бы относительно эквивалентный вклад в процесс воспроизводства ПННД, аналогичный уплате денег за обычный товар. Данный вклад потребителей ПННД в процесс воспроизводства ПННД может заключаться в следующем: волонтерском труде при создании ПННД; символической плате за ПННД; способности потребителя удовлетворить определенные духовные потребности производителя ПННД.

Верхняя граница спроса определяется степенью насыщения потребности в данном ПННД. Как верхняя, так и нижняя границы в спросе на ПННД определяются субъективно каждым его потребителем.

Предложение ПНС соответственно – это количество единиц ПНС определенного вида, которое производитель готов предложить нуждающимся членам общества при данном уровне общественной ценности ПНС и прочих равных условиях, включая его финансовые и прочие экономические возможности.

Закон предложения ПНС звучит так: объем предложения ПНС, прямо пропорциональный его общественной ценности, имеет верхнюю границу, обусловленную материальными возможностями производителя и инвестора ПНС.

Квазицена и общественная ценность ПНС с трудом поддаются финансовой оценке. Понятие *квазицены ПНС* аналогично (хотя и не равнозначно) понятию цены на обычном товарном рынке. Она определяется взаимодействием величины затрат производителя и полезностью ПНС.

Общественная ценность ПНС равна совокупности экономических издержек его производства, квазиприбыли и внешних эффектов, сопровождающих воспроизводство ПНС в целом [13, С. 132–133].

Положительные эффекты увеличивают общественную ценность ПНС, а отрицательные соответственно ее снижают. Внутренние положительные эффекты получают производители в виде нефакторных доходов, а потребители ПНС – в виде как факторных, так и нефакторных доходов. Эффекты от воспроизводства ПНС могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными.

От общественной ценности ПНС, т.е. квазицены ПНС с учетом положительных или отрицательных внешних эффектов, следует отличать *квазирыночную цену ПНС* (или *квазицену ПНС*), которая является аналогом рыночной цены. Квазирыночная цена ПНС может быть в форме равновесной либо неравновесной квазицены ПНС, т.е. в ситуации равенства либо неравенства спроса и предложения ПНС. Эквивалентом

квазицены ПНС, уплачиваемым за ПНС потребителем, является сумма его усилий и другими ресурсами (время, деньги и т.п.), которые он затрачивает для приобретения непосредственно ПНС либо права на его получение в будущем.

Общественная ценность ПННД не включает в себя политическую ренту, как имеет место в случае с ППД. Однако, эффект, получаемый от потребления ПННД, дает его производителю общественный авторитет, который также может быть реинвестирован в новый воспроизводственный цикл ПННД. Пользуясь им, можно и дальше получать материальные и иные инвестиции в производство ПННД или ППД. Последнее возможно при желании лидера НКО заниматься политикой. Поэтому *квазиприбыль для ПННД* имеет специфику по сравнению со случаем ППД. Она может иметь меньший общественный, в том числе, политический эффект и часто рассматривается как определенное условие для производства ПННД и получения уже в дальнейшем политической квазиприбыли. Квазиприбыль у ПНС может увеличиваться при значительных положительных экстерналиях, что должно повышать общественный авторитет производителей ПНС.

Общественная ценность ПНС будет иметь влияние на формирование *квазицены ПНС*, хотя и не сравняется с ней. Равновесная квазицена на рынке ПНС в своей видимой форме будет определяться взаимодействием спроса и предложения. Здесь можно попытаться применить наработки неоклассической и институциональной теорий. Предложение ПНС определяется в первую очередь издержками производства. Однако издержки определяют скорее не нижнюю границу цены P_{\min} , цену предложения, а верхнюю границу (P_{\max}), обусловленную материальными возможностями производителя и инвестора ПНС. Это относится в первую очередь к производству ПННД. Поэтому возрастание общественной ценности и квазицены ПННД первоначально вызывает интерес у производителей и инвесторов увеличить производство ПННД, однако ввиду затратного и непосредственно (в данном цикле воспроизводства) некупаемого в финансовом плане характера производства ПННД ставит верхнюю границу его производства.

Применимость неоклассических понятий к теории ПНС подтверждается сходством ПНС и общественных благ. Спрос на общественные блага зависит от готовности потребителей платить за них. Он выявляется косвенно с помощью механизма общественного выбора, избирателей-налогоплательщиков, общественных опросов, коллективных договоренностей потребителей, а также метода аналогии с рыночными ценами. Поэтому предельную полезность общественного блага можно рассматривать как готовность людей всех вместе заплатить за дополнительную единицу общественного блага. Равновесный объем

общественных благ будет находиться на пересечении предельной полезности (предельных выгод) общественных благ с предельными затратами на них [4, С. 40–41].

Приравнивая, как это обычно делается, предельную полезность ПНС к спросу на ПНС, а предельные затраты на производство ПНС к предложению ПНС, мы получим равновесный объем ПНС в точке равенства спроса и предложения.

Помимо неоклассической теории равновесной цены к оценке квазицены ПННД можно привлечь и методики, применяемые в практике ценообразования на уровне предприятий, например, *методику альтернативной оценки*. Суть ее состоит в том, что ПННД часто имеет аналоги – общественные товары, выпускаемые государством. Зная структуру себестоимости и цен на аналоги и некоторые фактические данные по издержкам на производство ПННД, можно определить как примерную величину квазицены ПННД, так и величину составляющих ее частей. Так, например, учитывая, что доля фонда оплаты труда (ФОТ) в стоимости выпускаемой продукции в России составляет примерно 20-25 %, можно по величине начисленной заработной платы в общественных организациях определить примерную квазицену ПННД. При этом необходимо учесть, что доля ФОТ в себестоимости услуги обычно больше, чем в себестоимости товара [13, С. 137].

Совокупная выручка от ППД, полученная партией на выборах, может формально при первой оценке выражаться в числе голосов избирателей, поданных за партию, а в дальнейшем она должна выразиться во всей совокупности благ, полученных партией после прихода к власти, включая затраты на производство ППД.

В случае достижения партией цели своего производственного процесса квазиприбыль от ППД должна выражаться, на наш взгляд, в получении производителями ППД ресурса политической власти, в росте их политического авторитета. Все эти блага имеют способность быть повторно инвестированными в политическую деятельность, подобно обычной прибыли. Ресурс власти («административный ресурс») дает возможность прошедшим в органы власти представителям партий или иных структур лоббировать интересы организаций, которые они представляют, и получать для них значительное бюджетное или частное благотворительное финансирование.

После стадии обращения ПНС попадает в распоряжение потребителя, в роли которого могут выступать нуждающиеся домохозяйства, отдельные НКО, коммерческие организации, иногда органы государственной власти и зарубежные организации. Особенность состоит в том, что ПНС является услугой и поэтому потребляться может обычно только целевым образом, т.е. в соответствии с его назначением.

Традиционно различают производственное и непроизводственное потребление.

Потребление в воспроизводственном цикле продукта некоммерческого сектора, который является по отношению к потреблению вышележащей системой, выполняет следующие основные функции:

- 1) удовлетворение основной массы частных и части всеобщих интересов членов гражданского общества – домохозяйств через обеспечение их факторных и нефакторных доходов;
- 2) удовлетворение потребности некоммерческих объединений в ресурсах, необходимых для производства ПНС;
- 3) снижение социальной напряженности, стабилизация общественной системы.

Потребителя ПНС и потребителя рыночных товаров сближают следующие моменты:

1. Сходство потребностей. Многие потребности способны удовлетворяться как рыночными товарами, так и ПНС. Это касается всех материальных и значительной части духовных потребностей. Лишь часть духовных потребностей, удовлетворяемых традиционно частным образом (в любви, уважении, дружбе и т.п.), не могут реализовываться на коммерческих условиях.

2. Общая цель – максимизация полезности. Потребность насыщается через процесс потребления. Потребление – это процесс усвоения полезности.

3. Общий механизм удовлетворения потребности.

Типичный (средний) потребитель ПНС должен иметь следующие признаки рационального потребителя:

- а) знать качество, общественную ценность, общую и предельную полезность ПНС;
- б) ориентироваться на квазирынке ПНС;
- в) хорошо знать свои потребности;
- г) не выходить за пределы своего квазибюджета ПНС;
- д) потратить свои усилия так, чтобы максимизировать общую полезность.

ПНС, как и всякое потребляемое благо, теоретически можно разложить на составные части. Полезность, в соответствии с концепцией маржинализма, можно представить как субъективно определяемую самим потребителем величину, размер которой также может обозначаться в условных единицах. Полезность последней потребляемой единицы будет называться предельной. Сумма полезностей, которую извлекает потребитель от потребления всего количества данного товара или услуги, обозначается как совокупная или общая полезность.

Естественно, что при этом следует учитывать *специфику потребления ПНС*:

1. Потребитель сам частично является участником производства ПНС. Лишь в отдельных случаях потребитель может вносить за ПНС символическую плату, значительно меньшую его фактической общественной ценности, в виде членских или добровольных благотворительных взносов.

2. Огромную роль при потреблении, как и в целом при воспроизводстве ПНС, играют духовные факторы. Только удовлетворением духовных потребностей можно адекватно объяснить положение потребительского равновесия, также как и равновесие при производстве и обмене-распределении ПНС, достигаемое участниками воспроизводства ПНС при внешней неэквивалентности обмена между ними с точки зрения учета только материальных благ. Волонтерский труд, вложенный в производство ПНС, может быть в стоимостной рыночной оценке гораздо больше рыночной квазицены полученного в итоге ПНС. Удовлетворение духовных потребностей участниками воспроизводства ПНС в ходе производства, распределения-обмена и потребления ПНС можно назвать *внутренним положительным эффектом воспроизводства ПНС*.

3. Значительные различия наблюдаются при потреблении ППД и ПННД.

Потребление ПННД, в отличие от ППД, в большинстве случаев должно быть адресным.

Имеются, правда, значительные группы ПННД, потребителями которых могут быть все без исключения домохозяйства, находящиеся на данной территории, ввиду их близости по физической форме к чистым общественным благам. Это – здоровая окружающая среда, общественная безопасность, гражданские свободы и т.п. Однако данные виды ПННД невозможно произвести без соответствующих политических решений, т.е. взаимосвязанных с ними ППД. Грань между политическим и неполитическим процессом производства подобных ПНС не всегда является четко определимой. Тем более, что традиционно такие блага под названием чистых общественных благ производятся государством.

Указанные особенности потребления ПНС определяют *институциональные факторы*, учитываемые при создании модели потребительского выбора ПНС. Помимо маргинальных инструментов потребительского выбора, описанных выше, мы вводим в данную модель некоторые институциональные элементы, учитывающие специфику некоммерческого сектора. Это касается, например, правила максимизации полезности, где понятие общественной ценности ПНС выражается не через денежные единицы, а через всю совокупность затрат и прироста

ценности, получаемой при воспроизводстве ПНС. Формирование общественной ценности ПНС аналогично формированию социального дохода (по терминологии Гэри Беккера) [1, С. 16].

Полезность ПНС определяется его потребителем не только с учетом удовлетворения его непосредственной потребности, но также с учетом духовных факторов, неизбежно присутствующих при воспроизводстве ПНС, называемых нами разновидностями нефакторных доходов или внутренними эффектами воспроизводства ПНС.

Производительным способом могут потребляться следующие типы ПНС:

1. Информация, необходимая для работы НКО, юридического, бухгалтерского и иного характера.
2. Обучение актива НКО технологиям работы (партийное строительство, PR и др.).
3. Политическое действие, необходимое для производства другого ППД или ПННД.

ПНС потребляемый другой НКО тут же мгновенно включается в производство нового ПНС. Обычно здесь отсутствует стадия обмена, характерная для рынка, т.к. нет эквивалентного обмена. ПНС передается безвозмездно потребителю, что обычно является условием инвесторов или всей некоммерческой программы.

Иногда ПНС будет потребляться коммерческим сектором. По сути это коммерческая деятельность, однако, обе сотрудничающие стороны (НКО и предприниматель) могут найти взаимный интерес в нетрадиционных способах работы и расчета за услуги, в частности, для уклонения от уплаты налогов. НКО заинтересован в получении денежных или материальных инвестиций в производство ПНС, а предприниматель – в развитии и укреплении своего общественного авторитета и политического капитала.

Государство также может быть потребителем политических и PR-услуг некоммерческого сектора. Заказчиками явно или неявно выступают отдельные политические деятели, чиновники или политические группы. Впрочем, государство, как и коммерческий сектор, во всех этих примерах выступают скорее не как потребители, а как заказчики ПНС – инвесторы, поскольку непосредственными потребителями PR-услуг выступает общественность (избиратели в целом или отдельные группы домохозяйств).

Более явным примером потребления коммерческим сектором и государством ПНС служит удовлетворение части всеобщих интересов посредством производства общественных благ – охрана окружающей среды, профилактика общественной безопасности, сохранение духовных

ценностей, что в конечном итоге снижает социальную напряженность и сохраняет общественное равновесие.

Полная формула воспроизводства ПНС будет иметь вид (Рис.1).

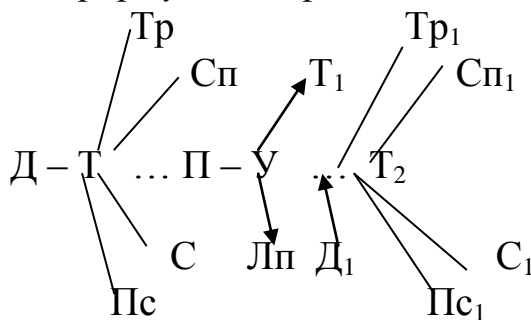


Рис.1. Полная формула воспроизводства Продукта некоммерческого сектора.

Где

Д – деньги, инвестиции в производство ПНС

Т – товарная форма инвестиций после покупки на рынке факторов производства

Тр – фактор «труд»

Сп – «средства производства» (физический капитал), традиционно называемый фактором «капитал»

С – сырье – фактор «земля»

Пс – труд по управлению – фактор «предпринимательские способности»

П – процесс производства

У - услуга - ПНС, используемый другими НКО для приобретения факторов производства нового ПНС. «У» аналогичен D' , однако обычно без прибавочного продукта или прибыли.

Тр₁ – новый «труд»

Сп₁ – новые «средства производства»

С₁ – новое сырье

Пс₁ – новый труд по управлению

Лп – личное потребление

Д₁ – новые инвестиции в производство нового ПНС

Т₁ – часть ПНС, ушедшая на потребление другим НКО, коммерческому сектору или государству.

Т₂ – товарная форма инвестиций (Д₁ + часть Т₁), которая воплощается в факторах производства Тр₁, Сп₁, С₁ и Пс₁.

В ряде случаев $T = T_1$ – обязательное условие бесприбыльного производства с точки зрения стоимостного подхода. Ценность Д, пошедшая на покупку факторов производства Тр, Сп, С и Пс, в процессе

производства сменила свою физическую природу, но сохранила свою величину.

Самовозрастания ценности не произошло, так же как и прибавочный продукт не был произведен. Инвестиции пошли на оплату всех издержек. Собственники факторов производства получили компенсацию за предоставление своих ресурсов, равную величине произведенного ими необходимого продукта. Если эти собственники предоставили ресурсы, исходя не из коммерческих, а из более высоких нравственных мотивов, их можно рассматривать как благотворителей-инвесторов. Инвесторы могут предоставить ресурсы, как на безвозвратной, так и на возвратной основе. В последнем случае долг без процентов им можно вернуть за счет других инвесторов.

В случае, если факторы производства используются достаточно эффективно, объективно происходит самовозрастание ценности, поскольку каждый фактор стремится компенсировать не только собственные затраты, но и произвести прибавочный продукт.

Часть факторных доходов в виде прибыли, процента и ренты, входящие в прибавочный продукт, однако, не будут получены ввиду того, что ПНС будет не продан, а передан потребителям безвозмездно.

Другой факторный доход – заработная плата части работников, с которыми заключены трудовые договора или договора подряда, будет выплачен из инвестиций. Значительная же доля фактора «труд» не будет оплачена ввиду привлечения волонтеров, работающих за идею.

Вопросы для самопроверки

1. К каким секторам в различных системах классификаций относятся некоммерческие организации?
2. Какие существуют основные формы социального партнерства?
3. Назовите основные задачи социального партнерства в сфере труда.
4. Что является стратегической целью социального партнерства?
5. Назовите основные философские принципы социального партнерства.
6. Что такое трипартизм?
7. Опишите основные модели социального партнерства, известные в мире.
8. Что такое Продукт некоммерческого сектора?
9. Что является внутренним положительным эффектом воспроизводства Продукта некоммерческого сектора?
10. Что является внешним положительным эффектом воспроизводства Продукта некоммерческого сектора?

Список литературы

1. *Беккер, Г. С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избр. труды по экономической теории/ Г. С. Беккер. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с.
2. *Горбачев, М. С.* Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития/ М. С. Горбачев, А. Г. Арбатов, О. Т. Богомолов, А. А. Галкин, В. И. Данилов-Данильян, Г. Г. Дилигенский, М. В. Ильин, Ю. А. Красин, В. Б. Кувалдин, В. М. Коллонтай, К. С. Лосев, В. А. Медведев, А. Д. Некипелов, А. А. Пикаев, Н. М. Римашевская, В. И. Толстых. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 592 с.
3. Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России/ Отв. ред. В. Г. Хорос.-М.: ИМЭМО РАН, Эдиториал УРСС,1998. – 312 с.
4. *Жильцов, Е. Н.* Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций/ Е. Н. Жильцов. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 185 с.
5. *Кубицкий, С. И.* Социальное партнерство в России: состояние и перспективы/ С. И. Кубицкий. – М.: Изд-во АтиСО, 1999.- 184 с.
6. *Либоракина, М.* Социальное партнерство: заметки о формировании гражданского общества в России/ М. Либоракина, М. Флямер, В. Якимец. – М.: Школа культурной политики, 1996. –116 с.
7. *Макаренко, О. В.* Государство и негосударственные некоммерческие организации: формы поддержки и сотрудничества/ О. В. Макаренко, Б. Л. Рудник, С. В. Шишкин, Л. И. Якобсон. – М.: Сигналь,1997. – 176 с.
8. *Маршалл, А.* Принципы политической экономии/ А. Маршалл. Т.1. – М.: «Прогресс». – 416 с.
9. *Милль, Дж. Ст.* Основы политической экономии/ Дж. Ст. Милль. Т.1. – М.: «Прогресс», 1980. – 496 с.
10. Михеев, В. А. Основы социального партнерства/ В. А. Михеев.– М.: Экзамен, 2001. – 448 с.
11. Национальное счетоводство: Учебник. – 2-е изд. / Под ред. Б. И. Башкатова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – с. 364.
12. *Привалов, Н. Г.* Социальное партнерство: от рынка труда к гражданскому обществу/ Н. Г. Привалов, А. Н. Семин, Н. З. Шаймарданов, В. И. Салчинский, Л. М. Стахеева, М. Л. Юсупов / Под науч. ред. Н. Г.Привалова.- Екатеринбург: Изд-во УралГСХА, 2003.
13. *Привалов, Н. Г.* Экономика некоммерческого сектора/ Н. Г. Привалов. – Екатеринбург: Уральское изд-во; Москва: Большая Медведица, 2009.

14. Социальная работа: теория и практика: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2001. –103 с.

15. Эрхард, Л. Благосостояние для всех/ Л. Эрхард.- М.: Изд-во «ДЕЛО», 2001. – 336 с.

16. Якимец, В. Н. Социальное партнерство в России: исследования, механизмы, опыт: Доклад на Всероссийской конференции «Социальное партнерство. Российский опыт. Год 2000».

17. Якимец, В. Н. О социально ориентированных НКО и региональных программах их поддержки для получения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в 2011-2013 годах (Презентация в г.Вологде 18–19 августа 2011 г.).

18. Aziz, Abdul. Labour problem of a developing economy/ Abdul Aziz. – New Delhi, 1984.

19. <http://www.lib.ru/FILOSOF/RUSSO/prawo.txt>

Тема 5. Анализ практики применения антимонопольного регулирования в Российской Федерации

Федеральная антимонопольная служба (ФАС России) является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов и контролю за соблюдением антимонопольного законодательства, законодательства в сфере деятельности субъектов естественных монополий (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа), рекламы, контролю за осуществлением иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, а также по контролю в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд (за исключением полномочий по контролю в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по государственному оборонному заказу, а также в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд, не относящихся к государственному оборонному заказу, сведения о которых составляют государственную тайну).

ФАС России осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы (82 территориальных управления).

5.1 Особенности проведения анализа состояния конкуренции на товарных рынках, определение долей хозяйствующих субъектов на рынках определенных товаров, работ, услуг

Территориальные органы ФАС России ежегодно проводят анализ состояния конкурентной среды на различных товарных рынках в рамках предоставленных им полномочий. Анализ состояния конкуренции на товарных рынках проводится в соответствии с порядком, утвержденным ФАС России [2].

При анализе состояния конкуренции на товарном рынке в качестве исходной информации о товарных рынках используются:

- данные официальной статистической информации;
- сведения, полученные от налоговых, таможенных и иных государственных органов, Центрального банка Российской Федерации, органов местного самоуправления;
- сведения, полученные от физических и юридических лиц, в том числе сведения, представляемые покупателем (покупателями) данного

товара, в том числе в результате их выборочного опроса, а также сведения, представляемые продавцами данного товара;

- данные собственных исследований антимонопольного органа и данные антимонопольных органов других государств;

- данные маркетинговых, социологических исследований, выборочных опросов и анкетирования хозяйствующих субъектов, граждан, общественных организаций и данные иных источников.

Временной интервал исследования товарного рынка определяется в зависимости от цели исследования, особенностей товарного рынка и доступности информации. Наименьший временной интервал анализа состояния конкуренции в целях установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта должен составлять один год или срок существования товарного рынка, если он составляет менее чем один год.

Процедура выявления товара, не имеющего заменителя, или взаимозаменяемых товаров, обращающихся на одном и том же товарном рынке (далее - определение продуктовых границ товарного рынка), включает:

- предварительное определение товара;

- выявление свойств товара, определяющих выбор приобретателя, и товаров, потенциально являющихся взаимозаменяемыми для данного товара;

- определение взаимозаменяемых товаров.

Определение продуктовых границ товарного рынка основывается на мнении покупателей (как физических, так и юридических лиц) о взаимозаменяемости товаров, составляющих одну товарную группу. В случае, когда предполагаемое нарушение антимонопольного законодательства рассматривается применительно к покупателю продукции (монопсония), определяющим в вопросе взаимозаменяемости продукции выступает мнение ее продавца.

Мнение покупателей определяется в результате сплошного или выборочного опроса покупателей или анализа предмета договоров, на основании которых осуществляется реализация товара.

Рассматриваемый товар может обращаться на одной и той же территории на разных товарных рынках. Такие товарные рынки следует анализировать обособленно. В частности, товар может обращаться на оптовых рынках, на которых продаются партии товара преимущественно для целей последующей перепродажи или профессионального использования, и на розничных рынках, на которых осуществляется продажа единичного количества товара преимущественно для личного использования.

Определение взаимозаменяемых товаров в соответствии со статьей 4 Закона о защите конкуренции основывается на фактической замене

товаров приобретателем или готовности приобретателя заменить один товар другим при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях), учитывая их функциональное назначение, применение, качественные и технические характеристики, цену и другие параметры [4].

Товары не относятся к взаимозаменяемым, если для замены товара другим товаром в процессе потребления требуется более года или в связи с заменой приобретатель товара несет значительные издержки (превышающие, как правило, 10 процентов от цены товара) и если при этом антимонопольный орган не располагает информацией о том, что такая замена имела или имеет место.

Мерой взаимозаменяемости товаров является показатель перекрестной эластичности спроса по цене, исчисляемый как отношение выраженного в процентах изменения объема спроса на один товар к выраженному в процентах изменению цены другого товара за определенный период. О взаимозаменяемости рассматриваемых товаров свидетельствуют устойчивые значения показателя перекрестной эластичности, превышающие единицу.

Процедура определения географических границ товарного рынка (границ территории, на которой приобретатель (приобретатели) приобретает или имеет экономическую, техническую или иную возможность приобрести товар и не имеет такой возможности за ее пределами) включает:

- предварительное определение географических границ товарного рынка;
- выявление условий обращения товара, ограничивающих экономические возможности приобретения товара приобретателем (приобретателями);
- определение территорий, входящих в географические границы рассматриваемого товарного рынка.

Если цена товара, поставляемого с каких-либо территорий (от продавцов, расположенных на каких-либо территориях), оказывается более чем на 10 процентов выше средневзвешенной цены товара, доступного приобретателю (приобретателям) в пределах предварительно определенных географических границ рассматриваемого товарного рынка, то такие территории (продавцы) должны относиться к другим товарным рынкам.

В сфере услуг субъектов естественных монополий географические границы товарных рынков определяются с учетом особенностей предоставления этих услуг, в частности:

- наличия и расположения технологической инфраструктуры (сетей);

- возможностей приобретателей по доступу к инфраструктуре и ее использованию (подключению к сетям).

В состав хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке, включаются хозяйствующие субъекты, реализующие в его границах рассматриваемый товар в пределах определенного временного интервала исследования товарного рынка. В состав хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом рынке, могут быть также включены физические и юридические лица, которые в течение краткосрочного периода (не более года) могут при обычных условиях оборота и без дополнительных издержек (издержки окупаются в течение года при уровне цен, отличающемся не более чем на 10 процентов от сложившейся средневзвешенной рыночной цены) войти на данный товарный рынок (далее - потенциальные продавцы).

Расчет общего объема товарной массы в обороте за определенный период времени в продуктовых и географических границах рассматриваемого рынка (далее - объем товарного рынка) и долей хозяйствующих субъектов на рынке осуществляется на основании одного из следующих показателей: объем продаж, объем поставок (отгрузок), объем выручки, объем перевозок, объем производства; объем производственных мощностей; объем запасов ресурсов, объем товара в соответствии с заключенными договорами.

Основным показателем для расчета объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке является объем продаж (поставок) на рассматриваемом товарном рынке. Иные показатели используются в тех случаях, когда из-за отраслевых особенностей они позволяют более точно охарактеризовать положение хозяйствующих субъектов на рассматриваемом товарном рынке с точки зрения конкуренции.

Указанные выше показатели могут использоваться в натуральном или стоимостном выражении, а также в условных расчетных единицах, обеспечивающих сопоставимость данных по различным товарам из группы взаимозаменяемых товаров, сопоставимость данных по различным продавцам и приобретателям.

Доля хозяйствующего субъекта на товарном рынке рассчитывается как выраженное в процентах отношение показателя, характеризующего объем товарной массы, поставляемой данным хозяйствующим субъектом на рассматриваемый товарный рынок, к показателю, характеризующему объем рассматриваемого товарного рынка.

Доля хозяйствующего субъекта (группы лиц) на товарном рынке определяется применительно к установленному временному интервалу, к продуктовым границам и к географическим границам рассматриваемого товарного рынка, а также к составу хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке. Показатели, используемые при расчете

доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, приводятся в тех же единицах измерения, что и при расчете объема товарного рынка.

Для определения уровня концентрации товарного рынка используются следующие показатели:

а) коэффициент рыночной концентрации (CR) - сумма долей на товарном рынке (выраженных в процентах) определенного числа (n) крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке:

$$CR = \sum_{i=1}^n D_i,$$

где:

D - выраженная в процентах доля i-го крупнейшего хозяйствующего субъекта, действующего на товарном рынке;

n - число рассматриваемых крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке;

б) индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана (HHI) - сумма квадратов долей (выраженных в процентах) на товарном рынке всех хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке:

$$HHI = \sum_{i=1}^N D_i^2,$$

где:

D - выраженная в процентах доля i-го хозяйствующего субъекта, действующего на товарном рынке;

N - общее количество хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке;

в) иные показатели рыночной концентрации.

В соответствии с различными значениями коэффициента рыночной концентрации и индекса рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана выделяются следующие уровни концентрации товарного рынка:

- высокий - при $70\% \leq CR \leq 100\%$ или $2000 \leq HHI \leq 10000$;

- умеренный - при $45\% \leq CR < 70\%$ или $1000 \leq HHI < 2000$;

- низкий - при $CR < 45\%$ или $HHI < 1000$.

Процедура определения обстоятельств или действий, препятствующих или затрудняющих и ограничивающих хозяйствующим субъектам начало деятельности на товарном рынке (далее - определение барьеров входа на товарный рынок), включает:

- выявление наличия (или отсутствия) барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок;

- определение преодолемости выявленных барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок.

К барьерам входа на товарный рынок относятся:

а) экономические ограничения, в том числе:

- необходимость осуществления значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости этих вложений;

- ограниченная доступность финансовых ресурсов и более высокие издержки привлечения финансирования для потенциальных участников по сравнению с хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке;

- издержки выхода с рынка, включающие инвестиции, которые невозможно возместить при прекращении хозяйственной деятельности;

- издержки получения доступа к необходимым ресурсам и правам интеллектуальной собственности, издержки на рекламу, издержки на получение информации;

- транспортные ограничения;

- отсутствие доступа потенциальных участников к ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, действующими на рассматриваемом рынке;

- наличие экономически оправданного минимального объема производства, обуславливающее для хозяйствующих субъектов более высокие затраты на единицу продукции до момента достижения такого объема производства (эффект масштаба производства);

- преимущества хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом рынке, перед потенциальными участниками товарного рынка, в частности, по затратам на единицу продукции и по спросу на товар, по наличию долгосрочных договоров с приобретателями;

б) административные ограничения, вводимые органами государственной власти и местного самоуправления и иными органами и организациями, наделенными правами данных органов (не противоречащие антимонопольному законодательству), в том числе:

- условия лицензирования отдельных видов деятельности;

- квотирование;

- ограничения ввоза-вывоза товаров;

- требования обязательного удовлетворения определенного спроса, поддержания мобилизационных мощностей, сохранения рабочих мест и социальной инфраструктуры;

- предоставление льгот отдельным хозяйствующим субъектам;

- препятствия в отведении земельных участков, предоставлении производственных и иных помещений;

- условия конкурсного отбора поставщиков товара для государственных и муниципальных нужд;

- экологические ограничения, в том числе запрещение строительства производственных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры;

- стандарты и предъявляемые к качеству требования;

в) стратегия поведения действующих на рынке хозяйствующих субъектов, направленная на создание барьеров входа на рынок, в том числе:

- инвестирование в избыточные производственные мощности, позволяющие увеличить выпуск товара для целей ограничения новых участников рынка;

- увеличение для приобретателя издержек, связанных со сменой продавца, в том числе в результате предоставления скидок постоянным приобретателям, заключения долгосрочных контрактов или выпуска взаимодополняющих товаров, не являющихся взаимозаменяемыми с продукцией других хозяйствующих субъектов;

- проведение интенсивных рекламных кампаний;

г) наличие среди действующих на рынке хозяйствующих субъектов вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, которое приводит к созданию барьеров входа на рынок, в том числе:

- создает преимущества для участников вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов по сравнению с другими потенциальными участниками рынка;

- требует необходимости участия потенциальных участников рынка в вертикальной интеграции, что увеличивает издержки входа на товарный рынок;

д) другие ограничения входа на товарный рынок.

Барьеры входа на товарный рынок анализируются:

а) с точки зрения возможности потенциальных продавцов, в том числе действующих на смежных рынках, стать участниками рассматриваемого товарного рынка;

б) с точки зрения возможности хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом товарном рынке, расширить производственные мощности или объем продаж данного товара.

Барьеры входа на товарный рынок считаются преодолимыми, если затраты на преодоление барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок экономически оправдываются доходами (преимуществами), которые получит (предполагает получить) хозяйствующий субъект, собирающийся войти на данный товарный рынок. Необходимые для хозяйствующих субъектов сроки и затраты на преодоление барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок, а также преодолимость барьеров входа на рассматриваемый товарный рынок могут оцениваться путем опроса фактических и потенциальных продавцов или отраслевых специалистов (экспертов).

Оценка состояния конкуренции на товарном рынке включает:

а) заключение о том, к какому виду рынков относится рассматриваемый товарный рынок: к рынку с развитой конкуренцией, к рынку с недостаточно развитой конкуренцией или к рынку с неразвитой конкуренцией;

б) оценку перспективы изменения конкуренции на рассматриваемом товарном рынке.

Заключение о том, к какому виду рынков относится рассматриваемый товарный рынок, дается на основании показателей уровня концентрации товарного рынка, наличия и преодолимости барьеров входа на товарный рынок.

Анализ поведения хозяйствующих субъектов на рассматриваемом товарном рынке включает в том числе:

- изучение инновационной деятельности и маркетинговой стратегии продавцов;

- установление фактов предоставления продавцами льгот отдельным приобретателям (группам приобретателей);

- выявление соглашений хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке;

- выявление имеющихся в распоряжении покупателя источников информации о товаре, оценка достоверности и актуальности доступной ему информации, а также расходов, связанных с получением такой информации.

К факторам, способствующим ограничению конкуренции на рассматриваемом товарном рынке, могут относиться:

- наличие барьеров для распространения информации о товарах-заменителях;

- значительная доля вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов;

- снижение в течение временного интервала исследования доли хозяйствующих субъектов, не являющихся вертикально-интегрированными;

- доминирующее положение вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, действующих на рассматриваемом товарном рынке, на одном из смежных товарных рынков, на которых обращаются товары, используемые в производстве данного товара, или на которые данный товар последовательно поступает в процессе своего физического перемещения от производителя к потребителю;

- высокий уровень концентрации предшествующих (вышестоящих) смежных товарных рынков, на которых хозяйствующий субъект, действующий на рассматриваемом товарном рынке (последующем или

нижестоящем) в качестве продавца, выступает или готов выступить в качестве приобретателя.

Анализ состояния конкуренции на товарном рынке, на котором действуют хозяйствующие субъекты (в том числе группы лиц), деятельность которых охватывает ряд последовательных стадий процесса производства (обработки, переработки) и обращения, продукция каждой из которых может рассматриваться в качестве товара на соответствующем товарном рынке (далее - вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты), осуществляется с учетом следующих особенностей:

а) произведенная на отдельных стадиях производства продукция (работы, услуги) вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, которую они могут без значительных дополнительных издержек (не превышающих 10 процентов от затрат на производство продукции) выпустить в обращение в качестве товара на соответствующем товарном рынке, признается товаром, обращающимся на товарном рынке;

б) вертикально-интегрированный хозяйствующий субъект включается в число фактических или потенциальных продавцов на рассматриваемом товарном рынке, если произведенная им на отдельных стадиях производства продукция признается товаром, обращающимся на рассматриваемом рынке;

в) в случае, если вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты включаются в число фактических или потенциальных продавцов на рассматриваемом товарном рынке, в расчет объема рассматриваемого товарного рынка включается объем производства вертикально-интегрированными хозяйствующими субъектами соответствующей продукции (работ, услуг), а при расчете долей хозяйствующих субъектов на рынке и при определении уровня концентрации товарного рынка учитываются данные об объеме производства вертикально-интегрированными хозяйствующими субъектами указанной продукции.

При анализе состояния конкуренции на товарном рынке в случае предполагаемой возможности покупателя товара устранять, ограничивать или не допускать конкуренцию на таком товарном рынке учитываются следующие особенности:

а) при определении временного интервала исследования товарного рынка, продуктовых границ товарного рынка и географических границ товарного рынка выявляется наличие у продавца (продавцов) экономической и технической возможности продать рассматриваемый товар;

б) при определении состава хозяйствующих субъектов, действующих на товарном рынке, расчете объема товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов на рынке, определении уровня

концентрации товарного рынка выявляются приобретатели товара, для которых рассчитываются соответствующие показатели;

в) при определении барьеров входа на товарный рынок и оценке состояния конкуренции на товарном рынке анализируются возможности потенциальных приобретателей приобрести товар на рассматриваемом рынке.

По результатам проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке составляется аналитический отчет, в котором приводятся результаты проведенного анализа.

5.2 Понятие доминирующего хозяйствующего субъекта

Доминирующим положением 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 [4].

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

1) доля которого на рынке определенного товара превышает пятьдесят процентов, если только при рассмотрении дела о нарушении антимонопольного законодательства или при осуществлении государственного контроля над экономической концентрацией 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 пятьдесят процентов, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из неизменной или подверженной малозначительным изменениям доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, относительного размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот товарный рынок новых конкурентов либо исходя из иных критериев, характеризующих товарный рынок.

2. Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), доля которого на рынке определенного товара не превышает тридцать

пять процентов, за исключением указанных в пунктах 3, 6 и 6.1. настоящего раздела случаев.

3. Доминирующим признается 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 трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает пятьдесят процентов, или совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает семьдесят процентов (настоящее положение не применяется, если доля хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов менее чем восемь процентов);

2) в течение длительного периода (в течение не менее чем одного года или, если такой срок составляет менее чем один 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.

4. Хозяйствующий субъект вправе представлять в антимонопольный орган или в суд доказательства того, что положение этого хозяйствующего субъекта на товарном рынке не может быть признано доминирующим.

5. Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта - субъекта естественной монополии на товарном рынке, находящемся в состоянии естественной монополии.

6. Федеральными законами могут устанавливаться случаи признания доминирующим положения хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем тридцать пять процентов.

6.1. По результатам проведенного антимонопольным органом анализа состояния конкуренции доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем тридцать пять процентов и превышает доли других

хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, но который может оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке, если при этом в совокупности соблюдаются следующие условия:

1) хозяйствующий субъект имеет возможность в одностороннем порядке определять уровень цены товара и оказывать решающее влияние на общие условия реализации товара на соответствующем товарном рынке;

2) доступ на соответствующий товарный рынок новых конкурентов затруднен, в том числе вследствие наличия экономических, технологических, административных или иных ограничений;

3) реализуемый или приобретаемый хозяйствующим субъектом товар не может быть заменен другим товаром при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях);

4) изменение цены товара не обуславливает соответствующее такому изменению снижение спроса на товар.

6.2. Положение хозяйствующего субъекта по указанным в пункте 6.1. настоящего раздела основаниям может быть признано доминирующим в случае, если антимонопольным органом положение такого хозяйствующего субъекта не признано доминирующим по основаниям, предусмотренным пунктами 1, 3 и 6 настоящего раздела.

7. Условия признания доминирующим положения финансовой организации, поднадзорной Центральному банку Российской Федерации, устанавливаются Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации. Условия признания доминирующим положения иной финансовой организации устанавливаются Правительством Российской Федерации. Доминирующее положение финансовой организации, поднадзорной Центральному банку Российской Федерации, устанавливается антимонопольным органом в порядке, утвержденном Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации. Порядок установления антимонопольным органом доминирующего положения иной финансовой организации утверждается Правительством Российской Федерации. Не может быть признано доминирующим положение финансовой организации, доля которой не превышает десять процентов на единственном в Российской Федерации товарном рынке или двадцать процентов на товарном рынке, обращающийся на котором товар обращается также на иных товарных рынках в Российской Федерации.

8. При проведении анализа состояния конкуренции антимонопольный орган дает оценку обстоятельствам, влияющим на состояние конкуренции, в том числе условиям доступа на товарный рынок, долям хозяйствующих субъектов на рынках определенного товара,

соотношению долей покупателей и продавцов товара, периоду существования возможности оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном.

9. Временной интервал анализа состояния конкуренции определяется в зависимости от цели исследования, особенностей товарного рынка и доступности информации. Наименьший временной интервал анализа состояния конкуренции в целях установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта должен составлять один год или срок существования товарного рынка, если он составляет менее чем один год.

5.3 Антимонопольное регулирование в сфере контроля недобросовестной деятельности

Недобросовестная конкуренция - любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам - конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [4].

Признаки ограничения конкуренции - сокращение числа хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, на товарном рынке, рост или снижение цены товара, не связанные с соответствующими изменениями иных общих условий обращения товара на товарном рынке, отказ хозяйствующих субъектов, не входящих в одну группу лиц, от самостоятельных действий на товарном рынке, определение общих условий обращения товара на товарном рынке соглашением между хозяйствующими субъектами или в соответствии с обязательными для исполнения ими указаниями иного лица либо в результате согласования хозяйствующими субъектами, не входящими в одну группу лиц, своих действий на товарном рынке, иные обстоятельства, создающие возможность для хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на товарном рынке, а также установление органами государственной власти, органами местного самоуправления, организациями, участвующими в предоставлении государственных или муниципальных услуг, при участии в предоставлении таких услуг требований к товарам или к хозяйствующим субъектам, не предусмотренных законодательством Российской Федерации;

Ежегодно антимонопольными органами выявляется и пресекается большое количество актов недобросовестной конкуренции. Одной из причин этого является увеличение количества рассмотренных заявлений, что является следствием проведения антимонопольными органами обширной деятельности по адвокатированию конкуренции.

Запрет на недобросовестную конкуренцию предполагает недопущение:

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

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

3) некорректного сравнения хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;

4) продажи, обмена или иного введения в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;

5) незаконного получения, использования, разглашения информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну.

Кроме того, не допускается недобросовестная конкуренция, связанная с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг.

Решение федерального антимонопольного органа о нарушении положений в отношении приобретения и использования исключительного права на товарный знак направляется заинтересованным лицом в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности для признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку.

Наибольший рост числа выявленных нарушений недобросовестной конкуренции связан с некорректным сравнением хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами. При этом данный вид нарушения составляет небольшую долю в общем количестве выявленных нарушений в данной сфере.

Существенное увеличение выявленных актов недобросовестной конкуренции устанавливается при пресечении недобросовестной конкуренции, связанной с введением потребителей в заблуждение

относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товаров. Такое увеличение связано с возросшими попытками хозяйствующих субъектов превозвысить себя или свой товар (указать на несоответствующие сведения) на определенном товарном рынке Российской Федерации.

С каждым годом возрастает количество выявленных правонарушений, связанных с пресечением действий по недобросовестной конкуренции, не подпадающих ни под одну из форм, приведенных выше в качестве характеристики запрета на недобросовестную конкуренцию. Такое увеличение связано с тем, что хозяйствующие субъекты для достижения своих экономических целей используют новые формы недобросовестной конкуренции.

Таким образом, наибольшее количество выявленных нарушений приходится на следующие виды недобросовестной конкуренции:

- недобросовестную конкуренцию без определенной формы;
- продажу товаров с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации продукции, выполнения работ, услуг;
- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту или нанести ущерб его деловой репутации;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товаров;
- приобретение и использование исключительных прав на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг.

5.4 Основы контроля процедуры организации и проведения торгов со стороны субъектов естественных монополий и заключения договоров по результатам таких торгов (конкурсов и аукционов)

С 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон о закупках). Он устанавливает общие принципы и основные требования к таким закупкам для государственных корпораций, госкомпаний, субъектов естественных монополий, организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности.

Закон о закупках регулирует весь механизм проведения закупок отдельными видами юридических лиц. Цель закона - либерализация процедуры закупок с участием государственных корпораций и естественных монополий для всех ее участников. Он содержит ряд

инноваций при выборе способа размещения заказа и отборе потенциальных поставщиков. Данный закон предлагает актуальные альтернативы государственным компаниям и корпорациям, субъектам естественных монополий и организациям, осуществляющим регулируемые виды деятельности, государственным и муниципальным унитарным предприятиям и автономным учреждениям, а также хозяйствующим субъектам с долей участия Российской Федерации в уставном капитале свыше 50 %.

В первую очередь, Закон о закупках призван создать условия для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц, эффективного использования денежных средств, расширить возможности участия юридических и физических лиц в закупке товаров, работ, услуг для нужд заказчиков и стимулировать такое участие. Он способствует развитию добросовестной конкуренции, обеспечению гласности и прозрачности закупок, а также предотвращению коррупции и других злоупотреблений.

Закон устанавливает основные требования к проведению закупок: информационная открытость; отсутствие дискриминации участников и необоснованных ограничений конкуренции; целевое и экономически эффективное расходование средств на приобретение товаров, работ, услуг.

Преимущественными способами закупок являются открытые торги в форме конкурса или аукциона. Установлено требование о повышении доли закупок инновационной продукции.

Новый закон важен как для заказчиков, так и для поставщиков с точки зрения организации закупочных процессов в госкомпаниях. Согласно статистическим данным, закупки для нужд государства – это около 6 трлн. рублей ежегодно, которые из бюджета напрямую направляются в российскую экономику. Объем закупок государственных компаний и естественных монополий еще выше: около 7 трлн. рублей. Закон о закупках призван обеспечить такие механизмы регулирования, при которых бюджетные деньги будут расходоваться наиболее рационально, создавая тем самым благоприятную конкурентную среду [5].

Согласно положениям Закона о закупках, субъекты госкорпораций, естественных монополий и унитарных предприятий должны размещать всю информацию о проводимых закупках на официальном сайте www.zakupki.gov.ru, что обещает повысить прозрачность закупок, расширить возможности для участия в них физических и юридических лиц, а также способствовать развитию добросовестной конкуренции.

Основное преимущество Закона о закупках состоит в том, что он не устанавливает жестких ограничений на осуществление закупочной деятельности, а предусматривает лишь общие требования к ней, а именно: обязательную разработку внутренних документов, регламентирующих

закупочную деятельность (положение о закупке и план закупок). Заказчики должны обнародовать извещение о закупке, в котором указать предмет договора и количество поставляемого товара, объем выполняемых работ / оказываемых услуг, место поставки, начальную (максимальную) цену договора (лота), а также способ закупки и контакты заказчика. Покупатель, в свою очередь, должен установить требования к качеству, техническим характеристикам товара, содержанию, форме, оформлению и составу заявки на участие в закупке.

Таким образом, заказчик может самостоятельно, исходя из своих потребностей, выбрать способ закупки той или иной продукции, предлагаемый законом — конкурс, аукцион, запрос цен, запрос предложений и др. Это дает компаниям определенную свободу действий и позволяет обезопасить заказчиков от возможных рисков потери качества выполняемых заказов, а поставщиков — от необоснованных отклонений их заявок на торгах.

Для повышения эффективности исполнения своих контрольных функций Федеральная антимонопольная служба разработала порядок рассмотрения жалоб на действия (бездействие) заказчика при закупке товаров работ услуг, проводимых в соответствии с Законом о закупках, утвержденный Приказом ФАС России от 18.01.2013 №17/13 (направлен на регистрацию в Министерство юстиции Российской Федерации).

Основные выводы о Законе о закупках в целом носят негативный характер. Истинная проблема в неэффективности системы закупок в регулируемых отраслях, завышающей издержки и цены для потребителей. В связи с этим необходимо добиться, в частности:

- исключения из числа субъектов регулирования тех дочерних обществ субъектов естественных монополий, у которых доля поставок материнским компаниям ниже 10 % оборота;
- исключения из числа субъектов регулирования компаний, действующих на нерегулируемых рынках, или в обороте которых регулируемые виды деятельности составляют не более 10 % оборота;
- исключения из числа субъектов регулирования компаний с незначительным объемом закупок.

Таким образом, чем хуже организованы закупки в госсекторе, чем больше в них коррупции и меньше конкуренции, тем выше цены и издержки, тем больше приходится налогоплательщикам платить за работу госсектора, тем меньше услуг (и худшего качества) они получают. Вместе с тем остается открытым вопрос как о целесообразности принципиального изменения Закона о закупках, так и о направлениях этого изменения, который, несомненно, должен решаться с учетом практики реализации Закона о закупках, которая пока еще недостаточна.

Наибольшее количество жалоб в ФАС России и ее территориальные органы поступает на действия (бездействие) организатора торгов, оператора электронной площадки, конкурсной или аукционной комиссии при организации и проведении закупок товаров, работ, услуг в соответствии с Законом о закупках. Наибольшее количество нарушений связано с неправомерными действиями организаторов торгов в части несоблюдения требований положения о закупках, несоответствия конкурсной документации требованиям положения о закупках, а также в части установления в конкурсной документации неправомерных требований к участникам конкурса (аукциона), ограничивающих доступ к участию в торгах, в том числе создающих преимущественные условия участия в торгах отдельным участникам.

5.5 Типичные нарушения государственных заказчиков при проведении закупочных процедур для государственных и муниципальных нужд

Обжалование действий (бездействия) заказчиков, уполномоченных органов, специализированных организаций, операторов электронных площадок, конкурсных, аукционных или котировочных комиссий

В целях защиты прав и законных интересов участников размещения заказов, а также повышения эффективности размещения заказов ФАС России осуществляет работу по рассмотрению жалоб участников размещения заказов в соответствии с главой 8 Закона о размещении заказов [3].

Федеральная антимонопольная служба и ее территориальные органы вправе вернуть жалобу заявителю на положение документации о торгах или извещения о проведении запроса котировок, если жалоба подана после окончания срока подачи заявок на участие в торгах, котировочных заявок.

Рассмотрение обращений о согласовании способа размещения заказов, а также уведомлений о размещении заказов у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)

Согласование размещения заказов путем проведения закрытого конкурса, аукциона, а также у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) осуществляется ФАС России в соответствии с приказом Минэкономразвития России от 03.05.2006 № 124 «Об утверждении Порядка согласования проведения закрытого конкурса, закрытого аукциона, возможности заключения государственного или муниципального контракта с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком)».

При рассмотрении поступающих от заказчиков обращений о согласовании возможности заключения контракта с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) ФАС России осуществляет проверку соблюдения заказчиками требований законодательства о размещении заказов при проведении процедур размещения заказов в форме торгов, запросов котировок, признанными несостоявшимися и ставшими основанием для обращений. Федеральная антимонопольная служба вправе отказать в таком согласовании по причине выявления в действиях заказчика нарушения законодательства Российской Федерации.

Из анализа обращений заказчиков о согласовании возможности заключения контракта с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) следует, что решение об отказе в согласовании возможности заключения контрактов с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком) принимается в основном по следующим причинам:

- несоответствие конкурсной документации (документации об аукционе в электронной форме), извещения о проведении запроса котировок требованиям Закона о размещении заказов;
- установление в конкурсной документации (документации об аукционе в электронной форме), извещении о проведении запроса котировок неправомерных требований к участникам размещения заказа, к составу заявок.

Кроме того, ФАС России рассматривает уведомления о размещении заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). При этом в 5 % случаях выявляется, что заказы размещены с нарушением Закона о размещении заказов.

Административная практика

По результатам рассмотрения жалоб в случае выявления нарушений Закона о размещении заказов ФАС России и ее территориальные органы возбуждают дела об административных правонарушениях. По итогам рассмотрения таких дел выносятся постановления о наложении административных штрафов. От наложенной суммы штрафов за отчетный период органами ФАС России взыскивается, как правило, ровно половина [5].

Наибольшее количество постановлений о наложении штрафа выдается лицам, привлеченным к ответственности за нарушение порядка отбора участников торгов. Кроме того, должностные лица привлекаются к административной ответственности в связи с утверждением заказчиками документации о торгах, не соответствующей требованиям законодательства Российской Федерации о размещении заказов, а также по причине неправомерного отклонения членами котировочной или единой комиссии котировочной заявки.

Ведение реестра недобросовестных поставщиков

Федеральной антимонопольной службой осуществляется ведение реестра недобросовестных поставщиков в соответствии с Положением, утвержденным Правительством Российской Федерации [1].

Федеральная антимонопольная служба рассматривает обращения о включении сведений об участниках размещения заказов в Реестр недобросовестных поставщиков. По итогам рассмотрения обращений о включении сведений об участниках размещения заказов, уклонившихся от заключения контракта, а также о поставщиках (исполнителях, подрядчиках), с которыми контракты расторгнуты в связи с нарушением ими условий надлежащего исполнения обязательств по контракту, в реестр недобросовестных поставщиков ФАС России внесены сведения о недобросовестных поставщиках (в большей половине случаев от общего количества рассмотренных обращений).

Основной причиной включения в Реестр недобросовестных поставщиков является уклонение участника размещения заказа от заключения контракта (65 % от общего количества включенных в Реестр лиц) [5].

Обжалование решений ФАС России в судах

Федеральная антимонопольная служба принимает решения (выдает предписания), выносит постановления о назначении административного наказания и иные решения и действия (бездействия), которые могут быть обжалованы в арбитражных судах и судах общей юрисдикции.

Требования заявителей при обжаловании решений (предписаний) удовлетворяются в 12 % случаях, таким образом, судами были отменены лишь 0,6 % принятых ФАС России решений (предписаний). Требования заявителей при обжаловании постановлений о назначении административного наказания удовлетворены более чем в половине случаев, что составляет 11 % от общего числа выданных постановлений о назначении административного наказания. При обжаловании иных решений и действий (бездействия) требования заявителей удовлетворены в 11 % случаях, что составляет 0,5 % от принятых решений соответствующего вида [5].

Список литературы

1. Об утверждении Положения о ведении реестра недобросовестных поставщиков и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения ведения реестра недобросовестных поставщиков: Постановление Правительства Российской Федерации от 15.05.2007 № 292 [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система

«КонсультантПлюс». - Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru> (проверено: 08.09.2013).

2. Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: Приказ ФАС России от 28.04.2010 №220 [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru> (проверено: 05.09.2013).

3. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru> (проверено: 08.09.2013).

4. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru> (проверено: 05.09.2013).

5. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2012 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/list-of-reports_30077.html (проверено 08.09.2013).

6. *Коломийченко, О. В.* Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации / О. В. Коломийченко, Е. И. Котелкина, И. П. Соколова. – СПб.: ГК РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур, Санкт-Петербургское региональное управление, 2008. – 69 с.

7. Конкурентная Россия. Метаморфозы конкуренции. Конкурентная политика. Экономический рост / Под ред. И. Ю. Артемьева. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 2010. – 461 с.

8. Конкуренция и антимонопольное регулирование: Учебное пособие для вузов / Под ред. А.Г. Цыганова. – М.: Логос, 2009. – 368 с.

9. Монополизм и антимонопольная политика / Под ред. А. В. Барышевой, Ю. В. Сухотина, В. Н. Богачева и др. – М.: Наука, 2010. – 240 с.

10. *Нуреев, Р.* Типы рыночных структур: несовершенная конкуренция. Антимонопольное законодательство // Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – С. 15–18.

Вопросы для самопроверки

1. Что включает в себя анализ состояния конкуренции на товарных рынках и каковы его особенности?

2. Назовите барьеры входа на товарные рынки.

3. Дайте понятие доминирующего хозяйствующего субъекта.
4. Назовите основные критерии квалификации действий хозяйствующих субъектов на предмет наличия недобросовестной конкуренции.
5. Охарактеризуйте особенности контроля процедуры организации и проведения торгов со стороны субъектов естественных монополий.
6. Каковы типичные нарушения государственных заказчиков при проведении закупочных процедур для государственных и муниципальных нужд?
7. Приведите примеры административной практики антимонопольных органов.

Тема 6. Адаптационные механизмы поведения государства и бизнеса в условиях циклического развития

6.1 Теоретические подходы к понятию «адаптация»

В настоящее время мы наблюдаем функционирование российской экономики и всех экономических субъектов в условиях мирового финансового кризиса. Актуальным становится изучение механизмов адаптации национальной экономики в целом и отдельных экономических субъектов к новым экономическим условиям, а также факторов, влияющих на выбор именно этих механизмов адаптации. Среди отечественных и зарубежных экономистов последнее время появляются работы, посвященные проблеме адаптации экономических субъектов. В то же время актуальным является формирование целостного подхода к пониманию и анализу процесса адаптации и вырабатываемых экономическими субъектами адаптационных механизмов.

Слово «адаптация» имеет латинское происхождение. В переводе с латинского «*adaptare*» означает «приспосабливать». То есть адаптация – это приспособление.

Термин «адаптация» получил широкое распространение в биологии и медицине. И в то же время проблемы адаптации рассматриваются такими науками, как: философия, социология, психология, управление, экономическая теория.

Словарь Ожегова приводит следующие значения термина «адаптация»: «1) приспособление организма к изменяющимся внешним условиям; 2) упрощение текста для малоподготовленных читателей» [14].

Современный экономический словарь приводит следующее определение: «Адаптация (от лат. *adaptatio* - приспособление) - приспособление экономической системы и ее отдельных субъектов, работников, к изменяющимся условиям внешней среды, производства, труда, обмена, жизни. Например, при переходе от централизованной экономики к рыночной необходима адаптация предприятий и их работников к рыночной среде и к рыночным отношениям [17].

В. И. Данилов-Данильян и А. И. Чухнов под адаптацией понимают «способность системы обнаруживать целенаправленное приспособляющееся поведение в сложных средах, а также сам процесс этого приспособления» [26].

В социологии адаптацией называют «активное освоение личностью или группой новой для нее социальной среды» [24].

Ученый-социолог Л. В. Корель, которая является основоположником нового научного направления - социологии адаптаций считает, что

адаптация – это междисциплинарный термин, активно используемый во многих областях знания, как естественно-научного (биология, медицина, физика, кибернетика и пр.), так и гуманитарного профиля (исторически и социальные науки) [9]. Л. В. Корель при этом отмечает, что в исследованиях адаптивной проблематики пока отсутствует комплексный подход. Каждая наука изучает адаптационные проблемы автономно.

Социология занимается проблемами адаптации с конца IX – начала XX века. Представителями социологии адаптации являются Г. Спенсер, М. Вебер, Г. Тард, Л. Бристол, Г. Чэттертон-Хилл, Дж. Томсон, М. Торп, У. Томас, Ф.Знанецкий, Д. Мид, Д. Морено, Л. Линтон, Т. Парсонс, Т. Ньюкомб, Т. Сарбин, М. Крöse. Отечественное направление социологии адаптации представлено такими учеными, как К. М. Хайлов, В. Н. Шубкин, С. Д. Аремов, В. А. Ядов, В. А. Калмык, Т. Н. Вершинина, Л. Л. Шпак, И. А. Милославова, Е. М. Аврамова, Л. В. Бабаева, П. П. Великий, Л. А. Гордон, И. С. Дискин, Т. И. Заславская, П. С. Кузнецов и другие. Проблемой адаптации населения к рыночным преобразованиям занимаются социологи Л. В. Корель, И. Н. Мартынова, И. И. Харченко, Ю. Б. Чистякова, М. А. Шабанова, О. В. Шарнина [9].

Работы по проблеме адаптации индивидуумов в различных сферах деятельности можно найти и у отечественных психологов Л. С.Выготского, А. Н. Леонтьева, С. Л. Рубинштейна, К. А.Абульхановой-Славской, Б. Ф. Ломова, А. В. Петровского, В. Н. Мясищева, Е. В. Шороховой, Ю. В. Гана, И. С. Кона, И. А. Милославовой, В. Г. Бочаровой, Т. Шибутани, И. В., Троицкой, П. А. Просецкого и др. [16].

Среди отечественных экономистов последнее время также встречаются работы, посвященные проблеме адаптации экономических субъектов. Экономические исследования, посвященные проблеме адаптации появились в период начала проведения рыночных реформ. Работы по данному направлению можно найти у А. Н. Токарева, Г. Б. Клейнера, Т. Г. Долгопятовой [9].

Последнее время работы ученых-экономистов посвящены адаптации экономических субъектов к таким явлениям, как глобализация, мировой экономической кризис, изменение организационной культуры и стратегии предприятия. Работы, посвященные этим проблемам можно найти у таких российских и зарубежных ученых-экономистов, как: И. Н. Ефременко, В. Н. Рассадина, О. А. Страховой, С. И. Файбушевича, Ю. В. Гусарова, С. Н. Глаголева, А. А. Алабугина, Е. С. Галушко, С. А. Галушко, Н. В. Зяблицкой, Е. А. Пастуховой, М. Desai, Wang Yihua; Zhao Jianbo; Bruns Hille C., Carlile Paul R. [4, 5, 7, 15, 22, 23, 29, 30].

Китайские ученые Wang Yihua; Zhao Jianbo рассматривают понятие «адаптация» через термин «организационные иммунитет», который представляет собой систему, формирующую защитный механизм по принципу «Обнаружение-Защита-Запоминание» [30].

Зарубежные исследователи Bruns Hille C., Carlile Paul R., Guettel Wolfgang H., Konlechner Stefan W., Karhade Prasanna, Shaw Michael, Subramanyam Ramanath, Miller Kent D., Martignoni Dirk, Furneaux Craig W., Tywoniak Stephane A., Gudmundsson Amanda рассматривают процесс организационной адаптации сквозь призму понятия «рутина», то есть особое организационное знание, которое формируется у фирмы на основе ее опыта функционирования во внешней среде [30].

По мнению автора, поскольку адаптация, как процесс приспособления, характерен для любой системы, то оно характерно и для хозяйственных систем, которые, с точки зрения экономической теории, являются открытыми, что делает возможным их взаимодействие с внешней средой [28].

С нашей точки зрения, адаптация – это процесс приспособления хозяйственной системы к изменениям, возникающим во внешней и внутренней среды ее функционирования посредством выработки особых адаптационных механизмов. При этом, изменения не обязательно могут быть связаны с кризисными явлениями.

Речь идет о любых изменениях внешней и внутренней среды, с которыми взаимодействует хозяйственная система. Свойство, связанное со способностью хозяйственной системы адаптироваться к изменениям, называется адаптивностью. Мы считаем, что это постоянное свойство, присущее всем хозяйственным системам. Хозяйственные системы могут различаться своими способностями к адаптации. Адаптивность системы может быть разной в зависимости от ее возможности и способности быстро отреагировать на возникшие изменения выработкой особого механизма, который бы позволил приобрести системе новые свойства.

Проанализировав существующие теоретические концепции понятия «адаптация» можно сделать вывод о том, что целостный подход к данной проблеме в экономической теории находится на этапе разработки. Поэтому актуальным является разработка понятийного аппарата данного направления экономической теории, а также изучение различных проявлений адаптации в экономике для того, чтобы выявлять причинно-следственные связи и закономерности проявления адаптационных механизмов.

6.2 Адаптационные механизмы экономических субъектов

В экономической науке существуют различные подходы к толкованию понятия «механизм». Некоторые эксперты отмечают, что термин «механизм» начал использоваться в научных трудах, посвященных экономическим проблемам, начиная с 60-х годов 20 века[25]. Академик Абалкин приводит следующее определение термина «хозяйственный механизм»: «Среди важнейших его структурных подразделений можно выделить:

формы организации общественного производства (разделение труда, специализация производства, его размещения и другие, с помощью усовершенствования которых общество влияет на развитие производительных сил и обеспечивает повышение эффективности их использования);

формы хозяйственных связей, благодаря которым осуществляется своеобразный "обмен веществ" в экономике, в том числе оборот средств производства, финансово-кредитные отношения и др.;

структуру, формы и методы планирования и хозяйственного руководства, в составе которых одновременно с экономическими могут быть выделены также правовые и социально-психологические формы и методы;

совокупность экономических рычагов и стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности, с помощью которых обеспечивается согласование и стимулирование хозяйственной деятельности» [25].

Автору более близко следующие определения механизма, которые разработаны Чаленко А. Ю. на основе принципов системного и процессного анализа:

1) «механизм есть ресурсное обеспечение процесса, его вещественная часть и включает совокупность взаимосвязанных элементов, "настроенных" на выполнение функции процесса»;

2) «механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения»[25].

Под механизмами адаптации мы понимаем ресурсное обеспечение процесса приспособления хозяйственной системы к изменениям краткосрочного и долгосрочного характера, происходящие во внешней и внутренней среде. Изменения, как правило, связаны с циклическими колебаниями, которые характерны для любой системы.

Представляется возможным выделить различные виды механизмов адаптации по следующим признакам.

1. Уровень экономики. Можно анализировать адаптационные механизмы на следующих уровнях: -макро-; - микро-; -мезо-; -мета-.

2. Субъект национальной экономики. Можно выделить и анализировать адаптационные механизмы следующих субъектов национальной экономики:

- государственного сектора;
- финансового сектора;
- предпринимательского сектора;
- рынка труда;
- национальной экономики в целом и т. д.

3. Содержательные характеристики поведения данного экономического субъекта, проявляющиеся в его реакции на возникающие изменения. Можно выделить такие механизмы:

- разделение ответственности;
- защитный;
- механизм активной позиции;
- механизм институциональных изменений.

4. В зависимости от степени соответствия закону:

- легальный;
- нелегальный.

5. В зависимости от продолжительности использования данного механизма:

- временный (ситуационный)
- постоянный.

6. в зависимости от специфики:

- отражающий специфику среды, в которой он выработан;
- механизм, используемый повсеместно.

6.3 Анализ особенностей адаптации различных экономических субъектов российской экономики: практические аспекты

Согласно мнениям экспертов, в настоящее время в российской экономике все еще продолжают наблюдаться индикаторы возможного ухудшения ситуации: сжатие внутреннего и внешнего спроса, падение производства, нестабильность на рынке труда, падение реальных доходов населения [18, 19, 20]. В этих условиях все экономические субъекты – государственный сектор, предпринимательский сектор, домашние хозяйства - вынуждены приспособливаться к новым экономическим реалиям. На всех без исключения рынках также происходят изменения в ответ на кризисные явления в экономике. На уровне правительства страны происходит пересмотр бюджета, секвестирование государственных

расходов. Предпринимательский сектор и домашние хозяйства также пересматривают свои бюджеты, существенно сокращая свои расходы.

Ниже анализируются особенности механизмов адаптации разных секторов российской экономики в период начала и развития финансового кризиса 2008 года, а также в настоящее время – в период стагнации. Рассматриваются следующие сектора российской экономики: предпринимательский сектор, домашние хозяйства, государственный и финансовый сектор, а также рынок труда. В дополнение автор анализирует эволюцию институтов как пример адаптационного механизма, который мы можем наблюдать на примере функционирования стран Европейского Союза и различных его регуляторов.

Анализ механизмов адаптации российского предпринимательского (бизнес) сектора

Адаптационные механизмы предпринимательского сектора, связанные с кризисным периодом, обладают следующими особенностями.

Под российским бизнес-сектором будем понимать то, что в терминах марозкономики принято называть «предпринимательский сектор», «корпоративный сектор». Ситуацию в данном секторе в кризисный период характеризуют следующие процессы: падение внутреннего спроса, падение объемов производства, сокращение числа занятых, увеличение объемов просроченной кредиторской задолженности, увеличение количества объявленных компаниям технических дефолтов, а также банкротств, увеличение числа исков, поданных в суды банками на предприятия по причинам просроченной задолженности, а также в ответ на объявление предприятиями себя банкротами. Отметим следующие существенные факты, которые имели место в российском корпоративном секторе в разные периоды кризиса, начавшегося в России в 2008 году:

- начиная с первых месяцев возникновения кризисных явлений, был отмечен значительный отток капитала из страны. При этом денежные средства выводились из страны сразу после того, как в экономику были вброшены государственные средства через Центральный банк в самом начале кризисного периода – в конце 2008 – начале 2009 года;

- часть исков, поданных кредиторами на предприятия, касались случаев, когда банкротства предприятий предположительно являются умышленными;

- сокращения, проводимые на предприятиях в начале кризиса, в конце 2008 года, и в его разгаре – в 2009 году, коснулись, в том числе, отделов и направлений, которые занимались развитием;

- в 2008–2009 гг. увеличилось количество технических дефолтов крупных эмитентов по долговым обязательствам;

- имели место случаи вынужденного государственного вмешательства и поддержки крупных предприятий, собственники которых перестали выполнять обязательства по оплате труда перед сотрудниками. Примером является ситуация с промышленными предприятиями в Пикалево.

Можно предположить, что в ряде случаев, когда наблюдались описанные выше ситуации, происходила адаптация бизнес-сектора к существующим кризисным условиям путем попытки собственников разделения или перекладывания ответственности за ведение бизнеса на государство. Как правило, такие ситуации происходили среди крупных предприятий, которые являются градообразующими либо социально - и экономически значимыми. Назовем этот адаптационный механизм – *«механизм разделения ответственности»*.

Наблюдались и другие адаптационные механизмы. Можно их назвать *защитными адаптационными механизмами*. Все без исключения предприятия в период острой фазы кризиса объявили мораторий на прием новых сотрудников, что также является примером *защитного механизма*.

Некоторые предприятия, гибко реагируя на произошедшие изменения, начинают разрабатывать новые продукты и направления. В основном это касается клиентоориентированных предприятий, работающих в сфере услуг, сфере жилищного строительства, консалтинга. Примерами механизмов адаптации, которые используются этой группой предприятий, могут быть следующие:

- предприятия меняют ценовую политику, принимая во внимание снижение покупательской способности. Это выражается в проведении различных распродаж, акций, предполагающих разнообразные скидки, разработку так называемых антикризисных предложений;

- консалтинговые компании разрабатывают новые, более востребованные в кризисный период услуги, предлагая, например, такие, как: услуги по оптимизации издержек, услуги по реализации объектов залогового обеспечения для банков.

Данный адаптационный механизм можно назвать *механизм «активной позиции»*. В настоящее время, когда российская экономика, как отмечают аналитики, постепенно выходит из кризиса, именно этот механизм адаптации используется предприятиями в целях увеличения объема продаж, также в целях сохранения старых и привлечения новых клиентов.

В последние месяцы 2010 года, а также в начале 2011 года конъюнктурные опросы, проводимые Институтом Гайдара показали, что, несмотря на то, что предприятия продемонстрировали относительную удовлетворенность текущей ситуацией, они остаются неуверенными в стабильности в будущем [18, 19, 20, 21]. Ввиду такого рода ожиданий предприятия не наращивали запасы готовой продукции на складах, оставаясь не уверенными в наличии платежеспособного спроса, а также планировали значительный рост цен на свою продукцию ввиду увеличения налоговой нагрузки. Данные действия также могут быть отнесены к проявлению *защитного механизма адаптации*.

Адаптационные механизмы предпринимательского сектора как реакция на текущие изменения внутренней и внешней среды функционирования предприятия.

Как мы уже отмечали, процесс адаптации может быть связан не только с реакцией экономической системы на изменения, связанные с кризисными явлениями. Адаптационные механизмы могут вырабатываться в ответ на изменения внешней и внутренней среды, которые могут носить позитивный или нейтральный характер. Примером такой ситуации может быть необходимость изменения предприятием модели финансово-экономического управления.

Организация финансово-экономического управления на предприятии является одной из ключевых задач топ-менеджмента. Правильный выбор модели финансово-экономического управления может способствовать быстрой адаптации предприятий к условиям меняющейся внешней среды. Особенно остро проблема выбора модели финансово-экономического управления стоит перед российскими предприятиями, которые организованы в виде группы компаний, объединяющей несколько юридических лиц. Группа компаний может объединять однородные по профилю бизнес-единицы, а может включать в себя компании разной отраслевой принадлежности. В каждом случае перед топ-менеджментом, а, особенно, перед финансовым директором, стоит задача организации финансово-экономического управления в группе компаний с учетом ее специфики.

Под финансово-экономическим управлением мы понимаем особый механизм функционирования системы финансового менеджмента предприятия, который включает в себя следующие блоки:

- систему планирования, бюджетирования, анализа, контроля и координации;
- систему движения денежных средств;
- модель организации финансово-экономического управления.

Модель организации финансово-экономического управления представляет собой систему, которая может быть описана следующими характеристиками:

- финансовой структурой предприятия (группы компаний);
- способом распределения полномочий и ответственности внутри группы компаний между бизнес-единицами и управляющей компанией.

Под финансовой структурой бизнеса мы понимаем систему взаимосвязанных и взаимодействующих между собой центров финансовой ответственности. Под способом распределения полномочий и ответственности между бизнес-единицами и управляющей компанией мы понимаем правила взаимодействия между ними по вопросам перераспределения функций финансово-экономического управления и принятия решений. Управляющая компания может делегировать полномочия по самостоятельному осуществлению бизнес-единицами функций оперативного финансового менеджмента таких, как организация управления денежными средствами, анализ, контроль, учет, оставляя за собой принятие ключевых стратегических решений. А может иметь место ситуация, когда управляющая компания полностью осуществляет все функции финансово-экономического управления, как оперативные, так и стратегические.

Можно выделить следующие виды моделей организации финансово-экономического управления по критерию «способ распределения полномочий и ответственности между бизнес-единицами и управляющей компанией»:

- децентрализованная;
- централизованная.

Централизованная модель предполагает передачу всех функций финансово-экономического управления в единый центр принятия решений, например, в управляющую компанию.

Децентрализованная модель предполагает сохранение самостоятельности в принятии ряда финансовых решений на уровне дочерних предприятий в группе компаний и делегирование полномочий и ответственности бизнес-единицам без передачи их в единый центр, например, управляющую компанию.

Изменения внешней среды могут потребовать изменения модели финансово-экономического управления. Это такие изменения, как:

- кризисные явления, вызванные различными макроэкономическими факторами;
- смена собственника;
- смена топ-менеджмента;
- изменение стратегии развития компании.

Различные воздействия внешней среды требуют от предприятия обратной связи, реакции, особого действия или комплекса действий, которые мы и называем адаптационным механизмом.

Мы выделяем следующие факторы, определяющие выбор модели организации финансово-экономического управления с целью ее адаптации к изменениям:

- Взгляд собственника на выбор модели;

Собственник может настаивать на выборе той или иной модели. Например, он может настаивать на закреплении всех контролирующих функций за управляющей компанией. Это во многом зависит от такого фактора, как:

- Степень делегирования собственником принятия решений о выборе той или иной модели организации финансово-экономического управления;

- Состояние финансово-хозяйственной деятельности компании;

В кризисных ситуациях, когда денежный поток требует особого контроля (поскольку его может оказаться недостаточно для удовлетворения одновременно всех потребностей бизнеса), может быть принято решение о централизации управления финансами и концентрации всех полномочий в управляющей компании.

- Сложность структуры и масштабы бизнеса;

Если бизнес представляет собой группу компаний, то выбор модели организации финансово-экономического управления является принципиально важным вопросом для эффективного менеджмента.

Решение о том, децентрализованную или централизованную модель выбрать, зависит в этом случае от профиля бизнес-единиц, входящих в структуру группы. Зачастую многопрофильным холдингам приходится делегировать полномочия по управлению финансами бизнес-единицам для того, чтобы оптимизировать скорость принятия решений, которая может быть разной в разных отраслях.

- Отраслевая принадлежность бизнеса.
- Прозрачность бизнеса.

Анализ механизмов адаптации государственного сектора и домашних хозяйств

Первоочередные меры, которые предприняло государство, касались оказания помощи финансовому и банковскому сектору, чтобы снизить риски, связанные с финансированием необеспеченных сделок, преодолеть кризис ликвидности и избежать паники среди вкладчиков. Также помощь очень избирательно оказывалась корпоративному сектору. Меры

правительства были направлены на поддержку производителей, а не потребителей. Ряд мер носили социальный характер: изменение некоторых норм в области занятости населения, создание института общественных работ, увеличение пенсий, увеличению других социальных трансфертов (например, пособий по уходу за ребенком в возрасте до 1,5 года), введению программ помощи безработным, быстрому росту зарплат работников бюджетной сферы [20].

В настоящее время правительства многих стран, в том числе и России, стоят перед выбором, связанным с различными возможными вариантами снижения дефицита государственного бюджета: увеличение налоговой нагрузки либо снижение государственных расходов. Так, например, Правительство Российской Федерации в 2011 году увеличило налоговую нагрузку на предпринимательский сектор, установив отчисления в Фонды с цифры 26 % до 34 %. А в США рассматриваются 2 возможных сценария пополнения бюджета: увеличения налоговой нагрузки физических лиц либо снижение расходов на социальное обеспечение. Так, по нашему мнению, проявляется *защитный механизм адаптации*.

В то же время все развитые страны находятся в поисках новой модели роста, которая предполагает проведение структурных реформ, направленных на модернизацию ключевых секторов экономики. Такое проявление адаптации можно отнести к механизму активной позиции.

Следствием развернувшегося в российской экономике кризиса стало падение реальных доходов населения, рост безработицы. Домашние хозяйства ответили снижением расходов, снижением потребления товаров длительного пользования. Вследствие того, что упала доходность многих активов, произошло увеличение склонности к сбережениям [18, 19, 20]. Это также является примером проявления *защитного механизма адаптации*.

Анализ механизмов адаптации банковского сектора в российской экономике

Мировой финансовый кризис актуализировал проблему адаптации банков к возможным макроэкономическим изменениям, которые происходят ввиду циклических изменений в экономике. В частности, очень важным становится вопрос, связанный с повышением достаточности капитала банков для покрытия всех рисков, с которыми финансовый институт может столкнуться в условиях циклического развития экономики. Данная проблема особенно актуальна для российских банков в силу их низкой капитализации. В настоящее время в

связи с негативными последствиями финансового кризиса банковские системы многих стран, адаптируясь к новым условиям макросреды, начали повышать требования к достаточности капитала с целью повышения финансовой устойчивости и снижения рисков для кредиторов, инвесторов, контрагентов в условиях циклического развития экономики. Российская банковская система постепенно приводит в соответствие национальные стандарты оценки достаточности капитала с международными, которые направлены на ужесточение подхода к достаточности капитала банков.

На сегодняшний день российские подходы к расчету банковского капитала, его достаточности в большей части отвечают принципам второго Базельского соглашения (Базель II), учитывают влияние кредитного, рыночного и операционного рисков. Вместе с тем, они ориентированы на общую рыночную ситуацию и использование российской системы бухгалтерского учета.

С учетом последствий кризиса, регулирующие органы многих стран разработали дополнения к уже введенным до кризиса стандартам регулирования капитала.

В настоящее время подготовлен проект указаний Центрального банка РФ «О внесении изменений в Инструкцию банка России от 16 января 2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банков» (проект) [1, 2].

Данный документ содержит уточнение подходов к оценке рисков по отдельным видам активов. Целями разработки данного проекта являются:

- доведение до банков детализированной позиции регулятора по вопросу оценки операций, несущих повышенный риск;
- содействие банкам в проведении взвешенной кредитной политики;
- создание дополнительной «подушки» капитала для банков, принявших повышенные риски.

Внедрение новых регулятивных стандартов Базеля III в области капитала и ликвидности начато в 2011 г., а предполагается завершить в 2018 г. [3]. Таким образом, новые регулятивные стандарты в полной мере будут действовать с 1 января 2019 г. Мнения экспертов относительно последствий внедрения положений Базеля III в Российской Федерации в основном сводятся к тому, что российские банки смогут их выполнить. Однако также отмечаются возможные трудности.

По оценкам Центрального банка РФ, российская банковская система уже готова к внедрению более жестких требований к капиталу, в отличие от некоторых европейских стран. Прежде всего это касается ужесточения требований к структуре капитала. Однако эта готовность обусловлена

неразвитостью внутреннего финансового рынка РФ, так как в деятельности российских банков субординированные кредиты со специальными условиями (гибридные инновационные инструменты, имеющие способность конвертироваться в акции при попадании банка в сложную ситуацию) включаемые в капитал первого уровня не получили развития.

Именно поэтому структура капитала первого уровня у российских банков в основном соответствует требованиям Базеля III. Большинство экспертов также не видит проблем с внедрением новых требований к нормативам достаточности. Сейчас достаточность капитала по банковской системе в целом составляет более 18 % при нормативе 10 %. Однако стоит подчеркнуть, что это данные по всей банковской системе в целом. По отдельным банкам может наблюдаться большой разброс от 20 % до 10 % [3]. Отдельные экономисты отмечают, что при дальнейшем росте просрочки и формировании дополнительных резервов возникнут проблемы с достаточностью капитала и финансовой устойчивостью.

Данное мнение обосновывается следующими закономерностями: в начале кризиса банки сталкиваются с нехваткой ликвидности. Постепенно эта проблема превращается в рост просроченной задолженности и ухудшение качества активов, что вынуждает банки формировать дополнительные резервы на возможные потери, а это, как правило, приводит к нехватке капитала и сокращению или отсутствию прибыли. Прибыль является серьезным источником увеличения капитала, и ее отсутствие ограничивает капитализацию.

В условиях постепенного выхода из кризиса банки наращивают объемы кредитования. И если в разгар кризиса банковский сектор повсеместно применял защитный механизм в виде непомерно больших процентных ставок и жестких требований к финансово-экономическому состоянию, которые выполняли заградительную роль, препятствуя приходу в банк недобросовестных заемщиков, то такая тенденция может измениться в силу призывов правительства Российской Федерации к снижению банками кредитных ставок.

Таким образом, анализируя ответные реакции, демонстрируемые банковской системой в целях повышения ее устойчивости в условиях циклических колебаний в экономике, можно наблюдать следующие виды механизмов: защитный и механизм активной позиции.

Анализ механизмов адаптации российского рынка труда в кризисный период

В настоящее время мы наблюдаем функционирование российской экономики в условиях продолжающейся экономической нестабильности. Статистика, связанная с рынком труда, свидетельствует о том, что на рынке присутствует тенденция роста общей безработицы. В целом, можно сделать вывод о том, что на рынке труда отражается общая макроэкономическая нестабильность, в которой пребывает вся российская экономика [18, 19, 20, 21].

Рассмотрим, какие механизмы адаптации используют следующие экономические субъекты на российском рынке труда, предпринимательский сектор (работодатели), государственный сектор, рекрутинговые службы, наемные сотрудники.

Предпринимательский сектор (работодатели)

Механизмы адаптации предпринимателей во многом объясняются факторами внешней среды. В настоящее время, по данным статистики, по-прежнему наблюдается неустойчивая тенденция к росту экономики. Пока экономическая ситуация характеризуется неустойчивой динамикой спроса и низкой инвестиционной активностью. На это предпринимательский сектор реагирует снижением спроса на труд. Это выражается в проведении сокращений, увольнений сотрудников, в введении режима неполной занятости.

Изучая механизмы адаптации предпринимательского сектора в период кризиса, мы выделили следующие группы таких механизмов: механизм разделения ответственности (с государством), защитный механизм, активная позиция. Все эти механизмы, так или иначе, влияют на ситуацию на рынке труда. В том случае, если предприятие придерживается позиции - «разделение ответственности», то наблюдались ситуации, когда предприятие объявляло себя банкротом, отказываясь от выполнения обязательств перед работниками. В ряде случаев банкротство было преднамеренным. Но, тем не менее, правительству приходилось вмешиваться в данные ситуации (особенно, если речь шла о градообразующем предприятии, например, в Пикалево) для того, чтобы снизить социальную напряженность. Еще одним примером проявления механизма разделения ответственности» является следующий. Появляется тревожная тенденция, связанная с тем, что представители российского предпринимательского сектора все чаще и чаще ссылаются на необходимость либерализации Трудового Кодекса в части снятия ответственности Работодателя перед наемным работником в ситуациях, связанных с увольнениями и сокращениями.

Защитные механизмы, которые использует предпринимательский сектор, проявляются в виде вынужденных сокращений персонала в связи с

падением объемов производства и продаж. Активное использование такого механизма мы наблюдали в конце 2008 и на протяжении 2009 года.

Механизм, который мы назвали «активная позиция», по нашим оценкам в кризисный период очень редко используется отечественными предприятиями. В то же время использование этого механизма оказывает позитивное воздействие на рынок труда, поскольку когда речь идет о развитии новых направлений деятельности, может возникнуть потребность в кадровых ресурсах. Эффективный менеджмент на предприятии в этом случае будет привлекать для развития новых направлений имеющийся кадровый потенциал на предприятии, который может быть не востребован в затронутых кризисом направлениях.

Наемные работники

В ситуации неопределенности на рынке труда наемные работники вынуждены адаптироваться к новым форматам занятости - неполному рабочему дню, незапланированному отпуску без содержания, возможным и внезапным сокращениям, увольнениям. Все это приводит к тому, что, по оценкам экспертов, люди стремятся к постоянному повышению своей квалификации и к освоению новых специальностей для того, чтобы продлить свою востребованность на рынке труда. Этот механизм адаптации можно назвать «активной позицией».

Государственные органы, регулирующие занятость

В самом начале экономического кризиса в конце 2008 года Правительство РФ предприняло ряд мер, которые были призваны стабилизировать ситуацию на рынке труда: увеличено пособие по безработице, изменены условия выплаты пособия (они стали более либеральнее), увеличено финансирование мероприятий, связанных с работой служб занятости в части обучения и трудоустройства граждан. Это пример реализации защитного механизма адаптации.

Рекрутинговые агентства

В период начала кризиса, в конце 2008 - начале 2009 года - рекрутинговые компании вынуждены были сокращать своих сотрудников ввиду резкого падения спроса со стороны работодателей. То есть, рекрутинговые компании следовали защитному механизму. В то же время некоторые крупные компании старались выводить на рынок новые услуги - проведение тренингов, обучающих семинаров для работодателей и работников, оказание услуги, заключающейся в выведении сотрудников за штат компании, консультирование по поводу сокращения штатов, проведения процедур увольнений, сокращений.

Анализируя состояние, в котором находится российский рынок труда, а также адаптационные механизмы, которые используют экономические субъекты, можно сделать вывод о том, что пока

человеческие ресурсы не являются центральным и главным фактором производства в российской экономике. В то же время для того, чтобы стремиться к построению инновационной экономики необходимо изменение взглядов и предпринимательского сектора и государственного сектора на работника как на основной производительный ресурс в инновационной экономике. Безусловно, это потребует от российских предпринимателей коренного изменения стиля руководства - перехода от авторитарного стиля к более демократическому, который подразумевает существование системы коллегиального принятия решения, когда учитывается мнение экспертов.

В таких условиях повышается значимость кадровой службы предприятия, которая в условиях идеального предприятия совместно с руководством предприятия принимает решение о кадровом обеспечении бизнеса на каждом этапе его функционирования.

В настоящее время мы наблюдаем следующие проблемы взаимодействия кадровой службы предприятий с топ-менеджментом и собственниками бизнеса:

- роль кадровой службы зачастую является пассивной и сводится к выполнению учетной функции. На многих предприятиях кадровая служба не участвует в стратегическом управлении и планировании на предприятии. Поэтому, как правило, данная служба является лишь исполнителем решений, принятых топ-менеджментом и собственниками;
- во многих случаях специалисты в области управления персоналом не занимаются вопросами стратегического развития и планирования на предприятии по причине того, что не имеют представления о бизнес-процессах, лежащих в основе функционирования предприятия.

Вышеописанные проблемы, которые касаются особенностей управления на российских предприятиях, приводят к тому, что именно сокращение персонала становится, как правило; пунктом № 1 во всех антикризисных программах российских предприятий. В то время как издержки, связанные с выплатой заработной платы не всегда занимают большую долю в общих затратах предприятия.

На наш взгляд, кризис и, как следствие, ситуация, в которой находится рынок труда, показали, что роль кадровой службы на предприятии должна быть пересмотрена топ-менеджментом и собственниками. Роль менеджера в области управления персоналом должна быть активной и должна включать в себя, помимо выполнения учетных функций, участие в стратегическом управлении и планировании на предприятии. Это, в свою очередь, потребует от собственников и топ-менеджмента изменение стиля в принятии решений и перехода от

авторитарного стиля руководства компанией, который преобладает в российском бизнесе, к более демократическому (коллегиальному). А от специалистов в области управления персоналом потребуются значительное повышение своей квалификации в области стратегического управления. Цель этих изменений - повысить внимание к человеческому потенциалу как к основному фактору производства. Это, в свою очередь, станет важным шагом на пути к инновационной экономике.

Особенности формирования механизма адаптации национальных экономик, вовлеченных в наднациональные институциональные отношения

На протяжении последних десятилетий экономикой многих стран была сформирована политика регулирования, базирующаяся на предположении о том, что хозяйственная система является саморегулируемой и самоадаптирующейся. Как отмечает Д. Стиглиц, увлеченность теориями саморегулирующейся экономикой была одной из основных ошибок правительств многих стран, которая привела к разрушительному финансовому кризису [5].

На примерах экономик многих стран мы наблюдаем, что, как и во времена Великой депрессии, многие правительства вынуждены прибегать к вмешательству государства в экономические процессы для достижения стабилизации ситуации. Не стали исключением и правительства стран, входящих в Европейский Союз.

Европейский союз – это политическое и экономическое объединение 27 европейских государств. Целью объединения является региональная интеграция. Юридически ЕС был закреплен Маастрихтским договором в 1992 г.

ЕС разрабатывает общую для всех стран внешнюю политику, политику безопасности, а также политику в области регионального развития, торговли, сельского хозяйства и рыболовства.

Евросоюз сочетает в себе признаки как международной организации, так и государства, то есть ему присущи признаки межгосударственности и надгосударственности. Основными институтами ЕС являются: Европейская комиссия, Совет Европейского союза, Европейский совет, Суд Европейского союза, Европейская счетная палата и Европейский центральный банк.

Одной из главных особенностей нынешнего кризиса является моментальное приобретение им глобального характера. Кризис, начавшийся в 2008 г., так или иначе, затронул почти все значимые экономики в мире.

Традиционно антикризисные меры государств носили внутренний характер. Правительства стран, прежде всего, защищали национальные отрасли экономики, а это оказывало отрицательное влияние на развитие мировой экономики. Отличие нынешней антикризисной политики стран Европы состоит как раз во взаимопомощи и взаимодействии друг с другом. Европейский Союз выступает в качестве надрегулирующей структуры над странами-участниками ЕС.

Именно Евросоюз за последние годы стал инициатором международной координации антикризисных мер во многих случаях. Например, еще в начале кризиса, саммит главных экономик мира, состоявшийся в Вашингтоне в ноябре 2008 г. был созван именно с подачи ЕС. На этом саммите было положено начало выработки глобальной антикризисной политики.

Значение и роль ЕС в кризисной ситуации состоит в том, чтобы проводить единую, общую для всех стран-членов ЕС антикризисную политику. В условиях кризиса каждая страна под давлением обстоятельств может пренебречь своими обязательствами перед партнерами и проводить политику, ориентируясь только на собственные интересы. Поэтому так важно наличие и сохранение скоординированной политики, объединяющей интересы стран внутри союза.

До наступления мирового кризиса в 2008 г. в Евросоюзе не существовало никакой антикризисной политики, так как в ней не было необходимости. В результате, в настоящее время существует много дискуссий по поводу того, как стабилизировать кризисную экономику стран, входящих в ЕС. В целях обеспечения единой финансовой политики был создан аналог министерства финансов на наднациональном уровне – Европейский стабилизационный механизм [8].

Европейский стабилизационный механизм (ЕСМ) — международная организация, которая предоставляет финансовую поддержку странам евро зоны в случае финансовых затруднений. ЕСМ была основана 27 сентября 2012 г. и должна функционировать как элемент постоянно действующей страховой сети евро зоны с максимальной способностью заимствования в 700 млрд. евро. ЕСМ заменит две существующие на данный момент в Европейском Союзе фондовые программы: Европейский фонд финансовой стабильности (ЕФФС) и Европейский механизм стабилизации (ЕМС). ЕСМ можно рассматривать как часть европейской региональной страховой сети, наравне с Европейским фискальным соглашением, Банковским союзом и Европейским центральным банком (ЕЦБ), которые также выполняют охранительные функции. Для каждого члена евро зоны, который испытывает трудности с финансовой стабильностью, все новые сделки и заявки на помощь находятся в компетенции ЕСМ, тогда как

ЕФФС и ЕМС лишь продолжают работу и мониторинг по ранее одобренным кредитам для Ирландии, Португалии и Греции.

Европейский Стабилизационный Механизм (ЕСМ) не столько механизм, сколько новая административная единица Европейского Союза (ЕС). Его заявленная цель – предоставлять кредиты странам из еврозоны, которые не способны справиться со своими финансовыми обязательствами. Его возглавляет Совет Управляющих. В него входят 17 министров финансов европейских стран внутри ЕС [8].

Таким образом, институциональные изменения, которые мы наблюдаем в наднациональных структурах стран, входящих в Европейский Союз, также являются примером адаптационного механизма, который мы назвали механизмом институциональных изменений.

Вопросы для самопроверки

1. Определите понятия «адаптация», «адаптационный механизм».
2. Какие научные подходы существуют к определению понятия «адаптация».
3. Приведите примеры адаптационных механизмов экономических субъектов.
4. Каковы особенности механизма институциональных изменений?
5. Приведите примеры функционирования механизма институциональных изменений в экономике.

Список литературы

1. Об обязательных нормативах банков. – [Электронный ресурс] : инструкция Центрального банка РФ от 16 января 2004 г. №110-И. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 16 января 2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банков». – , [Электронный ресурс]: проект. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. *Бортников, Г. П.* Базель III: новые стандарты капитала, ликвидности и резервов для банков // Управление в кредитной организации. – 2010. – № 6. – С. 35–50.
4. *Галушко, Е. С.* Обоснование организационно-экономического механизма адаптации предприятия. – [Электронный ресурс] / Е. С. Галушко, С. А. Галушко // Вестник СевНТУ. – Сер. Экономика и финансы. – Сб. 130. Севастополь, 2012. – С. 43–47. URL: http://sevntu.com.ua/jspui/bitstream/123456789/5515/1/130_07.pdf

5. *Глаголев, С. Н.* Развитие организационно-экономического механизма управления адаптацией промышленного предприятия: теория, оценка, практика [Текст]: автореф. дисс. ... д-ра экон. Наук / С. Н. Глаголев. – Саратов, 2009.

6. Доклад Стиглица. О реформе валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Международные отношения, 2010. – 328 с.

7. *Зяблицкая, Н. В.* Монография. Оценка адаптационных возможностей промышленных предприятий. – НВ: Изд-во "Приобье", 2005. – 103 с.

8. *Искендеров, П.* Евросоюз: балансы и долги / П. Искендеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rus.ruvr.ru/2012_10_23/Evrosojuz-balansi-i-dolgi/

9. *Корель, Л. В.* Социология адаптаций: Вопросы теории, методологии и методики. – Новосибирск: Наука, 2005. – 424 с.

1. *Марковская, Е. И.* Управление процессом принятия инвестиционных решений в холдинговых компаниях / Е. И. Марковская, В. В. Холодкова // Ученые записки Санкт-Петербургской АУЭ». – Вып. 1 (13). – 2006. – С. 124–128.

2. *Марковская, Е. И.* Управление процессом принятия инвестиционных решений / Е. И. Марковская, В. В. Холодкова // «Профессия – директор». – 2007. – № 2. – С. 50–53.

3. *Марковская, Е. И.* Адаптационные механизмы российских банков в условиях циклического развития экономики / Е. И. Марковская // Известия СПбЭФ. – 2013. – № 2. – С. 37–42.

4. *Марковская, Е. И.* Адаптационные механизмы российского рынка труда в условиях кризиса / Е. И. Марковская // Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития: Материалы 10-й юбилейной межд. науч.-практ. конф. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – С. 159–164.

5. *Марковская, Е. И.* Адаптация модели финансово-экономического управления к изменениям условий внешней среды / Е. И. Марковская // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 3 – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – С. 121–123.

6. *Марковская, Е. И.* Актуальные проблемы организации финансирования инвестиционных проектов предприятий малого и среднего бизнеса / Е. И. Марковская / IX Межд. науч.-практ. конф. «Менеджмент малого и среднего бизнеса: управление проектами»: тезисы докладов. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2010. – С. 41–42.

7. *Марковская, Е. И.* Государственное регулирование в обеспечении инновационной активности реального сектора российской

экономики / Е. И. Марковская // Проблемы современной экономики: сборник материалов III Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 1 / Под общ. редакцией Ж. А. Мингалевой, С. С. Чернова. – Новосибирск, 2011. – С. 320–325.

8. *Марковская, Е. И.* Механизмы адаптации российских банков в условиях циклического развития экономики / Е. И. Марковская // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 2. – С. 126–129.

9. *Марковская, Е. И.* Основные виды механизмов адаптации хозяйствующих субъектов в российской экономике / Е. И. Марковская // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 1. – С. 273–277.

10. *Марковская, Е. И.* Современные проблемы организации проектного финансирования инвестиционных проектов предприятий малого и среднего бизнеса в российской экономике / Е. И. Марковская // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции / Под общей редакцией Чернова С. С. – Новосибирск, 2011. – С. 225–228.

11. *Марковская, Е. И.* Эволюция стандартов оценки достаточности капитала как адаптационный механизм банковской системы в условиях финансового кризиса / Е. И. Марковская // Общественные науки. – 2011. – № 6. – С. 460–470.

12. *Марковская, Е. И.* Эволюция стандартов оценки достаточности капитала в обеспечении адаптации банковской системы к условиям циклического развития экономики / Е. И. Марковская // Известия Российского государственного педагогического университета имени А. И. Герцена. – 2011. – № 131. – СПб.: Издательство РГПУ им. Герцена, 2011. – С. 43–56.

13. *Марковская, Е. И.* Откуда привлечь деньги / Е. И. Марковская, В. В. Холодкова // «Профессия – директор». – 2006. – № 1 – С. 84–87.

14. *Ожегов, С.* Словарь русского языка / Под ред. чл.-корр. АН СССР Н. Ю. Шведовой. – 20-е изд., стереотип. М.: Рус. яз., 1989. – 750 с.

15. *Пастухова, Е. А.* Адаптация экономической системы к изменениям среды. // Современные наукоемкие технологии. – № 5. – 2006. – С. 70–78 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=1852

16. Психология адаптации и социальная среда: современные подходы, проблемы, перспективы / Рос. акад. наук, Ин-т психологии; отв. ред.: Л. Г. Дикая, А. Л. Журавлев. – М.: Ин-т психологии РАН, 2007. – 623 с.

17. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
18. Российская экономика в 2010 году // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/text/trends/2010/book.pdf>.
19. Российская экономика в 2011 году // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/text/trends/2011/book.pdf>.
20. Российская экономика в 2012 году // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/ru/rossiiskaya-ekonomika-v-2012-godu-tendencii-i-perspektivy-vypusk-34.html>
21. Российская экономика в апреле: предварительные данные и основные тенденции // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/text/trends/04-11.pdf>.
22. Современные проблемы адаптации субъектов хозяйственной деятельности: Науч. зап. / С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. Науч.-исслед. лаб. соц.-экон. проблем предпринимательства; Под науч. ред. С. Г. Ковалева, Э. И. Колчинского. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 271с.
23. Современные проблемы социально-экономической адаптации субъектов хозяйственной деятельности: сб. ст. / Федер. агентство по образованию, С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов, Науч.-исслед. лаб. соц.-экон. проблем предпринимательства ; [под науч. ред. С. Г. Ковалева, Э. Х. Локшиной]. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 217 с.
24. Социологический справочник / Под ред. В. И. Воловича. – Киев: Изд-во политической литературы Украины, 1990. – 382 с.
25. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях.//[Электронный ресурс].Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/176697>
26. Экономико-математический энциклопедический словарь/Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. - М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2003.
27. Экономико-политическая ситуация в России в январе 2011 г. // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iet.ru/ru/ekonomiko-politicheskaya-situaciya-v-rossii-v-yanvare-2011-g-2.html>.
28. Экономическая теория /Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. – СПб, Изд. СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 2001. – 544 с.
29. Desai. M. The finance function in the global corporation.//Harvard Business Review. – July – August. –2008. – p. 108–112.
30. ORGANIZATION & MANAGEMENT THEORY.: Conference Paper Abstracts. – Academy of Management Annual Meeting Proceedings. – 2010. – 133 p.

Тема 7. Институциональные основы инвестиционного климата Российской Федерации

Главным субъектом управления инвестиционными процессами в стране, бесспорно, является государство в лице федеральных, региональных и местных органов власти. С помощью законодательных и нормативно-правовых актов, разработки инвестиционных программ государство может стимулировать, регулировать, сдерживать и контролировать инвестиционные процессы, а также предоставлять государственные гарантии и льготы. Таким образом, государство рассматривается как институт, являющийся связующим звеном между инвесторами, основная цель которого - обеспечение инновационного развития экономики.

Согласно теории глобализации, инвестиции в стране не должны зависеть от сбережений, то есть международный капитал становится абсолютно мобилен. Устремляется капитал туда, где имеется высокий уровень доходности и низкий – рискованности вложений.

В условиях ускоряющейся мобильности международного капитала обостряется конкуренция за стратегические иностранные инвестиции, в особенности среди стран, нуждающихся в модернизации экономики. Практика показывает, что в деле привлечения вложений одной из важнейших институциональных составляющих является общее представление инвесторов о стране-реципиенте, «имидж» или, иначе говоря, «гудвил» страны, если провести параллель с «невидимой» или, можно сказать, «институциональной» стоимостью компании – частью продажной стоимости, остающейся после вычета стоимости реальных активов.

Несмотря на большое количество заимствований, слово «гудвил» не прижилось в отечественной науке и практике, это связано, по мнению авторов, с недооценкой этого понятия, тогда как довольно часто данная часть стоимости превышает «реальную» на порядок. Это слово означает то, что, действительно, в России до последнего времени встречается нечасто. Дословный перевод этого слова с английского означает «добрая воля», на практике оно означает деловую репутацию, гарантии качества, уважаемую марку бизнеса. Таким образом, гудвил образует добавленную стоимость, возникающую в результате долгой и упорной работы над качеством продукции и системой обслуживания клиентов, что должным образом оценивается покупателями и, следовательно, инвесторами.

Крупные компании инвестируют огромные средства в поддержание позитивного имиджа, то же делают и многие страны, расходы которых исчисляются миллиардами долларов (США, Саудовская Аравия и пр.). В России также прилагаются определенные усилия по формированию привлекательного имиджа, однако эти усилия, к сожалению, носят либо

декларативный, либо поверхностный характер. В результате репутационные потери, материализующиеся в ограничении взаимодействия, требования дополнительных гарантий и обеспечений, повышении ставки дисконтирования по инвестиционным проектам до фактически запретительного уровня и прочих негативных условий международных экономических отношений, составляют огромный объем несозданной добавленной стоимости в экономике.

Более всего потери от неблагоприятного имиджа страны несет процесс иностранного инвестирования. Инвестиционный имидж может иметь различные наименования (климат, атмосфера и пр.), но, в сущности, имеется в виду примерно одно и то же - комплекс объективных условий инвестирования, включающий как экономические, так и политические, социальные компоненты, природные ресурсы, рабочую силу, законодательство и т.д. и т.п. Некоторые из этих факторов в значительной мере зависят от действий властей, другие могут быть не связаны с ними, (например, географическое положение, предпочтения населения, конъюнктура на внешних рынках и ряд других). Кроме того, инвестиционный имидж – это также и комплексное отражение различных представлений инвесторов. При этом реальная экономическая ситуация и инвестиционный имидж неравнозначны, он формируемым поведением властей и компаний, бизнесменов, а также внешними наблюдателями, к слову сказать, часто ангажированными. Поскольку достаточно сложно измерить имидж объективными показателями, его формирование нередко происходит под влиянием лиц, случайно или намеренно искажающих информацию как в лучшую, так и в худшую сторону.

Имеются примеры из мировой практики, когда инвестиционный имидж был хуже реального положения вещей и наоборот.

Международная конференция на Ямайке 1976-го года фактически закрепила фидуциарную систему международного экономического взаимодействия (по крайней мере, в финансовой сфере), таким образом, моральная характеристика стала полновесным условием функционирования мировой экономики. В международной финансовой бизнес-среде репутационные потери тесно связаны с понятием «страновой риск». В глазах иностранного инвестора РФ была и остается страной высокого странового риска, что негативно влияет на принятие решений по финансированию проектов, а также и на общий характер экономического взаимодействия. Страновой риск является достаточно устоявшимся понятием в бизнес-практике, однако остается неопределенным в научной среде. Определяется он для субъекта международной деятельности не как арифметическая сумма тех или иных внешних рисков, а как интегрированный результат взаимодействия не зависящих от этого субъекта событий и обстоятельств.

Большинство зарубежных и отечественных исследователей сосредотачиваются на политическом риске, считая его определяющим. В. Вестон и Б. Сорж определяют политический риск как действия национального правительства, которые мешают проведению деловых операций, изменяют условия соглашений или приводят к конфискации собственности иностранных компаний. Подобным образом рассматривает данный риск и Д. Джодис: изменения в условиях проведения операций иностранными компаниями, возникающими в ходе политического процесса. Г. Райс и И. Махмауд настаивают на необходимости учитывать не только внутренние политические события в стране, но и международную политическую ситуацию. Согласно этим авторам, политический риск может быть определен как внутристрановые и международные, конфликтные и интеграционные события и процессы, которые могут привести к изменениям в правительственной политике внутри страны или в зарубежных странах, что выразится в неблагоприятных условиях или дополнительных возможностях (касающихся, например, прибыли, рынков, персонала) для фирмы.

По определению С. Кобрин, риском являются непредвиденные обстоятельства, возникающие в политической среде и принимающие форму ограничений в проведении операций.

Многие исследователи придерживаются мнения, что политическое событие не обязательно несет риск для бизнеса, но может также означать новые возможности. Они предлагают под термином «страновой риск» понимать неопределенность среды, в которой действуют все нерыночные силы. Это означает, что при прогнозировании риска необходимо учитывать не только негативные изменения, но также и позитивные, представляющие дополнительные возможности для бизнеса, при этом в финансовом анализе базовый риск является нейтральным, предполагающим как положительные, так и отрицательные отклонения.

Следует помнить, что любое неблагоприятное для одних субъектов событие может послужить источником дополнительной выгоды для других. Некоторые исследователи (С. Робок, Дж. Саймон, К. Миллер, С. Хеффернан) выделяют макро- и микрориск, в зависимости от уровня экономических субъектов, на который они распространяются. Макрориск ассоциируется с вероятностью политических событий, отражающихся на всех иностранных субъектах в стране размещения. К микрорискам относятся риски, специфичные для отрасли, фирмы или даже отдельного проекта.

Основным инструментом оценки риска инвестирования в страну являются рейтинги. Рейтинг странового риска является одной из форм субъективной оценки доверия к стране. Международными организациями

и всемирно известными рейтинговыми компаниями ежегодно определяются рейтинги для различных стран мира. При этом каждая организация-эксперт сама решает, какую из сфер - политическую, экономическую, социальную, правовую, религиозную и т.д. - необходимо исследовать более тщательно, что приводит к различию критериев и методик, положенных в основу определения странового риска. Надо сказать, что техника оценки и рейтингов имеет и «национальные особенности».

На практике величина странового риска имеет конкретную стоимость. Классическая теория риска подразумевает компенсацию для субъекта, ему подвергающегося. Величина подобной компенсации может служить «рыночной» величиной риска. В узко-практическом смысле под «премией на страновой риск» обычно подразумевают величину маржи, добавляемой к базовой процентной ставке по правительственным займам. Однако концепция «премии на риск» носит, на взгляд авторов, всеобъемлющий характер и применима ко всем экономическим показателям страны. В частности, это касается рыночной стоимости банков и корпораций, котировки государственных и частных долгов и т.д. Наибольшее же значение имеет данный показатель для отбора и оценивания инвестиционных проектов.

Существующая в экономике неопределенность, асимметрично распределенные и подвижные области давления со стороны различных заинтересованных групп искажают структуру относительной "покупательной способности" инвестиций и стоимости предприятий. Дело в том, что в реальности рыночные процентные ставки отражают не столько прибыльность реальных инвестиций, сколько моральный риск и способ отбора инвестиционных проектов. Инвестиции в денежные активы не только не тождественны реальным инвестициям, но могут вытеснять их, в наибольшей степени это относится к финансовым рынкам, выполняющим в экономике важнейшую функцию перемещения капитала в более эффективные отрасли, в частности, банки склонны давать в долг «старым» клиентам, во многом руководствуясь субъективными «мягкими» критериями. И, хотя этот усложняющий фактор присущ экономикам всех стран, его эффект гипертрофирован в российских условиях, где рынок функционирует в весьма специфической форме, затрудняя тем самым объективное обоснование ставки дисконтирования, исходя из применяемых в других странах методик при оценке стоимости предприятий.

Уточнение ставки дисконтирования в международной практике может быть произведено двумя путями: либо через статистическую обработку репрезентативной выборки группы фирм одной и той же

отрасли с региональной привязкой с целью обоснования сложившейся и прогнозируемой для нее нормы прибыли, либо через применение одного из аналитических методов расчета нормы дисконта. Первый путь затруднен в российских условиях по причине краткости статистических рядов произведенных инвестиций и возврата на них, недостаточной надежности данных, а в большинстве случаев и просто их отсутствии. Вероятно, такой подход будет задействован позже, когда накопится достаточный статистический материал.

Из аналитических методов основными и наиболее распространенными в зарубежной практике являются следующие: модель на основе оценки капитальных активов и метод кумулятивного построения. При их помощи происходит расчет стоимости акционерного или собственного капитала

Модель оценки капитальных активов

В расчете ставки дисконтирования эта модель разбивает ее на две составляющие: ставку дохода от «безрисковой» инвестиции и дополнительную ставку дохода для компенсации за неопределенность, связанную с инвестированием в данное предприятие. Расчеты проводятся по формуле:

Формула 1.

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Где:

R - искомый коэффициент дисконтирования, также являющийся ожидаемой ставкой дохода на вложенный капитал;

R_f - безрисковая ставка дохода, в качестве которой принято использовать доходность по долгосрочным государственным облигациям;

R_m - среднерыночная ставка дохода, определяемая исходя из долгосрочной общей доходности рынка; соответственно $(R_m - R_f)$ - премия за риск вложения в данный актив.

β - коэффициент, являющийся мерой рыночного или недиверсифицируемого риска и отражающий амплитуду колебаний доходности актива относительно рынка в целом.

Следует отметить, что для современных российских условий одинаково трудно обосновать как безрисковую, так и среднерыночную ставки дохода. Можно было бы предположить, что для устранения из расчетов макроэкономических рисков следует проводить их в долларовой денежной единице, а в качестве базовой безрисковой ставки использовать

доходность государственных валютных облигаций. Но валютные государственные ценные бумаги в условиях России не воспринимаются инвестиционным сообществом как безрисковые и стабильные.

Скорее, несмотря на проблемы американского фондового рынка, сопоставимой могла бы быть ставка по казначейским обязательствам страны-эмитента валюты (для американских долларов, соответственно, США), увеличенная на транзакционные издержки по переводу денежных средств. Показатель общей доходности рынка представляет собой среднерыночную доходность рынка и рассчитывается на основе долгосрочного анализа движения цен акций предприятий. В этом заключается еще одна проблема с использованием модели для вычисления ставки дисконтирования.

Дело в том, что тем самым признается справедливость тезиса о преобладающем влиянии искомой фундаментальной стоимости предприятия на цену его акций. Вместе с тем, хотя это предположение вполне может быть верным в долгосрочном плане, зачастую цены акций оказываются под весьма продолжительным доминирующим влиянием посторонних факторов. Трейдеры, торгующие российскими акциями, очень большое внимание уделяют движению цен американских акций, рынок которых слабо связан с реальной российской экономикой. Технический анализ показывает существенную степень корреляции российского и американского индексов акций.

Вместе с этим очевидно, что способность российских предприятий приносить доход не определяется такими показателями, как изменения в американских процентных ставках, безработицей в США или отношением американских инвесторов к американским же Интернет-компаниям, т.е. с теми факторами, влиянию которых весьма сильно подвержено движение акций на американском рынке. Коэффициенты в мировой практике обычно рассчитываются также путем анализа статистической информации фондового рынка, эта работа проводится специализированными фирмами. Данные о коэффициентах публикуются в ряде финансовых справочников и в некоторых периодических изданиях, анализирующих фондовые рынки (например, Datastream, Bloomberg, Barra и др.). Первой в нашей стране данные о коэффициентах стала публиковать информационно-консалтинговая фирма АК&М. Однако ограниченное число корпоративных ценных бумаг, торгуемых на фондовом рынке, сужает возможности использования данного коэффициента в оценке стоимости широкого круга предприятий.

Метод кумулятивного построения

В отличие от предыдущего метода, кумулятивный подход выводит ставку дисконтирования путем суммирования нескольких составляющих. За базу расчетов берется ставка дохода по «безрисковым» ценным бумагам. Затем к ней прибавляются дополнительные премии, связанные с риском инвестирования в конкретное предприятие, и вносятся поправки на действие количественных и качественных факторов риска, связанных с его спецификой (см. Схему 1).

$$\begin{array}{c} \text{премия на риск компании} \\ + \\ \text{премия на страновой риск} \\ + \\ \text{безрисковая ставка} \end{array}$$

Схема 1. Кумулятивный подход к обоснованию премии на риск при оценке стоимости предприятия.

Расчет стоимости собственного капитала согласно кумулятивному подходу проводится в два этапа:

- определение соответствующей безрисковой ставки дохода;
- оценка величины соответствующих премий за риск инвестирования в данную компанию.

Размер премий выводится на основе эмпирических данных. Данные премии, как правило, классифицируются по стране, типу предприятия (например, начиная с крупной фирмы, акции которой включены в фондовый индекс, и заканчивая венчурной компанией, занимающейся разработкой инновационного продукта), его размеру, отрасли, региону деятельности и т.п. Метод кумулятивного построения при условии статистической обработки качественных и подробных эмпирических данных с разбивкой по отраслям, регионам, размеру и другим характеристикам предприятия может послужить хорошей отправной точкой при прогнозировании ставки дисконтирования в российских условиях, однако для России эта модель показывает ставку более тридцати процентов в валюте как адекватную риску инвестирования. Данный показатель является по сути запретительным для осуществления прямых инвестиций, поскольку следует учитывать, что высокая норма дисконта может быть покрыта только долгосрочной рентабельностью проекта, что, опять же, в условиях подобного риска представляется сомнительным.

Необходимо отметить, что фактическая невозможность в российских условиях традиционного оценивания проектов часто приводит к полному отказу от рассмотрения подобных идей. В связи с недостатком

долгосрочных и проверенных эмпирических данных, а также отсутствием в отечественной оценочной практике согласия по поводу уровня безрисковой ставки и рискованных премий, пока использоваться могут лишь эвристические методы обоснования нормы дисконта, которые в основном базируются на здравом смысле.

Таким образом, высокая степень странового риска крайне негативно сказывается на развитии инвестиционного процесса, поскольку, помимо скромного иностранного инвестирования, это приводит и к оттоку отечественного капитала.

Помимо чисто финансовых аспектов, страновой риск можно определить через состояние институциональной неопределенности, которое отпугивает международный капитал.

На сегодняшний момент РФ выглядит довольно скромно на рынке мирового капитала, несмотря на рост международной инвестиционной активности. Россия обладает прогрессивными технологиями в некоторых специфических отраслях, таких, как производство материалов, вооружений, освоение космоса, но в целом экономика страны нуждается в серьезной модернизации. На рынке высоких технологий наша страна занимает на сегодняшний день ничтожную долю, имея огромный кадровый и информационный потенциал. При анализе, как правило, суть проблемы видится преимущественно в недофинансировании проектов и существующих экономических рисках. При этом игнорируется институциональный подход решения проблем в процессе инвестирования.

Необходимо определиться в связи с этим с понятием «институт». Основоположник институционализма – американский экономист Т. Веблен (1857–1929 гг.) доказал, что в рыночной экономике потребители подвергаются всевозможным видам общественного и психологического давления, поэтому необходимо учитывать внеэкономические факторы, объясняющие поведение потребителя в его социальном аспекте [4].

Р. Коуз, утверждал, что продуктивность экономической системы определяется специализацией и обменом, но издержки обмена (транзакционные) зависят от институтов страны: правовой, политической, социальной систем, системы образования и культуры и так далее [9].

В составе институтов Д. Норт выделял три основных составляющих: формальные правила (законы, конституции, нормы права и др.), неформальные ограничения (обычаи, традиции, соглашения, договоры и др.), механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдения правил (суды, инспекции, полиция и т.п.) [6].

Современные институционалисты (неоинституционалисты) говорят об ограниченной рациональности, на которую оказывают влияние внешние факторы среды: оппортунизм (преследование личных целей в

ущерб другим участникам), необходимость создания специальных структур в целях эффективного осуществления регулярных сделок, влияние на реализацию товара не только его цены и количества, но и качества, неполная спецификации прав собственности [4]. Институт метафорически можно представить себе как лабиринт, войдя в который можно разными путями добраться до выхода. Одни найдут выход легко, другие - зайдут в тупик и будут вынуждены возвращаться назад, третьи - идя на риск и неся затраты, попытаются сломать стену, кто-то, попав вторично в лабиринт, учтет прежние ошибки. И если однажды лабиринт будет нуждаться в реставрации, мнения людей разделятся. Одни – консерваторы, выступят за сохранение и восстановление «старых стен», другие – выстроят лабиринт с возможностями быстрого выхода. Аналогичное происходит и с институтами, они подвержены эволюции.

Таким образом, понятие «институт» включает в себя три аспекта:

- нормы, законы, правила и традиции поведения в обществе;
- организации различных организационно-правовых форм собственности;
- механизмы, регулирующие отношения хозяйствующих субъектов.

Концепция стимулирования инвестиций должна быть адаптирована к современным потребностям экономики России. При этом особое внимание следует обратить на привлечение иностранных инвестиций. Очевидна неэффективность способа преодоления технологического разрыва гражданских отраслей с помощью развития собственных НИОКР, не вызывает сомнений потребность в импорте стратегического капитала и использовании отработанных технологий в реальном секторе. Однако до сих пор не предпринимается значимых усилий в создании условий для активного международного взаимодействия.

Обобщая вышесказанное, можно выделить основные составляющие институциональной системы по отношению к инвестированию:

1. Институты конкурентного рынка. Инвесторы склонны вкладываться в эффективные отрасли экономики. Одним из ключевых институтов эффективной рыночной экономики является частная собственность, как на экономические блага, так и на факторы производства. Отношения собственности, безусловно, должны быть отрегулированы государством для сохранения баланса между личными и общественными интересами, в каких-то моментах собственность должна быть ограничена специальными условиями пользования и распоряжения. Очень болезненно инвесторы реагируют на любые попытки навязать определенный порядок ценообразования. Дело в том, что цена продукции на сегодняшний день является базовым показателем для инвестиционного проекта, принята практика таргетирования издержек – когда

себестоимость продукции «подгоняется» под приемлемую для потенциального потребителя цену, поэтому любые формы принуждения к корректировке цен однозначно являются негативным фактором при принятии инвестиционных решений. Большое значение также имеет и развитость рыночной инфраструктуры – банковских услуг, биржевого дела и пр.

2. Инвесторам необходима простая, понятная, безусловно исполняемая нормативная база. В законодательных и нормативных документах права, гарантии и преференции должны быть четко и однозначно зафиксированы, не должно быть малейших возможностей для двойного толкования, не говоря уже о противоречии одних актов другим, как это нередко бывает при анализе регионального и федерального законодательства. Необходима судебная система, имеющая международный авторитет.

3. Часто недооценивается обычай и традиции, существующие в стране-реципиенте, тогда как зачастую они имеют даже большее значения, чем формальные правила и процедуры. Без устоявшейся деловой этики практически невозможно эффективное взаимодействие экономических субъектов, так как никакой формальный договор не удержит от недобросовестной практики, если нет эндогенных запретов и ограничений. В идеале неформальные правила должны в точности соответствовать формальным и служить дополнительной гарантией их неукоснительного выполнения.

4. Основная функция власти в сфере экономики – контроль за выполнением формальных правил. В этом смысле на первый план выходят следующие характеристики существующей политической системы – легитимность, эффективность (способность оперативно решать споры и конфликты), доступность (недискриминация относительно юрисдикции и социального статуса объектов защиты). Наличие формально урегулированных прав собственности должно быть подкреплено безусловной защитой третьей стороны, под которой подразумевается государство, способное быть объективным в суждениях и обладающее силой и авторитетом, позволяющими разрешать конфликты прав собственности. Должна быть обоснованна и неизменна экономическая политика государства, особенно в таких амбивалентных областях, как приватизация, налоговая, финансово-кредитная политика. Основной целью власти в этой сфере должно быть поступательное экономическое развитие, чему способствует низкий уровень процента и инфляции на макроэкономическом уровне, поддержка свободного предпринимательства на микроэкономическом уровне, открытость

экономики для продуктивного международного сотрудничества на уровне мировой экономики.

5. Доступность и достоверность имеющейся информации является ключевым моментом для принятия решений. В обстановке недостатка информации решение с большой долей вероятности будет принято под воздействием случайных факторов, присутствие же заведомо неверной информации ведет к изначально неверным относительно заявленных целей решениям. Поэтому информационный фактор является существенным для потенциальных инвесторов. Информационная система должна предоставлять потенциальным инвесторам валидные данные об экономических показателях, законодательной базе, существующих инвестиционных проектах и потенциальных партнерах.

В России наблюдается ряд проблем, с которыми сталкивается национальный и иностранный инвестор.

Главным препятствием является неопределенность и незащищенность прав собственности. В России уровень защиты прав собственности искусственным образом снижается, при этом государство выступает отнюдь не как независимый эксперт, а как субъект, действующий в своих интересах, что негативным образом влияет не только на само государство, но и на общество в целом. Поэтому важным шагом по исправлению ситуации может стать административная и судебная реформы. Осуществление этих изменений будет затруднено, препятствием могут оказаться разные факторы, в первую очередь придётся столкнуться с нежеланием и неготовностью властной элиты отказаться от дохода в виде политической ренты. При этом нужно преодолевать «институциональную ловушку»: все задействованы в сложившейся системе, следовательно, легче ничего не менять, чем рисковать и пробовать встать на путь «некоррупционного» поведения. Найти решение этой проблемы достаточно сложно, но это необходимо сделать – бизнес должен стать прозрачным и легальным.

Серьезные проблемы есть и в защите прав интеллектуальной собственности, если ставить цель привлечение «технологических» инвестиций в страну. В России объекты интеллектуальной собственности долгое время охранялись как государственный интерес. Относительно недавно появилось адекватное рыночной системе законодательство о правах и защите интеллектуальной собственности в России. На сегодняшний день за нарушение прав интеллектуальной собственности предусматривается как административная, гражданско-правовая, так и уголовная ответственность. Создана Федеральная служба по интеллектуальной собственности, начинают работу специальные патентные суды. Однако правоприменение в этой сфере оставляет желать

лучшего, что объясняется множеством факторов, начиная от недостаточной квалификации судейского состава, заканчивая общим терпимым отношением общества к свободному использованию результатов интеллектуального труда.

Одним из основных поставщиком новейших технологий на мировой рынок являются Соединенные Штаты Америки, специальное агентство которых United States Trade Representative (Управление торгового представителя США, правительственное агентство, занимающееся разработкой торгового законодательства и координацией внешнеторговой политики) готовит ежегодный отчет по странам, не обеспечивающим эффективную правовую охрану интеллектуальной собственности. В 2012 году в «черный список» вошла Россия с такими странами как Алжир, Чили, Пакистан, Венесуэла. Претензии не новы:

- недостаточное соблюдение международных соглашений в части интеллектуальной собственности, в особенности подписанных в рамках подготовки к членству в ВТО (Соглашения ТРИПС, закон «Об обращении лекарственных средств» и т.д.);
- необходимость совершенствования судебной реформы и эффективного ее правоприменения;
- нерегулируемость электронной сферы продаж;
- отсутствие видимых успехов в борьбе с нарушением технологической защиты интеллектуальной собственности;
- неотработанность практики расследований преступлений, связанных с нарушением прав на интеллектуальную собственность, недостаточность ресурсов и полномочий у правоохранительных органов для борьбы с преступлениями, связанными с нарушением прав интеллектуальной собственности.

Но отмечается некоторый прогресс в области охраны интеллектуальной собственности, в частности, принятие закона о создании специального суда по интеллектуальным правам, внесение поправок в Уголовный кодекс РФ, усиливающих ответственность за нарушение прав на интеллектуальную собственность; закрытие заводов, производивших контрафактную продукцию и пр. Но все это явно недостаточно для того, чтобы Россия вошла в зону доверия для стратегического иностранного инвестора.

Помимо неопределенности прав собственности, можно выделить следующие принципиальные претензии инвесторов:

- неразвитость и нестабильность институтов власти, что порождает высокий уровень коррупции и полуполегалность экономических процессов в стране;

- низкие, в отличие от многих активно развивающихся стран, экономические показатели роста ВВП и его неэффективная качественная структура, следствием чего является недостаточный уровень доходов населения для формирования устойчивого платежеспособного спроса;
- слабый уровень развития общей рыночной инфраструктуры;
- неполная конвертируемость рубля;
- высокая цена входа на рынок вследствие общей монополизации;
- неэффективность институциональной базы стимулирования и защиты инвестиций.

Синергетическое воздействие этих факторов инвестиционного климата приводит к тому, что Россия не рассматривается как страна для стратегических вложений, поэтому капитал, приходящий в страну, в основном имеет заемный характер и не способствует модернизации промышленности. Трансфер технологий наиболее вероятен при непосредственных вложениях в основные фонды, причем, вопреки всеобщему мнению, совсем необязательно для технологического перевооружения необходимы исключительно прямые иностранные инвестиции, возможности портфельных инвестиций здесь несопоставимо шире. Это обусловлено двумя факторами:

1. Во-первых, существует общая тенденция вытеснения прямых инвестиций портфельными по мере развития фондового рынка страны.
2. Во-вторых, крупные производства организованы, в большинстве своем, в виде корпораций, соответственно, привлечение капитала в форме продажи акций есть самый естественный способ привлечения капитала.

В вопросах развития портфельного инвестирования в РФ накопилось также множество проблем, главными из которых связаны с неразвитостью рыночных институтов фондового рынка. Это и пробелы в законодательстве, не обеспечивающее должную защиту прав акционеров, неразвитость финансовой инфраструктуры и т.д. В результате этого иностранное портфельное инвестирование нацелено в России на извлечение спекулятивной прибыли, объемы инвестирования крайне малы и при незначительных колебаниях доходности капитал уходит в более стабильные регионы. Несмотря на достаточно серьезное формальное противодействие оттоку капитала, фактически все преграды успешно преодолеваются. Но чем жестче регулируется миграция капитала, тем меньше инвесторы склонны рисковать ресурсами.

Достаточно серьезной проблемой является ситуация гистерезиса относительно неформальных правил. Деловая этика в России находится на

этапе начального развития. Исторический разрыв, который присутствует в этой сфере со времени слома командно-административной системы хозяйствования, еще очень долго будет давать о себе знать. Проблема нехватки деловой этики российского бизнеса во многом является проблемой социальной и деловой элиты общества. На сегодняшний день вследствие отсутствия «социальных лифтов», клановости и коррупционности российская элита ригидна и глубоко преемственна. Первое поколение бизнесменов начала рыночных преобразований представляло собой в большинстве своем либо представителей черного или серого рынка, либо являлось носителями обычаев советской бюрократии. Законы чести, репутации и порядочности не имели ничего общего с этими слоями постсоветского общества. В советское время заниматься предпринимательством в любых его формах было противозаконно. Отсюда и общественное представление о бизнесменах, как о людях, жаждущих наживы. Нормы делового общения, принятые в элите, задают социальную шкалу оценок поведения. Социальная оценка выполняет функцию социального стимула (позитивного или негативного), предопределяющего этические правила и нормы в бизнесе. Современная российская деловая элита как социальная группа воздействует на общественное сознание, навязывая специфические правила деловых взаимоотношений и ориентируя на ценности, к сожалению, соответствующие низшему преконвенциональному уровню развития моральных суждений.

Проанализировав условия для инвестирования применительно к РФ, можно сделать вывод о том, что ситуация неудовлетворительная. Главной причиной иностранного инвестирования в экономику России, например, является исключительно доступ к ресурсам – в основном, природным, а также в некоторых сферах – человеческим, интеллектуальным, технологическим. Статистика подтверждает, что наибольший объем иностранных инвестиций сконцентрирован в добывающих отраслях промышленности. По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата), объем иностранных инвестиций в экономику России в 2012 году составил 154,6 млрд. долл. Главными инвесторами в отечественной экономике являются Швейцария – 13,7 % от общего объема иностранных инвестиций в России, Кипр – 10,6 %, Нидерланды – 8,7 %, Великобритания – 7,4 %, Германия – 4,6 %, из стран СНГ: Беларусь – 2,3 %, Казахстан – 0,7 %. [10]. Иностранные инвестиции направляются преимущественно в следующие российские отрасли:

- транспорт и связь – 27,8 %;
- добыча полезных ископаемых- 14,6 %;
- обрабатывающие производства – 12,9 %.

Несмотря на устойчивое в последние годы превышение вывоза капитала над его ввозом, Россия остается крупнейшим импортером капитала. В 2012 году основная часть валового ввоза капитала приходилась на прочие инвестиции (86,7 % всех поступлений), в том числе торговые кредиты, зарубежные займы корпораций и банков; прямые инвестиции составили 12,1 %, портфельные – 1,2 % [10]. Больше всего российских инвестиций накоплено в Нидерландах — 28,2 млрд. долл., на Кипре — 23,1 млрд. долл., в Швейцарии — 8,1 млрд.долл. и США — 7,892 млрд. долл. Из стран СНГ Россия преимущественно направляет капитал в Беларусь, Казахстан и Украину. Прямые инвестиции в структуре накопленных российских инвестиций за рубежом составляют 67,550 млрд. долл., портфельные — 6,616 млрд. долл., прочие — 32,623 млрд. долл. [10].

Одновременно с решением институциональных проблем необходимо создать систему дополнительных гарантий для иностранного капитала, поскольку повышенные риски, связанные с работой в незнакомой и нестабильной экономической среде, должны компенсироваться системой стимулов. В этом смысле хорошим инструментом могло бы стать частно-государственное партнерство. Данная система партнерства была изобретена в целях поощрения частного капитала к реализации не слишком привлекательных проектов, при этом вместе со своим материальным вкладом государство предоставляет общественно значимым проектам как финансовые средства, так и «квазиденьги». В России существует множество институциональных проблем, отпугивающих потенциальных инвесторов, которые и могут быть решены за счет взаимодействия государства с инвесторами, в первую очередь – иностранными, поскольку именно они обычно указывают в качестве главного ограничителя взаимодействия возможные «враждебные» действия властей. В этом плане такой институт имеет ряд преимуществ для иностранных инвесторов, поскольку позволяет нивелировать политические и административные риски, служащие основным препятствием для финансирования проектов в РФ. Технологическая отсталость во многих отраслях, в особенности в сфере обслуживания населения – медицина, образование, транспортная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, инженерные коммуникации - вызывает необходимость активнее использовать возможности для международного сотрудничества.

В Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу содержался раздел «Развитие механизмов частно-государственного партнерства», определяющий приоритетные направления, инструменты взаимодействия государства и

бизнеса, однако развитие этого благого начинания оставляет желать лучшего. Понятного, единого и системного понимания явления частно-государственного партнерства в России на сегодняшний день не существует, в научной среде данное явление также не изучено должным образом. Наиболее общее определение дано этому явлению В.Г. Варнавским, определившим частно-государственное партнерство как институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов [7].

Данный термин употребляется в основном при определении принципа взаимодействия государства и бизнеса либо правовой формы такого взаимодействия. Юридически в РФ частно-государственное партнерство регулируется Законом о концессиях.

Функционально можно выделить следующие характерные черты частно-государственного партнерства: оно удовлетворяет потребности развития, используя или заимствуя ресурсы частного сектора; осуществляет государственные полномочия, при этом функционируя совместно с частным сектором.

Как правило, частно-государственное партнерство состоит из двух или более сторон, работающих ради достижения совместных целей. Участниками партнерства могут быть: местные и общегосударственные органы власти; коммерческие организации (отечественные и иностранные), некоммерческие организации - общественные организации. При этом все участники партнерства разделяют полномочия и ответственность, совместно затрачивают ресурсы, осуществляют вложения, несут риски и получают выгоды, поддерживая взаимоотношения в течение определенного срока, которые прописаны в соглашении - правоустанавливающем документе.

Проекты частно-государственного партнерства – это особый вид сотрудничества государственного и частного секторов экономики, цель которого – реализация долгосрочных инвестиционных проектов, которые не приносят немедленной прибыли, поэтому здесь еще так важны гарантии инвесторам.

Широкое применение в РФ механизмов частно-государственного партнерства способно обеспечить возможность осуществления общественно-значимых проектов в короткие сроки, не слишком привлекательных для традиционных форм финансирования, а также повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса. Также возможно обеспечить снижение нагрузки на бюджет (коммерциализация предоставления общественно-значимых услуг), возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, повышение качества обслуживания конечных пользователей.

Частно-государственное партнерство дает также возможность сконцентрировать внимание государственной власти на свойственных ей функциях, сократить государственные риски за счет распределения их с частными партнерами.

Однако следует понимать, что любые институциональные структуры, в том числе и в области привлечения иностранных инвестиций, имеют тенденцию превращаться в бюрократические препоны при их неграмотной организации. Также и в случае с частно-государственным партнерством основной проблемой, с которой сталкиваются инвесторы, как правило, является документарное оформление подобных отношений.

Исходя из современного зарубежного опыта, попытки использовать инвесторов для решения социальных проблем, за которые все-таки должно отвечать государство, приводят к появлению сложных юридических схем частно-государственных партнерств.

Часто некоторые конкурсы на право взять в управление государственные активы остаются безуспешными по причине невозможности рассчитать будущую доходность для разумного бизнес-плана с учетом всех наложенных государством ограничений. Также для частных компаний риски связаны с возможными изменениями в политике государства, неблагоприятными или непостоянными рыночными условиями, с неспособностью или отказом государственного сектора выполнить условия договора.

Развитие частно-государственного партнерства, которое позволит иностранным инвесторам получить гарантии сохранности вложенных средств, может стать действенным способом преодоления фидуциарного барьера для иностранных инвесторов, если будут решены следующие задачи:

- внесена юридическая ясность относительно собственности, структуры налогообложения и регулирования потенциальных взаимных претензий;
- обеспечено повышение квалификации государственных служащих в плане экономических и юридических компетенций, в особенности это касается местных управленцев;
- обеспечение прозрачных и равноправных конкурсных процедур доступа участников рынка (независимо от организационных форм и юрисдикции) к институту частно-государственного партнерства.

Частно-государственное партнерство имеет в России некоторое развитие. Примером попыток использования подобной структуры может служить Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ) –

инвестиционный фонд, созданный правительством России для инвестиций в лидирующие компании наиболее быстрорастущих секторов экономики. Во всех сделках РФПИ выступает соинвестором вместе с крупнейшими в мире институциональными инвесторами – фондами прямых инвестиций, суверенными фондами, а также ведущими отраслевыми компаниями. РФПИ предположительно будет играть важную роль в привлечении инвестиций в экономику России. Однако разовые, даже особо крупные проекты, не обеспечат в должной степени формирования отношения к России как к стране, предпочтительной для стратегического инвестирования.

Стратегически процесс привлечения иностранных инвестиций напрямую зависит от усилий государства в плане исполнения его основных функций: создания рыночных «правил игры» и жестким контролем за их исполнением. Необходимо также понимать, в условиях глобализации и нарастания конкуренции за международный капитал политика государства должна быть не просто «благоприятствующей», а «стимулирующей». Необходимо создать для иностранных инвесторов режим наибольшего благоприятствования. Тем более это необходимо для стран, развивающихся в условиях экономической и политической нестабильности, где отсутствует развитая рыночная инфраструктура и имеется высокий уровень инвестиционного риска.

Репутационные потери РФ на международном рынке капитала имеют весьма ощутимые экономические потери, в связи с чем необходима планомерная работа по улучшению имиджа России как страны, благоприятной для вложения стратегического капитала. При этом увеличение притока иностранного капитала в экономику России уже само по себе будет вызывать цепную реакцию – наращивание массы иностранных инвестиций в той или иной стране служит дополнительной гарантией для потенциальных инвесторов – как внешних, так и внутренних. Для улучшения имиджа необходимо достижение следующих основных стратегических и тактических целей:

1. Преодоление правового нигилизма, проведение политики безусловных гарантий прав собственности, развитие рыночных систем хозяйствования, радикальное улучшение государственного управления.

Необходимо также преодолеть ведомственный подход к иностранным инвестициям, который противоречит обеспечению национальных интересов и интересов иностранных инвесторов. К неисполнению законов, контрактных обязательств и судебных решений в России добавляется еще и самоуправство ведомств, регионов и местных властей, в результате Россия предстает перед иностранными инвесторами

не как единое правовое государство, а скорее как союз федеральных княжеств, каждое со своим сводом правил.

2. Информирование потенциальных инвесторов об улучшении ситуации посредством средств массовой информации и по другим информационным каналам.

При этом продвижение благоприятного имиджа России является задачей, для решения которой кажется вполне обоснованным создание партнерских отношений между государством и бизнесом, поскольку если структуры будут создаваться государством, они будут восприниматься как бюрократические, и у международного бизнес-сообщества будут вызывать отторжение. Установление же партнерских отношений позволит использовать накопленный бизнесом потенциал в сфере содействия привлечению и продвижению инвестиций, а также будет соответствовать практике, когда наиболее адекватным источником информации для потенциальных инвесторов являются инвесторы уже действующие.

3. Проведение активной стимулирующей политики.

Благодаря активной, даже агрессивной стратегии привлечения инвестиций многие развивающиеся страны с помощью иностранных вложений смогли полностью перестроить свою экономику, причем борьба за международный капитал только обостряется. Согласно данным конференции ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) за первые два квартала 2012 г. Китай сумел привлечь \$59,1 млрд., тогда как США привлекли \$57,4 млрд. Эти цифры символизируют смену прежней инвестиционной парадигмы в мировой экономике. В докладе UNCTAD также отмечается, что объем иностранных инвестиций в развивающиеся страны впервые за историю сравнялся с инвестициями в развитые. Оставаясь в стороне от данных тенденций, Россия рискует укрепиться в своей не слишком почетной функции поставщика сырьевых ресурсов в мировом разделении труда.

Вопросы для самопроверки

1. Определите понятие «гудвилл».
2. Определите понятие «инвестиционный имидж страны».
3. Какие факторы влияют на инвестиционный имидж страны?
4. Дайте определение понятию «страновой риск».
5. Какие факторы влияют на страновой риск?
6. Охарактеризуйте инвестиционный климат Российской Федерации?
7. Определите понятие «частно-государственное партнерство».

8. Приведите примеры функционирования структур в форме частно-государственного партнерства в российской и международной практике.

Список литературы

1. *Борисов, А. Н.* Управление инвестиционной деятельностью предприятий и комплексов: теория, методологи, практика // Автореферат дисс...д.э.н., Воронеж, 2007. – 40 с.
2. *Волосов, А. И.* Теория и методология государственного управления инвестиционной деятельности // Автореферат....д.э.н.-СПб, 2008. – 35 с.
3. *Закорин, Н. Д.* Методология инвестиционного развития туристского потенциала территориальных образований // Дисс.....д.э.н.-СПб, 2006. – 260 с.
4. *Кузьминов, Я. И.* Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки и контракты / Я. И. Кузьминов, К. А., Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 443 с.
5. *Львов, Д. С.* Введение в институциональную экономику. М.: Издательство «Экономика», 2005. – 445 с.
6. *Норт, Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
7. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. – СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2008. – 168 с.
8. *Шаститко, А. Е.* Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
9. *Вольчик, В. В.* Лекции по институциональной экономике. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/lectures/lecture1.htm>. – Дата обращения 05.11.2011.
10. Россия в цифрах, 2013. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135075100641. Дата обращения 08.08.2013.
11. *Нарышкин, С. Е.* Привлечение иностранных инвестиций: экономическая стратегия и развитие регионов России: Монография. – М.: Изд-во «Контракт», 2009. – 320 с.
12. www.unctad.org (UNCTAD).
13. www.gks.ru (Росстат РФ).