

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
И.А.Лиман
« ___ » _____ 2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА
(магистерская диссертация)

38.04.01 Экономика: Экономика и правовое регулирование бизнеса

Выполнил
Студент 2 курса
очной формы обучения



(подпись)

Крушельницкий
Николай
Владимирович

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент



(подпись)

Лейман
Татьяна
Ивановна

Рецензент
Начальник Планово-
Экономического отдела ООО
«СИБУР Тобольск»



(подпись)

Полюлях
Глеб
Андреевич

Тюмень 2016

Работа выполнена на кафедре экономической теории и прикладной экономики

Финансово-экономического института ТюмГУ

по направлению «Экономика»,

магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Защита в ГЭК

протокол от _____ № _____

оценка _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА	11
1.1. Теоретические позиции и существующие модели исследований в части взаимоотношения государства и бизнеса.....	11
1.2. Общая характеристика государственного регулирования.....	19
1.3. Роль предпринимательства в экономике страны	23
1.4. Типологии взаимодействия бизнеса и органов государственной власти.....	30
1.5. Правовые основы взаимодействия органов государственной власти и представителей бизнеса	37
ГЛАВА 2 СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКОЙ И В РОССИИ.....	45
2.1. История развития взаимодействия бизнеса и государственных органов в странах с развитой экономикой	45
2.2. Современное состояние взаимоотношений государства и бизнеса в западных странах	52
2.3. Отечественное состояние взаимоотношений органов государственной власти и бизнеса	57
2.4. Государственно-частное партнерство как основа взаимодействия между государством и бизнесом в России	68
2.5. Оценка состояния государственно-частного партнерства в России	80
ГЛАВА 3 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И В МИРЕ	91
3.1. Развитая нефтехимическая отрасль, как фактор роста экономики стран	91
3.2. Взаимодействие государства и бизнеса в России в нефтехимической отрасли	96
3.3. Взаимодействие государства и бизнеса в странах с развитой экономикой в нефтехимической отрасли	104
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	113
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	117
ПРИЛОЖЕНИЯ	130

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования

Опыт постсоветского развития России наглядно продемонстрировал центральную роль взаимоотношений государства и бизнеса в эволюции политической, экономической систем.

Формирование специфических моделей взаимодействия бизнеса и органов государственной власти в Российской Федерации является одним из определяющих факторов успеха реформирования экономики и, как следствие, увеличение темпов экономического роста, а также влияет на эффективность функционирования политической системы.

Государство, в свою очередь, через определение условий функционирования бизнеса, создание преференций для его отдельных структур или же сужения конкурентных преимуществ для других, способно гибко конструировать экономические и, в конечном счете, его политические связи.

В настоящее время деятельность предпринимателей во многом определяется тем, насколько рациональны и эффективны их связи с государством, позволяющие достигать социальные цели общества через реализацию ответственных функций бизнеса.

В современных рыночных условиях успеха достигнуть можно лишь в реализации социально значимых проектов, при этом необходимо объединить усилия государства и бизнеса. Это должно быть в обязательном порядке взаимовыгодное партнерство, сотрудничество, направленное на развитие всего государства, общества и экономики в целом.

В таких партнерствах органы государственной власти и субъекты предпринимательской деятельности всецело дополняют друг друга, взаимовыгодно сотрудничают и вместе идут к одной заранее намеченной цели. Вопросы такого взаимодействия приобретают особую значимость.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, развитие институтов государственно-частного партнерства определяется в качестве стратегического направления. [70]

Одной из основных задач государства на данном этапе становления государственно - частного партнерства является повышение привлекательности всех механизмов государственно-частного партнерства, попытка сделать их максимально доступными для бизнеса, сформировать основные составляющие и усовершенствовать нормативную правовую базу для развития столь перспективного и нужного направления.

Бизнес должен получить более деятельную поддержку со стороны всех институтов развития форм государственно-частного партнерства.

На сегодняшний момент можно утверждать, что ГЧП как явление общественной жизни в России существует и успешно развивается. В настоящее время в качестве приоритетных сфер развития государственно-частного партнерства в России принято рассматривать: [70]

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

Законодательству о государственно-частном партнерстве требуется четкая юридическая позиция, касающаяся вопросов собственности, структуры налогообложения и регулирования потенциальных конфликтов интересов. Оно должно также определять приемлемую структуру для принятия на себя органами государственной власти связанных риском обязанностей.

Внедрение разработанной правовой структуры важнейшее условие для мотивации бизнеса на вступление в государственно- частное партнерство. Успех такого проекта в России на 70% зависит от качества подготовки

проекта на начальных стадиях. Правильное и грамотное партнерство может быть реализовано лишь при полной ясности и прозрачности стратегии дальнейшего развития государства.

В случае отсутствия четких «правил игры», без уверенности в стабильности и правильности сделанного выбора 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.

Появление стимулов для осуществления максимально возможных вложений со стороны инвесторов должно быть вызвано созданием возможностей достижения максимальной рентабельности. Инвесторам требуются не временные льготы, а долгосрочные гарантии возврата вложенного капитала.

Если этого нет, то рост предпринимательского риска ведет к сокращению инвестиционного предложения и утечке капитала из страны.

Данная тема актуальна в современном мире, так как действующая система управления взаимодействием бизнеса и государства в современных экономических системах не обеспечивает эффективной реализации интересов общества. Она призвана базироваться на сочетании процессов государственного регулирования и либерализации отношений, возникающих в ходе взаимодействия бизнеса и власти. Однако рациональная модель подобного взаимодействия пока не найдена.

В стране разрабатываются и обсуждаются различные программы реформирования бизнеса, развития его взаимоотношений с государственными органами управления, реализуются меры по их воплощению. Несмотря на предпринимаемые усилия, экономические и социальные результаты взаимодействия бизнеса и государства не оправдывают ожиданий общества. Они не способствуют эффективному развитию бизнеса в реальном секторе экономики, а доходы, получаемые от

его деятельности, не оказывают должного влияния на рост благосостояния народа и решение социальных проблем общества.

Вместе с тем роль бизнеса в экономике вполне очевидна и в ходе развития рыночных отношений он постепенно занимает присущее ему место.

Однако слаборазвитая система экономического взаимодействия бизнеса с государственными органами пока не позволяет ему эффективно реализовывать свои функции. Во многом это вызвано тем, что экономические отношения между бизнесом и государственными органами управления, а также их мотивационные установки, обуславливающие взаимодействие, изучены не в полной мере.

Недостаточное внимание уделяется ценностным ориентирам бизнесменов, а также методологической базе взаимодействия бизнеса с государственными органами управления. По этим причинам формирование эффективных связей между бизнесом и государством замедляется и порождает массу неоправданных ошибок.

Предпринимательское сообщество будет тем крепче, чем теснее оно будет связано с гражданским обществом, а также с негосударственными организациями, отстаивающими интересы населения.

В тоже время следует отметить, что политика «агрессивной поддержки бизнеса государством» проводимая в настоящее время в России, заключающаяся, во-первых, в упрощении процедур предоставления государством кредитов бизнес-структурам, а во-вторых, в продвижении их на внешних рынках, пока не решает главной задачи – стабильности экономического развития страны и, как следствие, социальной защищенности граждан России перед новыми вызовами и угрозами.

Степень научной разработанности проблемы

Проработанность материалов по тематике в отечественной специальной литературе связанная с теоретическими и практическими аспектами взаимоотношений власти и бизнеса, нашла отражение в работах С.П. Перегудова [68], Р.Ф. Туровского [85], В.Л. Тамбовцева [84], М.И.

Либоракиной [38], А.Ю. Зудина [33], А.Н. Шохина [104], В.А. Кабашкин [39].

В зарубежной научной литературе вопросам взаимоотношений власти и бизнеса также уделено достаточно много внимания.

Несмотря на достаточно большой объем работ, посвященных взаимоотношениям государства и бизнеса, механизмам их регулирования, представление о качественной составляющей все еще остается недостаточно обоснованным и разработанным. Теоретические и методологические исследования особенностей построения взаимоотношений между государством и бизнесом проходят в основном в масштабе экономической и политической сфер, оставляя без внимания остальные не менее важные возможности регулирования других сфер (социальной, духовной).

Рассмотренная совокупность различных точек зрения по исследуемой проблеме позволяет заключить, что ввиду её комплексного характера научная разработанность проблемы неоднородна: теоретические исследования концентрируются на отдельных её аспектах. Недостаточная степень научной разработанности проблем взаимоотношений государства и бизнеса с позиций развития механизмов ГЧП, а также несомненная её практическая значимость для российской экономики, обусловили выбор темы диссертационного исследования и определили его цель.

Достаточно широкий объем документов официального характера, государственных программных документов:

- Указов Президента Российской Федерации;
- Федеральных законов;
- Постановлений Правительства РФ;
- Иные нормативно-правовые акты, посвященные исследуемым проблемам.

Объект исследования: взаимоотношение бизнеса и государства, исследования, модели и теоретические аспекты взаимоотношений.

Предмет исследования: модели взаимодействия бизнеса и власти в России и зарубежных странах (основы формирования, проблемы развития, дальнейшая перспектива).

Цель диссертационного исследования состоит в выявлении особенностей и характерных черт взаимоотношений отечественных и зарубежных компаний с государством.

Для достижения цели исследования поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать действующие подходы к изучению взаимодействия представителей бизнеса и государства.
2. Обозначить «узкие места» во взаимоотношениях органов государственной власти с компаниями, дать рекомендации по их «расшивке».
3. Сравнить нынешние взаимоотношения бизнеса и государства в России и зарубежных странах.
4. Определить возможность заимствования практик взаимодействия бизнеса и органов государственной власти, используемых в зарубежных странах и в России.
5. Выявить основные параметры моделей взаимодействия бизнеса и органов государственной власти в РФ.

Теоретическая и методологическая основа исследования.

В качестве методологической основы для проведения исследования были применены следующие общенаучные принципы познания экономических явлений: диалектический, организационный и системный подход.

В рамках диалектического метода использовались такие общенаучные приемы, как сравнительный анализ и синтез, метод дедукции и индукции, метод аналогий, наблюдения и группировки.

Организационный метод познания реализовывался через использование историко-логического, структурно- функционального анализа

для изучения принципов и особенностей формирования и развития объекта исследования.

Исследование основывается на методологии системного подхода, дающей возможность рассматривать взаимоотношения государства и бизнеса как взаимоотношения между основными элементами общественной системы, а также выяснить специфику и причинно-следственные связи между сложными социально – экономическими системами бизнеса и государства, определить перспективу их развития.

Концептуальную основу исследования составляют: экономические теории западных экономистов, включая институциональное направление; а также некоторые элементы теоретических концепций социологии, философии, истории, культурологии в рамках междисциплинарного исследования экономики как части общественной системы.

Научная новизна исследования.

Новизна заключается в развитии теоретических представлений о построении взаимоотношений между бизнесом и государством, через призму развития государственно-частного партнерства, а также формирование на этой основе прогноза и рекомендаций по улучшению этих отношений.

Наиболее существенные научные результаты, полученные в процессе диссертационного исследования, состоят в следующем:

1. Применение системного подхода к сравнительному анализу моделей взаимодействия государства и бизнеса в странах с развитой экономикой и в России;
2. Поиск способа коррекции взаимоотношений является формирующийся институт ГЧП, который представлен как основа устойчивости и долгосрочности взаимоотношений, влияющий на изменение их качественных характеристик;
3. Дана концептуальная характеристика ГЧП как института рыночных взаимоотношений на основе исследования теорий западных и отечественных экономистов, установлена специфика взаимоотношений

в России и на Западе, выявлены свойства ГЧП как института и преимущества его введения, как в масштабе государства, так и в глобальном масштабе.

Достоверность и научная обоснованность результатов.

Достоверность исследования, заключается в применении обновленной методологии, а именно системного подхода, который предусматривает рассмотрение проблемы в части причинно-следственных связей и специфики. Был использован метод аналогий, сравнительный анализ, базирующийся на истории и метод индукции.

Теоретическая значимость исследования

Результаты исследования качественно обобщены, что способствует корректному генерированию понятий о современных моделях взаимодействия бизнеса и государства в зарубежных странах. Данное эмпирическое исследование позволит автору определить пути эффективного взаимодействия государства и бизнеса.

Практическая значимость исследования

Ключевые рекомендации и выводы могут использоваться при оценивании действующих государственно-частных проектах.

Материалы, проработанные в диссертации, могут быть использованы в учебном процессе, как в рамках курсов по повышению квалификаций, так и базовых курсов.

В работе впервые выделены наиболее эффективные направления решения проблем взаимодействия бизнеса и власти в современной России.

Структура и объем работы

Структура диссертационной работы определена объектом, предметом, целями, задачами и алгоритмом исследования. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Текст диссертации изложен на 130 страницах, содержит 8 таблиц, 13 рисунков и 5 приложений.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

1.1. Теоретические позиции и существующие модели исследований в части взаимоотношения государства и бизнеса

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.

Например, системная теория оперирует понятием власти, введенным в научный оборот Т. Парсонсом в начале 60-х годов двадцатого века. Он рассматривал власть как обобщенную способность достигать выполнения обязательств в коллективе (эффективность) и определял власть как символически обобщенное средство коммуникации. [113, p.153].

Основную проблему власти Т. Парсонс видел не столько в институциональном применении негативных санкций в случае отказа от выполнения принятых в коллективе обязательств, сколько в самом специфическом характере власти как символически обобщенного средства коммуникации.

«Понятием «символический», — отмечает Н. Луман, - Парсонс указывает на различие между я и другим (ego и alter), то есть на социальное

измерение... Мысль заключается в том..., что социальное единение может быть достигнуто лишь тогда, когда положенная в основу общность располагает резервом, охватывающим более чем только одну ситуацию» [114, p.154].

В применении к понятию взаимодействия бизнеса и власти это означает, что эти отношения опираются на взаимные ожидания, предполагают определенный уровень обоюдного доверия.

Соответственно, конфликты возникают из-за рассогласования ожиданий, что провоцирует слишком завышенные или заниженные ожидания. Возникающая вследствие этого неопределенность влияет на уровень доверия в социальной системе. [114, p.243].

Согласно Парсонсу, индивиды, образуя коллектив, принимают на себя различные обязательства. Возможно, некоторые индивиды могут принимать обязательства, не соответствующие их интересам или их интересы, начнут расходиться с их обязательствами. Однако для нас важно то, что обязательства в коллективе считаются обязывающими, а не то, что имеют место разные интересы властвующих и подвластных.

По теории символически обобщённых средств коммуникации Т. Парсонса и Н. Лумана власть понимается как символически-обобщенное средство коммуникации, регулирующее действия в социальной системе [114, pp. 340-373; 114, p.243-286].

Это теоретическое определение позволяет более продуктивно раскрывать проблематику власти в обществе, связанную с неустойчивостью и колебаниями властных отношений, в отличие от традиционных каузальных концепций, в которых власть понимается, как специфическая способность властвующих оказывать определенное воздействие на подчиненных в индивидуальных или групповых контекстах взаимодействия.

Интересны разработки отечественной политической науки проблематики теоретико-методологических моделей институционализации бизнеса в современном российском обществе. В работах М.Н. Афанасьева [4,

стр 13-253], Р.И. Капелюшникова [40, стр. 199], А.А. Яковлева [108, стр. 50-248], Е.Г. Ясина [110, стр 25-189] и др. обобщены теоретические подходы, которые позволяют уточнить вопросы вариативности концептуализации феномена бизнеса в современном российском обществе.

Не четко обозначены теоретические рамки описания институциональной специфики бизнес-сообществ, нередко подменяемые характеристикой функциональных параметров и мотивационной структурой предпринимательской деятельности.

В современной политической системе действуют две принципиально отличные друг от друга модели взаимодействия бизнеса и государства (Рис.1.1.).

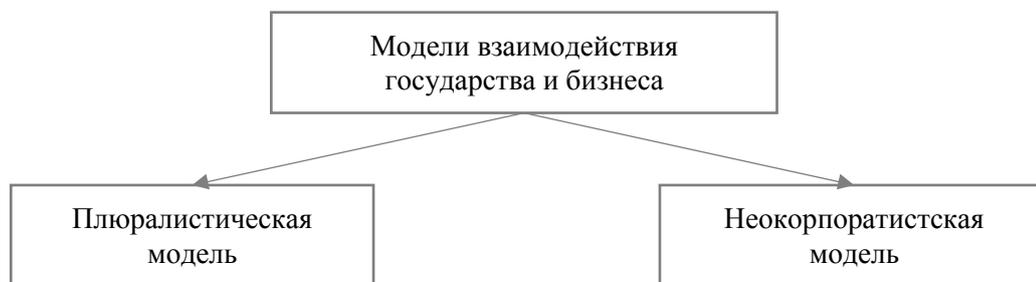


Рис.1.1. - Модели взаимодействия государства и бизнеса в современном мире.

Источник: [79, стр 24]

В действительности ни одна из них не действует в чистом виде. Существующие в мире конкретные примеры чаще всего представляют собой некие смешения и переплетения обеих моделей.

Однако во всех случаях можно проследить преобладание одной модели над другой.

В рамках данного исследования представляет интерес концепция функционального представительства, которая отражена двумя основными моделями – плюралистической и корпоратистской, которые отражают два основных подхода к продвижению интересов, где главным разграничительным признаком становится роль государства.

Большинство учёных считают наиболее авторитетными определения этих моделей, данные Ф.Шмиттером [116, р.96].

Плюралистическая модель, по его мнению, является «системой представительских интересов, в которой конституирующие единицы организованы в неограниченное число самостоятельных, необязательных, конкурирующих друг с другом, иерархически независимых и самоопределяющихся структур, которые особым образом не лицензируются, не признаются, не субсидируются, не создаются и никак не контролируются... государством и которые не обладают монополией на представительство данных интересов» [116, р.96].

Плюралистическая модель методологически исходит из того, что общественная система и ее части находятся в координационной зависимости, а значит, исключается господствующая роль какой-то одной части целостной системы.

Плюралистическая модель взаимодействия бизнеса и власти базируется на англо-американской традиции, сформировавшейся в контексте следующих культурно-исторических особенностей. Индивидуализм как преобладающий принцип социально-экономического поведения основной части населения.

Конкуренция рассматривается как непереносимое условие и движущая сила развития. Основой деловой этики и системы регулирования считается создание условий для конкуренции всех экономических агентов, а сама конкуренция рассматривается, как базисный принцип экономического развития, прибыль рассматривается как основной показатель его успешности, перевешивая все остальные.

«Государство рассматривается как внешняя сила, роль которого заключается в выработке (совместно с бизнесом) правил регулирования, разрешении конфликтов, с которыми не может справиться само деловое сообщество, и поддержке национального бизнеса на международных рынках». [13, стр 38].

Вмешательство государства в экономику как экономического агента категорически не приветствуется. Таким образом, основными элементами плюралистической модели взаимодействия бизнеса и государства являются: - множество существующих групп давления, конкурирующих между собой за влияние на политику; - лидерство в группах давления, адекватно учитывающее реакцию своих членов; - государство, которое остается независимым от групп давления, в то время как они могут продолжать выдвигать ему свои предложения и некоторые из этих предложений могут быть даже институционализированы.

«Государству в плюралистической модели в значительной степени предписана пассивная роль: за ним остается властное распределение ограниченных ресурсов в соответствии со своими решениями, отражающими баланс между группами давления внутри общества в данный момент времени». [13, стр. 49].

Основной метод метода разрешения конфликтов в бизнесе получили судебные тяжбы между различными группами участников корпоративных отношений.

Корпоративистская или неокорпоративистская модель взаимодействия бизнеса и органов государственной власти сформировалась в контексте следующих культурных, экономических, социальных и исторических и исторических особенностей: Ориентация на партнерство и сотрудничество различных профессиональных и социальных групп (капитализм кооперации), основой деловой этики является сотрудничество, а не конкуренция.

Ориентация преимущественно на гарантии достигнутого уровня жизни, предотвращение возможных потрясений и потерь, стремление избежать неудач в бизнесе.

Главным считается не успех отдельной личности или компании, а обеспечение стабильности и успешного развития национальной экономики в целом. Сложившаяся деловая этика рассматривает обеспечение

прибыльности компании как условие, но не исчерпывающую конечную цель бизнеса.

Социальные обязательства считаются чрезвычайно важными, заслуживающими, в случае необходимости, того, чтобы внести изменения в ведение бизнеса. Конкуренция рассматривается как важное условие развития, которое, однако, не исключает возможности и необходимости ее ограничения в определенных случаях для обеспечения интересов экономики в целом.

Государство в корпоративистской традиции является важным экономическим агентом, обеспечивающим выработку и соблюдение общих правил игры, а также рассматривается как сила, несущая большие социальные обязательства перед обществом в целом, и имеющая, поэтому, право выдвигать соответствующие требования к бизнесу [13, стр. 57].

В случае возникновения конфликтов в деловой сфере, предпочтительным способом их разрешения считается достижение договоренности между основными заинтересованными группами.

Судебные процедуры рассматриваются как крайний способ разрешения конфликтов в случаях, когда исчерпаны все способы достижения досудебных решений. Теория корпоративизма разрабатывается в западной политической мысли многие десятилетия.

В частности, Г. Гегель впервые ввел термин «корпорация». Корпорация выступает, по его мнению, как связующее звено между обществом и государством и не просто должна выражать частные интересы, но призвана служить на благо государства и общества [19, стр.343-350]

Однако основное развитие теория корпоративизма получила в 20 веке. В определении корпоративистской модели представительства интересов, данной Ф. Шмиттером, [116, р. 69] основной упор делался на «входных» параметрах явления, прежде всего на принципах организации и функционирования модели.

Однако в 60-70-е годы XX в. сложился новый корпоративизм (неокорпоративизм) в небольших странах Европы: Австрии, Финляндии,

Швеции, Нидерландах, Норвегии. Отличие неокорпоративизма («либерального») от старого состоит в том, что взаимодействие корпоративных ассоциаций как разновидности групп интересов с государством является добровольным, хотя они и «встроены» в государственные структуры.

Концепция корпоратистского государства основана на тесном переплетении корпоратистских и государственных структур при решающей роли последних.

Корпоратистскую (неокорпоратистскую) модель Ф. Шмиттер характеризует как «систему представительства интересов, составные части которой организованы в несколько особых, принудительных, неконкурентных, иерархически упорядоченных, функционально различных разрядов (структур), официально признанных или разрешённых (а то и просто созданных) государством, наделяющих их монополией на представительство в своей области в обмен на известный контроль за подбором лидеров и артикуляцией требований и приверженностей» [116, стр.115]. А. Коусон определяет корпоративизм как «специфический социально-политический процесс, в ходе которого организации, представляющие агрегированные функциональные интересы, вступают во взаимодействие с органами государства в целях выработки и принятия политических решений и последующей их реализации» [55, стр. 98]. Дж. Лембрух [116, р. 97] разделил страны по уровню развития корпоративизма.

В группу стран «сильного» корпоративизма вошли Австрия, Швеция и Нидерланды. К странам со «средним» корпоративизмом были отнесены Дания, Западная Германия и Великобритания. Слабым корпоративизмом отличалась Франция.

Исходя из вышесказанного, основными элементами корпоративистской модели взаимодействия бизнеса и государства являются:

- наличие групп интересов, а не отдельных индивидов, организованных в определенную иерархическую систему с доминирующей организацией, представляющей бизнес в целом;

- привилегированное положение некоторых ассоциаций и их возможности влияния на принятие решений;

- государство обеспечивает выработку и соблюдение общих правил игры, а также рассматривается как сила, несущая большие социальные обязательства перед обществом в целом, и имеющая, поэтому, право выдвигать соответствующие требования к бизнесу.

По оценке Ф. Шмиттера, Дж. Лембрух своим определением неокорпоративизма как «особого типа участия больших организованных групп в выработке государственной политики, по преимуществу в области экономики, отличающейся высоким уровнем межгрупповой кооперации», дает оценку конечного результата, параметры явления «на выходе» [116, pp.9-51].

Неокорпоратизм предполагает наличие институциональных форм правления, в которой организации, представляющие основные экономические интересы, обычно это профсоюзы и союзы работодателей, получают основные привилегии и возможности участвовать в разработке законопроектов и политических решений в обмен на принятие ответственности и обязательств по содействию государству в управлении обществом.

Поскольку «под корпоратизмом понимается такая модель организации общественной жизни, при которой отношения между группами интересов и политической системой реализуются главным образом через ассоциации» [23, стр.65-66], то считается, что все корпорации, а в некоторых странах это даже предписано законодательно, должны принадлежать к бизнес-ассоциациям, которые в свою очередь организованы в определенную иерархическую систему с доминирующей организацией, представляющей бизнес в целом.

Однако описание моделей предложенных Ф.Шмиттером будет неполным без учета более критичных взглядов на государство, вылившихся в концепцию неоплюрализма.

Такие теоретики, как Роберт Даль, Чарльз Линдблом и Дж. К. Гэлбрейт пришли к пониманию того, что современные индустриальные государства и более сложны, и менее чувствительны к давлению со стороны общества, чем полагал классический плюрализм.

Они, к примеру, утверждают, что среди всех общественных групп наиболее влиятельными в либеральной рыночной экономике являются представители бизнеса и, что бизнес пользуется привилегиями у правительственных структур по сравнению со всеми прочими интересами, что соперничать с ним не под силу никаким другим группам общества [97, стр.113]. Чарльз Линдблом в книге «Политика и рынки» дал самую широкую картину того, что бизнес как главный работодатель и источник капиталовложений при любых обстоятельствах оказывает сильнейшее воздействие на органы государственной власти, каковы бы ни были идеологические его наклонности и программные заявления [114, р.221]

1.2. Общая характеристика государственного регулирования

Успех развития страны, регионов, муниципалитетов напрямую зависит от государственного регулирования, а именно методов применяемых в отношении экономических субъектов (под субъектами в данной работе понимаем -компании, предприятия, бизнес-структуры и др.).

Однако в настоящее 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. [5, стр. 63]

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.

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. [13, стр. 119]

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, развитие ГЧП, решение ряда региональных задач (освоение неразвитых территорий, строительство новых и перевод уже существующих предприятий в депрессивные районы). Государственная собственность используется для регулирования социальных процессов. [56,59]

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. [68, стр.62]

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. [48,69]

1.3. Роль предпринимательства в экономике страны

Формирование и развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное сосуществование и развитие различных форм собственности и различных секторов внутри каждой формы собственности.

Рассматривая частный сектор экономики можно говорить о трех группах предприятий, которые по общепринятой терминологии

определяются как крупные, средние и малые предприятия в зависимости от их размеров, а также о группе индивидуальных предпринимателей.

Каждая из этих четырех групп имеет свои внутренние интересы, определяющие стратегию их экономического поведения, отношение к государству и проводимой им политики, к социально-экономическим, политическим и национальным проблемам.

Крупный бизнес в основном определяет экономическую и техническую мощь страны. В целях самосохранения и развития он тяготеет к интеграции, поглощая или концентрируя более мелких партнеров с одной стороны, а с другой, объединяясь в международные структуры, теряя частично свою независимость и подпадая под влияние более сильных партнеров. При этом, руководствуясь ситуацией на международном рынке и выполняя волю более сильных партнеров, крупный капитал становится орудием экспансии международных предпринимательских структур на внутреннем рынке страны. [69, стр.92]

Средний бизнес в большей степени зависит в своей деятельности от внутренней экономической конъюнктуры и вынужден вести конкурентную борьбу внутри своей группы, а также с крупным отечественным и иностранным капиталом. Это и определяет заинтересованность среднего бизнеса в защите на внутреннем рынке путем проведения протекционистской государственной экономической политики и формирования определенных правил рыночных отношений, что предопределяет более тесную связь среднего бизнеса с национальными интересами.

Малый бизнес, в том числе индивидуальное предпринимательство, представляет собой многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны.

По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственным производителем, так и потребителем товаров и услуг. Сектор малого бизнеса

представляет самую разветвленную сеть предприятий и индивидуальных предпринимателей, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка. [44, стр. 59]

Сектор крупного бизнеса является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которой экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Поскольку «лицом» любого развитого государства составляют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы - крупного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни страны. массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни.

Именно в секторе крупного бизнеса создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для среднего и малого бизнеса.

Высокая приспособляемость и массовый охват практически всех сфер внутреннего рынка страны обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности государства. Владельцы крупных предприятий, с одной стороны, являются собственниками и объединены корпоративными интересами в отношении собственности с малым и средним капиталом.

Все изложенное и определяет общественное поведение представителей крупного бизнеса, основанное на прямой зависимости от местных и национальных интересов. В нашей стране в течение продолжительного времени пропагандируются преимущества крупного производства. [109, стр. 86]

Стоит отметить, что многолетний опыт развитых стран показал, что без широкой сети небольших предприятий невозможно функционирование

товарного рынка. Наличие достаточно большого числа малых предприятий позволяет интенсивно перестраивать структуру хозяйственного комплекса.

Одна из причин успешного развития малого и среднего бизнеса в странах с развитой экономикой состоит в том, что крупное производство не противопоставляется мелкому.

В США, Японии, Германии и других развитых странах малые и средние предприятия образуют устойчивую, как бы двойную структуру: «малое плюс большое».

В этих странах культивируется принцип кооперирования крупных и малых предприятий, причем крупные объединения не подавляют малый бизнес, а взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и инновационных разработках. Известно, что японские супергиганты опираются на тысячи семейных предприятий и микрофирм с высоким уровнем подетальной (пооперационной) специализации и ответственности, с высочайшим уровнем компьютерного обеспечения.

Отношения последних с государством и крупным бизнесом регламентируются отработанной десятилетиями правовой базой. Малый бизнес доминирует в производстве, строительстве, услугах, а ныне - и в высоких технологиях.

Исключение в какой-то мере, особенно в США, составляют аэрокосмическая и электронная отрасли, в определенной степени - автомобильная промышленность. Фирмы, отличающиеся по размеру, играют различную роль в обеспечении устойчивости и конкурентоспособности рыночной экономики, имеют различные риски и преимущества. (Табл 1.1.)¹

Таблица 1.1. Сравнительная характеристика сильных и слабых сторон крупного и малого бизнесов

¹ Составлено автором

	Сильные стороны	Слабые стороны
Крупный бизнес	<ul style="list-style-type: none"> - способность активно изменять внешнюю среду предпринимательства - возможности создавать и накапливать достижения НТП, процедуры и правила рационального бизнеса - экономия на издержках производства - устойчивость 	<ul style="list-style-type: none"> - снижение стимулов к росту эффективности производства - возможность для ограничения доступа других фирм к достижениям НТП и рационального бизнеса - падение эффективности управление с ростом объема фирмы - негибкость, возможность потери контакта с потребителем
Малый бизнес	<ul style="list-style-type: none"> - гибкость - более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом - использование незанятых ресурсов с неформальных рынков - зависимость от поддержки крупных фирм и государства 	<ul style="list-style-type: none"> - высокорискованный характер - интуитивный характер и неспециализированное управление - ограниченный доступ к высококачественным ресурсам - недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации и научным достижениям

Крупный бизнес не поддается простому определению. Обычно понятие «крупный бизнес» применяется к таким гигантам как, например, «General Motors».

В число крупнейших компаний мира входят такие фирмы как «General Electric» (США), «Royal Dutch» (Великобритания - Дания), «Coca-Cola» (США), «Nippon Telegraph & Telephone» (Япония), «Exxon» (США), Газпром (Россия) и другие. Именно благодаря большим предприятиям идет развитие бизнеса, в основе которого лежат механизмы снижения издержек производства. [68,стр. 58-124]

Крупные фирмы являются носителями научно-технического прогресса (НТП), они накапливают, а затем внедряют методы рационального предпринимательства.

Большинство современных крупных фирм - это международные компании, работающие на глобальных рынках, что позволяет им использовать преимущества относительно дешевых ресурсов мировой экономики, размещая разные стадии производства в различных странах.

С наибольшей наглядностью эти свойства крупного бизнеса проявились в деятельности современных транснациональных корпораций (ТНК). Последние благодаря огромной концентрации ресурсов и централизации финансовых и материальных потоков внутри корпорации способны сами создавать для себя эффективную рыночную и социальную инфраструктуру.

Приходя в менее развитые страны, ТНК сами создают коммуникации, формируют модель поведения работников и потребителей, активно воздействуют на внутреннее и международное законодательство.

Наряду с конкурентными преимуществами крупный бизнес имеет и слабые стороны. Рост фирмы часто сопровождается снижением эффективности ее управления. Очень часто крупные фирмы имеют возможность регулировать спрос и цены на свою продукцию, что снижает стимулы к росту эффективности, и делает крупный бизнес негибким. Эти особенности крупных фирм создают возможности для устойчивого развития бизнеса в средних и мелких размерах. [89,стр 243]

Понятие «крупный бизнес» - это понятие в основном экономическое. Законодательство, как зарубежных стран, так и российское специально не выделяет данное понятие.

Понятие «малый бизнес» же определяется как экономически, так и юридически. Как показывает опыт стран с высокоразвитой экономикой, он является важнейшей составляющей рыночного хозяйства.

В самом общем виде под малым бизнесом понимается хозяйственная деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом, государственными органами и

другими полномочными организациями условиях, определяющих сущность данного понятия.

Помимо крупного и малого бизнеса в современной рыночной экономике сохраняется значительная прослойка среднего бизнеса.

Также как и малый бизнес, средний бизнес не имеет особого правового статуса. Он занимает промежуточное положение между малым и крупным бизнесом, находящимися на разных полюсах экономики и играет чрезвычайно важную роль.

Он выполняет роль посредника и связующего звена между крупным и малым бизнесом, между малым бизнесом и государством. Небольшой размер фирм, неустойчивость и высокая рискованность малого бизнеса не позволяют устанавливать ему устойчивые связи с крупным бизнесом напрямую. [89,стр 243]

Средний бизнес берет на себя эту роль, создавая сложную сеть разнообразных по форме, правовому и организационному оформлению связей, как с крупным, так и с малым бизнесом. Эти связи получили название сетевой экономики.

Таким образом, для современной рыночной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств - крупных, с тенденцией к монополизации экономики, средних и малых предприятий, которые возникают в отраслях, где не требуются значительные капиталы, объемы оборудования и кооперация множества работников.

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба производства.

Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, большой долей основных средств и издержек предпринимателя. В этих отраслях сосредоточен в основном крупный бизнес. [109, стр. 89]

К ним относится автомобильная, фармацевтическая, химическая, металлургическая промышленность, большинство предприятий добывающих

отраслей. Наиболее высокими темпами растут отрасли, определяющие научно-технический прогресс (НТП), так как в них быстрее, чем в других аккумулируются финансовые, производственные и людские ресурсы.

В отраслях с небольшими капитальными затратами, где в издержках предпринимателей велика доля расходов на персонал предпочтительнее малые размеры предприятий.

В заключение стоит отметить, что ключевую роль в развитии экономики страны составляет крупный и крупнейший бизнес, поскольку он является «драйвером» развития отрасли и как следствие среднего и малого бизнеса.

Одной из форм взаимодействия крупного бизнеса и государства является государственно-частное партнерство (далее ГЧП), о которой мы рассмотрим в следующих пунктах.

1.4. Типологии взаимодействия бизнеса и органов государственной власти

Система взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти в разных странах функционирует по-разному. Эти различия порождаются такими факторами, как исторически сложившимся характером отношений между обществом и государством, традициями разрешения деловых конфликтов, преобладающими типами экономического поведения населения, уровнем политической культуры, распределением ресурсов между различными институтами [31, стр. 176]. Определенное соотношение данных характеристик и вытекающих из них способов взаимодействия в обществе составляют содержание понятия «модель взаимодействия» (табл.1.2.).

Таблица 1.2. Модели взаимодействия государства и бизнеса [31, стр 65]

Модели взаимодействия государства и бизнеса			
Идеальная (теоретическая модель)	Национальная модель	Нормативная модель	Реальная институциональная модель
Отображает	Отображает общие	Отображает	Отображает

взаимодействие государства и бизнеса в условиях идеально рыночной среды	черты взаимодействия государства и бизнеса в определенной модели рыночной экономики	взаимодействие государства и бизнеса, которое сложилось на основе установленных в конкретной стране формальных норм, правил и опыта их выполнения	взаимодействие государства и бизнеса, которое сложилось на определенной территории, соответственно с формальными и неформальными нормами, правилами и опытом их использования
---	---	---	---

При рассмотрении модели взаимодействия, следует выделять идеальную теоретическую модель взаимодействия власти и бизнеса, которая дает некий образ данного взаимодействия в «идеальных» условиях. Она определяет роли субъектов взаимодействия: субъекты, представляющие интересы бизнеса договариваются о правилах игры и поручают контроль над их соблюдением государству как агенту-гаранту.

Данная модель фиксирует обязательства сторон: государство гарантирует бизнесу создание благоприятной среды и производство необходимых для его функционирования и развития общественных благ, таких как производственная, социальная и институциональная инфраструктура; бизнес берет на себя обязательства по уплате налогов и воспроизводству используемых экономических ресурсов. [55, стр.97]

Идеальной модели противостоит национальная модель взаимодействия власти и бизнеса, которая отражает общие черты данного взаимодействия в определенной национальной модели (либеральной, социально-корпоративной, корпоративно-патерналистской).

В ней находит отражение предшествующая история развития страны, реальная практика государственного строительства и возникновения бизнеса. Сложившиеся в ходе исторического развития определенной страны представления о «справедливости» во многом определяют целевые функции экономических субъектов, их отношение к возможным вариантам

распределения прав собственности на экономические ресурсы между частными агентами, государством и коммунальными структурами.

Все это определенным образом модифицирует роли власти и бизнеса в их взаимодействии, объем и характер их взаимных обязательств [47, стр. 220]. Наряду с идеальной и национальной моделями можно выделить нормативную модель взаимодействия бизнеса и власти, складывающуюся из установленных в данной стране формальных норм, правил и практик их применения, а также противостоящую ей реальную институциональную модель, как совокупность сложившихся на определенной территории формальных и неформальных норм, правил и практик их взаимодействия.

Также вопросам классификации взаимодействия государства и бизнеса посвящены работы И.Ивасаки. На основании того, какую роль играет государство в системе взаимодействия, им предложена одна из наиболее полных классификаций. Он выделяет три типа моделей взаимодействия государства и бизнеса:

«Государство порядка» (order state), в котором бизнес-структуры находятся под жестким централизованным контролем и массовая приватизация не проводилась (поэтому вообще можно усомниться в существовании особых моделей взаимодействия государства и бизнеса). Примерами стран могут служить Беларусь, Туркменистан и Узбекистан.

«Государство наказания» (punish state), ограничивающееся поддержанием институтов рынка и не вмешивающееся в механизмы управления корпорациями, а также не предпринимающее мер по предотвращению банкротства, что характерно для стран Балтии.

«Государство-спасатель» (rescue state), в принципе предоставившее хозяйствующим субъектам возможность самостоятельно принимать решения, но сохранившее возможность вмешаться в определенных ситуациях, а также предотвратить банкротство предприятий. Вмешательство государства не ограничено четкими нормами и институтами и оставляет большой простор для коррупции и лоббизма. Российскими исследователями

Чириковой А.Е. и Лапиной Н.Ю. предложена расширенная типология моделей на основе понимания роли бизнеса как субъекта социальной политики в современной России [95, стр.116-117; 53, стр.45-55]:

Модели «подавления» и «принуждения» предусматривают административное давление. Власть требует от бизнеса определенных вложений в реализацию ее социальных программ и проектов, используя административный аппарат и структуры, призванные осуществлять контроль за деятельностью бизнеса.

Модель «патронажа» предполагает компенсации затрат бизнеса на реализацию социальных программ и проектов за счет определенного доступа для бизнеса к контролируемым властью ресурсам. Эта модель предполагает возможность торга вокруг условий поддержки бизнесом социальных программ и проектов власти. [68, стр 112]

Модель «невмешательства» власти. Власть не занимает активной позиции по отношению к социальной политике, проводимой бизнесом.

Модель «партнерство», в рамках которой представители власти и бизнеса достигли компромисса. Характеризуется пониманием со стороны государственной власти важности и роли бизнеса в развитии социально-экономических отношений. Соответственно деятельность власти направлена на развитие бизнеса и выстраивание конструктивного диалога, а также на принятие соответствующих решений с учетом интересов бизнес-структур. Отношения партнерства обеспечивают достижение синергетического эффекта от согласованной деятельности всех субъектов взаимодействия. Необходимым условием существования данной модели является паритетность в отношениях бизнеса и власти. В современных социально-экономических российских условиях является наиболее приемлемой, работающей по принципу «выгодно каждому - выгодно всем». [68, стр 115]

Модель «доминирование» характеризуется тем, что отношения между сторонами построены на доминировании, в отдельных случаях, даже на подчинении одной из сторон. При этом необходимо осознавать, что в

реальных современных условиях такой доминирующей стороной может быть только государство. Данная модель основана на патернализме в отношениях, что выражается в обеспечении определённой поддержки (финансовой, административной и т.п.) деятельности бизнес-структур, выдаче преференций и предпочтений в обмен на лояльность и послушание по отношению к государственной власти. [68, стр 117]

Модель «игнорирование» предполагает отсутствие взаимодействия как такового, что может быть обусловлено различными причинами, однако предполагается, что данная модель является переходной моделью. Она может формироваться в условиях перехода от доминирования к конфронтации, от конфронтации к доминированию, а также от доминирования или конфронтации к более эффективным моделям взаимодействия. Модель игнорирования проявляется тогда, когда государство не замечает бизнеса, не мешает, но и не помогает их деятельности. Такая модель может быть реализована в условиях концентрации власти на разнообразных политических и экономических проблемах, в частности в условиях экономического кризиса. [68, стр 119]

Модель «конкуренции» основывается на желании субъекта предвосхитить усилия взаимодействующего субъекта по предметам взаимодействия и решению общих задач. Данное желание представляется конструктивным, однако отсутствие диалога и решение задач усилиями одного субъекта, который пусть даже и руководствуется самыми благими намерениями, представляется фактором, ограничивающим эффективность взаимодействия. Однако в отдельных случаях рационально организованная конкуренция также может способствовать достижению синергетического эффекта. [68, стр 121]

Модель «конфронтация» предполагает взаимодействие, которое характеризуется высокой степенью активности отношений и высокой их динамикой. В рамках этой модели власть видит в лице бизнес-структур, не желающих «встраиваться» в патерналистскую модель, опасность для

собственной власти, и старается осложнить их деятельность. Туровский Р.Ф., анализируя степень сращивания и уровень конфликтности, выявил пять основных моделей взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти в регионах Российской Федерации [84, стр. 25].

Функциональная модель - предполагает взаимное дистанцирование власти и бизнеса. Бизнес-структуры и органы государственной власти решают свои задачи лишь при возникновении общей необходимости. Ее развитие в российских регионах определяется прежде всего происхождением и управленческим стилем региональных руководителей.

По мнению, Туровского Р.Ф., данная модель в целом представляется достаточно рациональной, поскольку препятствует развитию коррупции и преференциализма в отношениях власти и бизнеса. Другая модель, партнёрская, характеризуется равными партнерскими отношениями с бизнесом.

Ставка делается на сотрудничество с выработкой общих интересов, связанных с развитием региона и привлечением инвестиций. В современных российских условиях эту модель можно признать оптимальной. Она не способствует развитию коррупции и, в отличие от предыдущей, предполагает инициативную позицию региональной власти, решающей вместе с бизнесом задачи регионального развития.

Модель государственного патронажа - власть стремится осуществлять контроль над деятельностью бизнес-структур, не допуская обратного влияния с ее стороны. Власть осуществляет различные формы давления на бизнес, исходя из того, что региональные экономические субъекты будут по-разному реагировать на попытки власти подчинить их себе и своим интересам. В результате возникает деление бизнеса на «лояльный» и «нелояльный» и соответствующая система преимуществ и льгот. Сближение власти с «лояльным» бизнесом становится причиной для коррупции. В целом региональные власти России больше всего стремятся к установлению именно этой модели. [78, стр. 66]

Симбиотическая модель - Эта модель предполагает сращивание власти и бизнеса, как правило - при наличии доминирующего игрока, но с учетом интересов бизнес-групп, не представленных во власти. В этом случае глава региона тесно связан с бизнесом, и может быть бизнесменом по своему происхождению. Таким образом, интересы приближенного бизнеса становятся для региональной власти приоритетными, отмечается высокая степень зависимости власти от бизнеса, а не наоборот. Конфликтная модель характеризуется отсутствием устойчивых отношений между деловыми и властными элитами. [78, стр. 87]

Взаимодействие бизнес-структур и органов государственной власти характеризуется более или менее острой борьбой за ресурсы с использованием политических рычагов. В регионе наличествует множество «парных» взаимосвязей между чиновниками и бизнесменами, и при этом отсутствует координирующий центр для организации бесконфликтного взаимодействия, например, губернатор.

Следуя логике выстраивания взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти из различных комбинаций двух параметров: «сильная/слабая власть» и «сильный/слабый бизнес», В.Я. Гельман и О.В. Бычкова [10] предложили типологию отношений экономических и политических акторов в работе локальных режимов российских городов:

Таблица 1.3. Локальные режимы в российских городах [10]

	Слабый бизнес (разобщенные бизнес-группы)	Сильный бизнес (сконцентрированные бизнес группы)
Сильная власть (сплоченная администрация)	«государство-хищник» (predatory state)	«взаимные заложники» (mutual hostages)
Слабая власть (разобщенная администрация)	«политика невмешательства» (laissez-faire)	«поиск ренты», «захват государства» (rent seeking / state capture)

«Государство-хищник» - органы государственной власти теряют мотивы для конструктивного взаимодействия с бизнес-сообществом; администрация контролирует основные экономические ресурсы,

единовластно проводит в жизнь ключевые решения, осуществляет политику экономического развития, без участия бизнес-групп; бизнес-структуры разрознены и не могут противостоять им.

«Поиск ренты» и «захват государства» - сильные бизнес-структуры оказывают ощутимое влияние на политические решения органов государственной власти. Такой тип взаимоотношений бизнеса и власти был наиболее распространенным в регионах России в начале 2000-х годов и в российских условиях зачастую предопределяется структурой экономики регионов и городов, которая зависит от небольшого числа крупных предприятий, обеспечивающих основные налоговые поступления и рабочие места в ряде монопрофильных городов.

«Политика невмешательства» (*laissez-faire*) – взаимная слабость бизнес-структур и органов государственной власти не позволяет ни одной из сторон добиться доминирования.

«Взаимных заложников» - местные органы государственной власти и региональные бизнес-объединения обладают равной силой. Поэтому органы государственной власти и бизнес-объединения вынуждены, уживаясь друг с другом, искать точки соприкосновения интересов. Как следствие, наблюдается активное участие бизнеса в принятии политических решений на региональном уровне. Необходимо отметить, что в реальной практике всегда существует сочетание нескольких видов подобных моделей, поэтому следует говорить не о безусловном наличии, а о преобладании той или иной модели взаимодействия бизнеса и власти.

1.5. Правовые основы взаимодействия органов государственной власти и представителей бизнеса

Предпринимательская деятельность в современных условиях требует государственного регулирования, благодаря которому частные интересы ее конкретных субъектов будут сочетаться с публично-правовыми интересами всего общества.

В научно-правовой литературе довольно широко освещены вопросы, связанные с деятельностью юридических лиц и ролью государства в регулировании этой деятельности.

Много говорилось и говорится о необходимости менять систему административного регулирования, его месте, роли, целях, а также возможностях государственного вмешательства в рыночную экономическую систему.

В настоящее время применяются два основных метода воздействия государства на хозяйственную деятельность предприятий:

- прямое (линейное) управление;
- функциональное (косвенное) управление.

При прямом управлении государство в руководителя предприятия осуществляет непосредственное руководство этим предприятием или имеет возможность влиять на экономическую политику предприятия. Это касается государственных унитарных предприятий и организаций, в которых государство имеет свою долю участия.

Функциональное направление государственного регулирования выражается в корректировке деятельности юридических лиц.

Распространенной формой такого регулирования является государственный контроль над предприятиями и выпускаемой ими продукцией, обеспечивающий потребителям гарантию качества производимых им товаров и услуг. Этот контроль осуществляется через административные процедуры, которые включают систему правил, установленных государственными органами и предусматривающих прохождение определенных бюрократических формальностей и обязательные платежи.

Международный опыт показывает, что административное регулирование является исключительной мерой государственного вмешательства в экономику и используется в случаях, когда другие методы контроля демонстрируют неэффективность.

В России сфера применения административного регулирования остается все еще довольно широкой. Отчасти это обусловлено объективными причинами. Любой переходный период, вызванный масштабными изменениями экономических и социальных отношений, сопровождается неизбежными противоречиями и запаздыванием в развитии институциональной среды и адекватных рыночных основ.

Несовершенство рыночного механизма на этом этапе компенсируется прямым государственным вмешательством, одной из форм которого является административное регулирование.

Основными сферами административного государственного регулирования в России являются регистрация предприятий, лицензирование предпринимательской деятельности и сертификация продукции, работ и услуг.[27, стр. 65]

В России принимался ряд документов, регулирующих параметры этих процедур и полномочия различных уровней власти. Функции государственной регистрации были переданы федеральным налоговым органам и Министерству юстиции.

Организациями, осуществляющими лицензирование, являются федеральные министерства и ведомства и органы исполнительной власти субъектов Федерации, но прослеживается отчетливая тенденция сокращения полномочий субфедерального уровня с каждым обновлением законодательства по лицензированию. Однако полномочия по сертификации по-прежнему остаются в ведении исключительно федеральных органов исполнительной власти. [27, стр. 65]

И хотя тенденция снижения государственного воздействия явно прослеживается, принимаемых мер недостаточно для эффективного развития экономики. Анализ существующего законодательства выявляет ряд проблем административного регулирования предпринимательской деятельности юридических лиц в РФ:

отсутствие чёткого регламентирования масштабов, сроков и периодичности проверок;

- большое количество контролирующих органов и отсутствие координации их действий;

- слишком «суровые» нормы и требования, предъявляемые к предпринимателям;

- избыточная жёсткость санкций, применяемых к нарушителям административных норм;

- отсутствие «обратной связи» между законодателями и предпринимателями;

- фактическое отсутствие персональной ответственности за принятые решения, следствием чего является высокий уровень коррупции среди чиновников.

Такое положение дел создает большое количество административных барьеров для осуществления предпринимательской деятельности юридических лиц. Снижение бремени административных барьеров – одна из главных задач, стоящих перед законодательной и исполнительной властями.

В последнее время идет активная законотворческая деятельность в этом направлении.

Предлагается, в частности: существенно снизить число и основание инспекционных проверок, вывести из полномочий отдельных ведомств право проводить проверки, сократить количество лицензируемых видов деятельности, ввести обязательное страхование предпринимательских рисков, внести антикоррупционные поправки в законодательство.

Это, несомненно, приведет к улучшению ситуации, но этих мер может оказаться недостаточно без улучшения эффективности механизма их реализации. Как видно из анализа судебной практики, за последние пять лет существенно увеличилось (более 25 %) количество споров, возникающих из административных правовых отношений. [39, стр. 58]

Это свидетельствует о повышении уровня правового обеспечения правовых гарантий в предпринимательской деятельности и уровня доверия к судам. Но при этом отмечается низкий уровень исполнения судебных решений (около 50 %).

Помимо этого, ежегодно растет количество дел, возникающих из административных правовых отношений в арбитражных судах всех уровней, что повышает нагрузку на судей и снижает эффективность их работы. Такое положение дел фактически переводит значительную часть правовых гарантий государства в разряд простых деклараций.

Логичным выходом из сложившейся ситуации видится введение нового судебного института – административных судов, а также расширение процессуальных возможностей судебных приставов.

Еще одним серьезным препятствием является огромное количество подзаконных актов, издаваемых различными административными органами власти, которые часто напрямую нарушают положения закона.

При этом многие из подобных документов морально устарели, но продолжают действовать, так как не были отменены.

Разумно было бы обязать органы государственной, региональной и муниципальной власти периодически, один раз в год, проводить ревизию изданных подзаконных нормативно-правовых актов в пределах своей компетенции с целью приведения их в соответствие с действующим законодательством. [47]

Кроме этого существуют и другие отрицательные факторы, заметно влияющие на административное регулирование:

- недостаточный уровень информатизации органов власти;
- отсутствие института административных регламентов;
- недостаточный уровень подготовки кадров и социально-экономического обеспечения государственных служащих;

- реализация ведомственных интересов, препятствующих осуществлению административной реформы и реформы государственной службы.

Устранение этих факторов значительно повысило бы эффективность работы системы административного регулирования предпринимательской деятельности.

В связи с этим стоит отметить ряд предложений Министерства экономического развития Российской Федерации.

Предполагается увеличение количества государственных публичных услуг, оказываемых федеральными органами власти через информационные системы общего пользования, формирование системы административных регламентов, обеспечение возможностей максимально широкого доступа граждан к информации о деятельности органов власти, проводимых социально-экономических реформах. [32, стр. 89]

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

1. Повышение эффективности механизмов государственного регулирования повышает комфортность среды для ведения бизнеса, снижает затраты предпринимателей на преодоление административных барьеров. Расширение практики использования механизмов страхования государством некоммерческих рисков, внедрение новых технологий, развитие правовой базы обеспечивает формирование предпосылок устойчивого экономического роста.
2. Наличие механизма «обратной связи» между законодательной властью и предпринимателями будет способствовать более эффективной работе аппарата административного регулирования экономики.
3. Необходимо не только серьёзно переработать правовую базу, но и существенно повысить эффективность механизма реализации правовых гарантий государства, для чего необходимо:
 - расширить полномочия судебных приставов по вопросам реализации судебных решений;

- ввести новый институт судебной власти – административные суды;
- усилить индивидуальную ответственность должностных лиц исполнительной власти;
- увеличить прозрачность деятельности государственных органов.

Анализируя способы взаимодействия государства и бизнеса было выявлено, что для либеральной рыночной экономики свойственно преобладание плюралистической системы представительства интересов, открытость политической системы для воздействия со стороны бизнеса, участие бизнеса в разработке и реализации государственной политики на правах равного партнера с сохранением своей экономической и политической автономии.

Для взаимодействия государства и бизнеса в координированных экономиках характерны различные модификации некорпоративных моделей их взаимоотношений.

В качестве «драйверов» экономики можно выделить крупный и крупнейший бизнес, позволяющий давать «толчок» среднему и малому бизнесу, а значит экономике в целом, однако Россия сегодня стоит перед сложным выбором. Либо — окончательное срастание крупного бизнеса с властью и формирование корпоративной модели, опирающейся на государство и воспроизводящей многие черты советского отраслевого монополизма.

Эффективность такой модели может быть высокой только в условиях постепенного ужесточения политического режима, вплоть до придания ему определенного набора признаков авторитаризма.

Либо — демопонолизация с формированием открытой экономики конкурентного типа. Именно по такому пути в конечном счете пойдет Россия, уверял бизнесменов вслед за В. В. Путиным на Всероссийском форуме промышленников и предпринимателей в Краснодаре в конце января 2012 г. Д. А. Медведев, заявивший, что в XXI в. госкапитализм не может

быть эффективным, а создание в России гос.корпораций — явление временное.

В главе также отмечена невысокая эффективность правового регулирования предпринимательской деятельности в стране. Были даны рекомендации по улучшению правового «климата» в стране.

ГЛАВА 2 СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ ЭКОНОМИКОЙ И В РОССИИ

2.1. История развития взаимодействия бизнеса и государственных органов в странах с развитой экономикой

В области взаимоотношения органов государственной власти и бизнеса можно выделить несколько ключевых тенденций, которые в той или иной мере затрагивают современные зарубежные страны.

Первая - это снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы. В то же время государственная политика направлена на максимальную поддержку наиболее приоритетных секторов экономики. Социальная составляющая постоянно находится в числе её приоритетов.

Так, к быстрому росту мелких предприятий в США привело сокращение государственного вмешательства при самой разнообразной их поддержке. Методом естественного отбора здесь формируются лидеры будущего бизнеса. Максимально упрощена процедура регистрации нового предприятия. Она занимает здесь один день и стоит от 5 до 10 долл.

Во Франции на национальном уровне под контролем премьер-министра действует Комиссия по выработке проектов законов, упрощающих регистрацию и создание малых и средних предприятий (МСП).

В Австралии создана и функционирует система, сдерживающая принятие нормативных актов, оказывающих негативное воздействие на конкуренцию и обуславливающая излишние административные издержки.

Цель реформы регулирования, которая проводилась здесь с середины 90-х годов, – повышение эффективности функционирования рынков с точки зрения потребителей. Основным способом достижения этой цели было провозглашено повышение ответственности бизнеса за состояние дел в отрасли путем саморегулирования. [64, стр. 35]

В отличие от многих других стран, в которых также в той или иной степени проводилась подобная реформа, в Австралии был четко сформулирован лозунг «регулировать меньше», а не «регулировать лучше», то есть, сформировался принцип минимизации государственного участия.

В Германии государство может вмешиваться в экономический процесс, если частный сектор не в состоянии в должной мере приспособиться к существующим или изменившимся условиям деятельности и общественным требованиям (например, в области охраны окружающей среды) или устранить недостатки экономического развития.

Важное значение при этом имеет принцип соответствия государственного вмешательства правилам рыночной экономики, смысл которого в обеспечении справедливых условий и высокого уровня конкуренции. Усилия направлены на создание и сохранение как можно большего числа производительных, динамично развивающихся малых и средних предприятий.

Антимонопольное законодательство препятствует отдельным субъектам доминировать на рынке. Здесь приоритет отдается самостоятельности предприятий, а не государственной поддержке.

В интересах экономики в целом государство не вправе сдерживать в среднесрочной и долгосрочной перспективе естественные изменения рыночных условий. [25, стр.119]

Важнейшие регулирующие функции немецкого государства связаны с обеспечением правового и экономического порядка в стране. Они предусматривают основополагающие права на свободу предпринимательской деятельности, например, право заключать договоры, вступать в объединения, создавать филиалы и отделения, выбирать профессию и место работы, самостоятельно устанавливать цены на выпускаемую продукцию.

Это касается и частной собственности, распоряжения ею, прежде всего средствами производства (земельными участками, зданиями, машинами и другими основными фондами).

Законодательно закреплены принципы самостоятельного предпринимательства. Второе направление государственного регулирования предпринимательской деятельности – его разнообразная поддержка.

Налоговая политика как инструмент поощрения инновационной деятельности в приоритетных отраслях широко используется во Франции, Великобритании и Германии. Финансовая помощь, обычно мелким и средним фирмам, оказывается в форме субсидий, гарантированных займов и дотаций.

Опыт Франции интересен ещё и стимулированием перемещения предприятий на периферию, в слабо развитые регионы. В этом случае малые и средние предприятия получают целевые кредиты на капиталовложения, структурную перестройку производства.

США характеризуются большим опытом создания «инкубаторов бизнеса», имеющих цель оказания помощи в создании новых предприятий. Эффективность их очень высока. [25, стр.85]

Они функционируют на основе субсидий федерального правительства; средств, получаемых от правительства штатов, муниципальных властей; помощи промышленных корпораций, учебных заведений, а также за счет арендной платы предпринимателей и процентов от продаж, вышедших из «инкубаторов» и успешно работающих предприятий.

В последние годы в США расширяется строительство технопарков. Активную роль здесь играют муниципальные власти. Создавая производственную площадку со всеми коммуникациями, в последующем они за символическую цену продают её предпринимателям, которые размещают на ней самые разнообразные производства.

Говоря о государственной поддержке предпринимательства за рубежом, обычно акцент делается на малом и среднем предпринимательстве.

На самом деле помощь зависит не от размеров предприятия, а от его роли в экономике страны.

Так, в США действуют протекционистские меры по поддержке национального судостроения. Закон Джоунса о каботажном и внутреннем судоходстве разрешает его только судам, построенным на национальных верфях и плавающим под флагом США.

В начале 80-х годов Президент Рейган отменил все льготы судостроению, в результате чего гражданское судостроение практически прекратило свое существование. Для его возрождения потребовалось принятие в 1993 г. десятилетней программы Президента Клинтона «Возрождение национального гражданского судостроения», обеспечивающей экономико- правовые основы привлечения инвестиций для постройки гражданских судов. [37, стр.102-185]

В целом опыт США подтверждает, что политика государственного регулирования предпринимательства эффективна, если отвечает интересам всего общества, а не отдельных (вне зависимости от их мощи и влияния) социальных групп.

В Австралии в 1996-2000 гг. было сформировано несколько рабочих групп, которые шаг за шагом исследовали эффективность собственно государственного регулирования, квазирегулирования и саморегулирования и разрабатывали рекомендации по дальнейшему совершенствованию этих инструментов.

Способы регулирования здесь делятся на: – саморегулирование, то есть установление стандартов поведения и их применение и защиту самим бизнесом без какого-либо государственного вмешательства;

– квазирегулирование (сорегулирование), допускающее участие государства в какой-либо форме в обеспечении соблюдения кодексов и правил, разрабатываемых бизнесом;

– государственное регулирование - принятие нормативных актов, обязательных для исполнения, контроль за выполнением которых осуществляет государственный орган.

В каждом случае, когда доказана необходимость вмешательства в свободное функционирование рынка, сначала рассматривается возможность реализации наиболее мягкой опции – саморегулирования, затем квазирегулирования и лишь в самом крайнем случае – прямого государственного вмешательства. [25, стр.126]

Во Франции и Германии государственное регулирование стало одним из средств структурных реформ, поддержания уровня производственного накопления, развития предпринимательства и предотвращения падения рентабельности предприятий в условиях затяжной депрессии.

Совершенствование государственного регулирования – стержневой вопрос экономической истории Республики Корея. Встроенность государства в экономическую структуру страны столь велика, что изменение функций государственного механизма напрямую влияет на жизнеспособность всей хозяйственной системы.

Демократизация общества, начавшаяся с конца 1980-х годов, затронула и экономику, вызвав усиление противоречий между нарастающей инициативой частного бизнеса и сохраняющимся контролем государства. Дискуссии, идущие среди южнокорейских ученых-экономистов, касаются лишь роли и масштабов госрегулирования. Вопрос о его полной отмене на повестке дня не стоит.

Роль государства меняется в направлении от бюрократической и контрольно-руководящей до вспомогательной, ориентированной на создание условий для экономического роста, справедливого и эффективного распределения ответственности между центральными и местными органами власти. Формируется модель органичного сочетания рынка с системой косвенного государственного вмешательства. [25, стр.135]

Широкое распространение за рубежом получила передача некоторых функций государства саморегулируемым организациям. В США еще в 1889 г. возникла первая саморегулируемая организация: Конгрессом была создана межштатная торговая комиссия. Позднее идея нашла применение в Европе.

Отчасти повышению роли саморегулируемых организаций способствовала политика «приватизации» государства или приватизации функций публичного управления, под которой понимается адаптация к государственному управлению организационных форм, заимствованных из частного бизнеса, и передача государственных функций частному сектору. В результате такой политики возникают субъекты, которые в некоторых странах получили наименование независимых органов административной власти. Сфера деятельности этих органов не ограничивается экономикой, а способ возникновения – политикой.

Саморегулирование в Австралии рассматривается как лучшая из возможных альтернатив преодоления «провалов» рынка, поскольку является гибким инструментом, предполагает более низкие издержки по его применению для бизнеса по сравнению с государственным регулированием и не предполагает дополнительных затрат со стороны государства. [42, стр.83]

Государственная политика здесь в явной форме направлена на поддержку саморегулирования везде, где это возможно и целесообразно. Во многих странах функционируют объединения малого и среднего бизнеса, выполняющие, своего рода, роль посредника во взаимоотношениях предпринимателей и власти, берущие на себя некоторые регулирующие функции. При этом эффективное саморегулирование предполагает наличие кодекса поведения, механизмов его защиты, эффективной системы разрешения споров. Основным мотивом создания схем саморегулирования является получение дополнительной прибыли участниками таких схем (за счет конкурентных преимуществ, преодоления «провалов» рынка и т.п.). В то же время растет количество схем саморегулирования, введенных в ответ на угрозу государственного вмешательства.

Достоверность намерений государства вмешаться в случае неадекватного функционирования рынка и неспособности бизнеса самостоятельно решить проблему создала мощный стимул к развитию саморегулирования. Помимо «чистого» саморегулирования возможны различные варианты смешанного регулирования, предполагающие совместную ответственность бизнеса и государства за регулирование отрасли. Динамичное развитие предпринимательства требует эффективной работы институтов, разрешающих споры как внутри собственной среды, так и между бизнесом, властью и непосредственными потребителями его продукции и услуг. Это не только судебная власть.

Наконец, необходимым условием цивилизованности бизнеса является этика поведения, корпоративная культура. [42, стр.91]

Во многих странах разработаны основные принципы корпоративной философии со своей этикой. Все шире проявляется социальная ответственность бизнеса, его добровольный отклик на насущные социальные проблемы общества. Многие компании начинают признавать, что сила порождает ответственность; и если бизнес не примет на себя некоторые социальные обязательства добровольно, то общество и государство заставят его сделать это.

Таким образом, при общей тенденции снижения административного воздействия на бизнес, предоставления ему большей свободы в развитых странах государство не устраняется от регулирования ключевых социально-экономических процессов, а совершенствует его.

Осуществляется поддержка приоритетных бизнес-направлений, передача регулятивных функций саморегулируемым организациям, развитие институтов оперативного разрешения конфликтов как в предпринимательской среде, так и в его взаимоотношениях с властью и потребителями. [42, стр.121]

2.2. Современное состояние взаимоотношений государства и бизнеса в западных странах

Исходя из анализа, проведенного в пункте 2.1. становится отчетливо видно, что популярными моделями в современности сложились американская и европейская модели, каждая из которых характеризуется своей спецификой.

Для США и стран ЕС характерна плюралистическая модель взаимодействия бизнеса и государства, которая базируется на англо-американской традиции, сформировавшейся в контексте следующих культурно-исторических особенностей:

- самостоятельность в принятии решений и индивидуальность;
- модель соперничества, конкуренции выступает в качестве основного условия социально-экономического и личностного развития;
- получение максимальной прибыли, несмотря на декларируемые принципы социально-ответственного поведения, корпоративного гражданства является основным показателем успешности;
- власть на всех ее уровнях должна выполнять роль политического регулятора;
- несмотря на развитые механизмы саморегулирования, очень широкое распространение в качестве метода разрешения конфликтов в бизнесе получили судебные тяжбы между различными группами участников корпоративных отношений. [47, стр.91]

В концепция плюрализма государству отводится роль независимого арбитра за соблюдением баланса среди групп интересов, которые могут отстаивать не только экономические, но и общественные интересы.

Основные отличительные особенности плюралистической модели взаимодействия власти и бизнеса в представлены в США представлены в (табл. 2.1)

Таблица 2.1 Основные отличительные особенности плюралистической модели взаимодействия власти и бизнеса [58, стр. 88]

Базовые признаки модели	Характеристик
Субъекты взаимодействия	Властные структуры (представители разных уровней управления); бизнес (включает все его формы – малый, средний, крупный, транснациональный); общественность (в форме ассоциаций, институтов представительства интересов, официально зарегистрированного лобби)
Характер взаимодействия субъектов	Конструктивный, основан на совокупности разнообразных связей: рекурсивной (развитие каждого субъекта связано с другим, нарушение пропорциональности в развитии не выгодно для всех субъектов взаимодействия); синергическая (основана на усилении эффекта от структурированных, в рамках нормативного поля коопераций субъектов по достижению результата, достичь которого невозможно вне конструктивных рамок сотрудничества); циклическая (основана на возможности включения различных субъектов в управленческие циклы при принятии решений по интересующей проблеме)
Распространение	Нацелено на глобальное признание плюралистической модели партнерства посредством планетарного распространения американской бизнес-культуры, успешность которого объясняется стремительным развитием высоких технологий, благодаря чему американская модель партнерства транслируется на весь мир, становясь эффективным политическим и идеологическим инструментом
Нормативно-правовое поле	Федеральное законодательство США, законодательство штатов, нормативно- правовые акты на уровне местного самоуправления подробно регламентируют вопросы форм, институтов, сфер взаимодействия. Предусматривается освещение результатов взаимодействия в СМИ или на сайтах субъектов. При оглашении информации каждый гражданин может высказывать свое согласие или несогласие по проектам взаимодействия

Таким образом, можно утверждать, что в плюралистической модели США взаимодействие власти и бизнеса оказывает существенную роль на решение инфраструктурных, экономических вопросов, представляется неотъемлемым инструментом выражения интересов отдельных бизнес-групп, позволяет организовать прогрессивное развитие общества в целом.

Утверждается, что для плюралистической модели характерен взаимовыгодный характер сотрудничества на базе равенства сторон,

демократических принципов выражения интересов, приоритета права и равенства перед законом.

Наиболее значимым европейским институтом власти для представительства интересов бизнеса в странах ЕС является Еврокомиссия, которая обладает исключительным правом законодательной инициативы. Представители интересов участвуют в работе экспертных консультативных комитетов Еврокомиссии, которые выполняют важную технократическую функцию по рационализации и деидеологизации проводимой европейской политики.

В Совете Министров представительство интересов бизнеса основано на косвенных инструментах и осуществляется посредством определенной позиции правительственных структур государств-членов ЕС. Плюралистическая модель партнерства бизнес-структур и Европарламента объясняется, главным образом, тем, что члены парламента по сути независимы от своих европейских партий и фракций, они действуют как самостоятельные субъекты политики. [58, стр. 98]

Подобная независимость способствует тому, что парламентская политика вбирает в себя обширный спектр разнообразных интересов. Более того, считается, что из всего многообразия институтов европейской власти Европарламент наиболее чувствителен к восприятию общественных интересов.

Поэтому представители предпринимательского сектора при выстраивании стратегии представительства интереса в Европарламенте обязаны не только отстаивать свои бизнес-позиции, но и проводить нейтрализацию влияния тех общественных институтов, лоббисты которых могут оказывать отрицательное воздействие на их деятельность.

Данная ситуация свидетельствует о важности выработки стратегии представительства бизнес-интересов в Европарламенте с учетом всех негативных факторов влияния.

Территориальное происхождение европарламентариев способно оказывать значительную роль в поддержке интересов бизнеса, который так или иначе имеет отношение к определенной локальной территории.

Бизнес-структуры также формируют от территорий своего присутствия парламентские коалиции защиты своих интересов. Закрепление структурного представительства интересов бизнеса осуществляется в Европейском Экономическом и Социальном Комитете (ЕЭСК), который является консультативным институтом власти ЕС и располагает официальными рекомендательными полномочиями. Специфика работы данного института состоит в том, что в его компетенцию входит предоставление заключений по законопроектным предложениям Еврокомиссии в социально-экономической сфере. [62, стр. 98]

Указанные документы являются обязательными для ознакомления во всех институтах европейской власти до утверждения соответствующих законопроектов. По сути, ЕЭСК представляет собой корпоративистский институт, целью создания которого выступает организация эффективной системы взаимодействия европейских властей с представителями социально-экономических групп интересов. В его составе субъекты коммерческого сектора, профсоюзы, члены потребительских ассоциаций и других общественных объединений стран-членов ЕС.

Влияние ЕЭСК зависит от достижения внутреннего консенсуса между группами с противоположными интересами. Обостренная внутренняя конкуренция между группами приводит к потере влияния комитета.

Как правило, институты европейской власти получают от ЕЭСК либо обзор различных точек зрения по конкретному вопросу, либо общую абстрактную рекомендацию.

В этой связи можно сделать вывод, что ЕЭСК оказывает незначительную роль организации как европейского корпоративистского института. У бизнеса остается много альтернативных возможностей эффективного влияния на принятие политических решений в ЕС. (Табл. 2.2)

Таблица 2.2 Основные характеристики европейской модели взаимодействия власти и бизнеса

Базовые признаки модели	Характеристика
Субъекты взаимодействия	Властные структуры (представители разных уровней управления); бизнес (преимущественно влияние на власть получают компании, у которых сложились наиболее доверительные отношения с властью, основанные на репутационных преимуществах, степени активности партнерства, в том числе и теневого с органами власти. Субъект партнерства «бизнес» в основном представлен крупным сегментом); общественность (в форме ассоциаций, как правило представляющие национальные интересы)
Характер взаимодействия субъектов	Основан на поиске и согласовании различного рода интересов. Присутствует конфликтное взаимодействие. Взаимодействие затруднено излишней забюрократизированностью механизмов сотрудничества
Формы взаимодействия	Косвенная форма партнерства включает наличие третьей стороны - юридических фирм, сопровождающих представительство интересов бизнеса в институтах европейской власти или агентствах по внешним связям, которые привлекаются в ситуации, когда бизнес участвует в противостоянии с общественными организациями и социальными движениями. Услугами указанных агентств предприниматели также пользуются в случаях организации проведения публичных мероприятий и работы со СМИ, т.е. при высокой политизации и общественной значимости каких-либо вопросов, затрагивающих интересы бизнеса. Прямое – через участие бизнеса в экспертной поддержке разрабатываемых европейскими властями решений. В последние годы во властных институтах ЕС широкое распространение получил феномен «экспертотократии», когда в условиях нехватки экспертных ресурсов европейские власти для разработки законодательства стали обращаться за помощью к представителям интересов бизнеса.

Данные таблицы позволяют заключить, что в европейской модели взаимодействия власти и бизнеса, имеет место достаточно сильное влияние бизнеса на процессы принятия надправительственных и государственных решений.

От масштаба и размера бизнес-структуры зависит, как правило, масштабность ее влияние на выработку общеевропейской политики. Любая законодательная инициатива предусматривает учет интересов бизнеса и

требует соответствующее внешнее экспертное заключение. Считается, что благодаря внешней экспертизе появляется возможность снижения прямого влияния бизнес-организаций на процесс выработки решений и повышается их объективность.

Система внешней оценки строится на этапе проектирования законопроекта. В Еврокомиссии на этапе подготовки нормативно-правового документа издаются специальные консультационные документы, именуемые Зеленая Книга (документ, в котором приводится описание потребности в законодательной инициативе и указываются ее цели, в ней также имеется официальное приглашение на участие в обсуждении заинтересованных сторон посредством консультации с Еврокомиссией в течение обозначенного временного периода) и Белая Книга (представляет собой стратегическую программу для законопроектной работы). [68, стр. 98]

Таким образом, можно заключить, что отлаженная система взаимодействия власти и бизнеса позволяет влиять на повышение конкурентоспособности экономики стран Европейского союза посредством сложения потенциалов административного ресурса (со стороны наднациональных институтов ЕС) и транснационального европейского бизнеса.

2.3. Отечественное состояние взаимоотношений органов государственной власти и бизнеса

Российская экономика, преодолевая негативное влияние кризиса, начинает активный поиск будущих стратегических преобразований государства, общества и бизнеса в направлении реализации цивилизованных мер, отвечающих как требованиям мирового развития, так и особенностям обеспечения национальных интересов.

И прежде всего это касается модернизационного преобразования страны на инновационной основе. И фундаментом данного процесса как в социально-политическом плане, так и в финансово-экономическом является

выработка стратегически эффективных форм и механизмов взаимодействия всех ключевых сегментов страны, но прежде всего государства и бизнес-сообщества России. [44]

В современных условиях недооцениваются (или смешиваются) такие понятия, как «экономическая политика» и «экономическая идеология». Превалирование «экономической политики» над идеологией является одной из проблем решения стратегических проблем развития России.

В настоящее время практически отсутствует обоснованная экономическая идеология, поддерживаемая государством, бизнесом и обществом.

В общем плане она представляет собой расплывчатую конструкцию, включающую в себя ряд несовместимых идей, с одной стороны, это радикально либеральные идеи (максимальная открытость экономики, сохранение статуса поставщика ресурсов, либерализация социального обеспечения, финансовая политика с оттенком монетаристских тенденций под влиянием международных финансовых институтов и др.), с другой - идея выстраивания национально ориентированной экономики, создание современной инновационной системы (сохранение активной роли государства в развитии экономики, поддержание реального сектора экономики, особенно обрабатывающей промышленности, реальное направление финансовых ресурсов на повышение социального уровня жизни населения путем справедливого распределения национального дохода, решение региональных социально-экономических проблем, повышение внутреннего спроса и др.).[88, стр.116]

Реальным механизмом обеспечения национальных интересов при решении данных проблем является активное использование методов стратегического планирования в развитии экономики.

Учитывая, что для поддержки инноваций в модернизационном процессе государство предполагает выделение значительных ресурсов, гарантий, льгот и т.д., неизбежно возникновение негативных процессов,

связанных с личным обогащением отдельных слоев населения. Эта возможность должна быть в центре внимания, и уже на первых этапах модернизации необходимо выработать превентивные механизмы, способные нейтрализовать негативные тенденции. [62; с.111]

В противном случае сама идея инновационно-модернизационного преобразования экономики, общества и бизнеса остается только красивой идеей.

Для того чтобы этого не случилось, на настоящем этапе развития должны быть четко определены роли и возможности основных участников процесса. И прежде всего это касается государства.

Достаточно обоснованной можно считать идею члена-корреспондента РАН Р.С. Гринберга: «Новую интерпретацию получает участие государства в современной экономике. Оно уже не вмешивается в экономическую жизнь социума, а действует в нем в качестве равноправного рыночного регулятора, стремясь реализовать особый общественный интерес.

Отсюда вытекает более широкий взгляд на формирование рыночного равновесия, предполагающий включение в число самостоятельных субъектов рынка государства-регулятора, стремящегося максимизировать функцию социальной полезности».

Российское государство эволюционирует в данном направлении, дополняя функции государства-регулятора активным развитием «государственного хозяйства». Модернизация российской экономики не просто регулируемый процесс, связанный с поддержанием формирования институтов и механизмов, ориентированный на активизацию инновационных процессов.

Государство должно усиливать свое влияние на регулирующие процессы также и путем развития своего хозяйственно-рыночного участия в коммерциализации инновационных процессов. При этом речь не идет о «разрастании государственного экспансионизма» и процесс преобразования

страны с участием государств не должен свестись к «очередной модернизационной программе чиновников». [69; с.70-72]

Это должна быть программа развития общества, государства и бизнеса, ориентированная на обеспечение национальных интересов, не ущемляющих интересы демократии.

Анализ предложений и рекомендаций по будущей модернизации экономики страны предполагает необходимость адаптации стратегии государственных и корпоративных структур к предстоящему трансформационному процессу базисного воспроизводственного контура. Нынешний воспроизводственный контур, базирующийся на экспорте энергосырьевых ресурсов, теряет свою работоспособность, растрачивая стратегический резерв финансовых ресурсов, накопленный в годы положительной сырьевой конъюнктуры на мировых рынках.

Практически доказана тупиковость пути конъюнктурного приспособления к политическим и экономическим реалиям быстро меняющегося глобализирующегося мироустройства, в котором Россия не нашла еще своего «гарантированного» места.

Модернизация экономики страны на инновационной основе в данном случае должна базироваться не просто на усилении государства, а на формировании цивилизованного эффективного ядра государственно-частного партнерства с бизнесом, которые способен обеспечить контроль развития социально-экономической и политической сфер в национальных стратегических интересах.

Проектируемое модернизационно-инновационное преобразование России может оказаться реальностью только при напряжении усилий всех народов страны, экономических субъектов и региональных образований. Преобразование должно произойти во всех сегментах и частях государства и общества, которые должны отвечать идеальному образу поставленной задачи. [69; с.54-87]

И очевидно, что из «слабых частиц» нельзя создать единое новое, обеспечить российской нации цивилизованный прорыв в будущее.

На сложных этапах реформирования, модернизации рельефнее и в концентрированном виде проявляются негативные мутации экономических отношений, в частности это касается планово-корпоративной модели координации. В этих условиях важно идеологически, политически и научно непредвзято применять критический анализ не только по отношению к частным хозяйственным решениям, институтам и экономическим механизмам, но прежде всего и к самим методологическим основаниям предполагаемой парадигмы экономического развития.

От этого зависит уровень и масштабы венормативного экономического поведения субъектов экономических отношений. С превалированием олигархического элемента в схеме реформирования, основанного на коррупционных принципах, эффект намечаемой модернизации будет минимальным (если не нулевым).

В данных условиях единственным выходом является модернизационный процесс, ориентированный на социальную и экономическую стабилизацию, преодоление корпоративно-криминальных тенденций, неэффективного сегментирования экономики, ее сбалансированного развития, разработки механизмов долгосрочного воспроизводства экономических и интеллектуальных ресурсов. [69; с.73]

При всей своей эклектичности и внешней нелогичности такого плана система обладает внутренней устойчивостью, она способна не только к самовоспроизводству, но и к определенному развитию.

Вместе с тем реальность такова, что в настоящее время происходит процесс повышения устойчивости системы, обладающей, однако, существенными негативными тенденциями, и с этой системой мы входим в модернизационный процесс, ориентированный на создание цивилизованной инновационной системы.

К ключевым характеристикам этой системы (несомненно, требующей модернизации) можно отнести следующие:

1. Государство не выполняет (в полном объеме) роль эффективного регулятора и беспристрастного арбитра в решении спорных проблем отдельных субъектов экономики.
2. Существует значительный разрыв между действующим законодательством и экономической реальностью. Неформальные отношения занимают место, несовместимое с характеристиками цивилизованной экономики. Парадокс заключается в том, что официальные законные нормы реализуются в полной мере только при соответствии их (корреспонденции) традиционным нормам экономического поведения. Уклонения от официальной регистрации, недостоверная отчетность, уклонения от налогов, коррупция в системе госзаказов являются естественной обыденной нормой деятельности, в отличие от норм поведения в цивилизованном обществе, в котором все эти действия считаются непозволительными.
3. Чрезмерная роль административного ресурса, нелегитимный контроль над рынком, тенденции криминального принуждения являются одним из доминирующих факторов предпринимательской деятельности.
4. Отсутствуют эффективные механизмы организации партнерства власти и бизнеса, как организационных, так и финансовых. А используемые механизмы во многом являются новыми формами «увода» бюджетных средств и их использования для личного обогащения. [8; с.61]
5. Доверие между экономическими субъектами и властными структурами находится на чрезвычайно низком уровне. Практически можно с полным основанием говорить о создании ситуации системного дефицита доверия.

Собственники и предприниматели не верят государству, государственные органы - бизнесу. Банки не доверяют клиентам, клиенты - банкам, предприятия своим кредиторам и партнерам. Население вообще никому не верит.

В конкретных условиях России в процессе структурной модернизации экономики и общества (на базе формирования новой роли государства и отработки схемы взаимодействия с корпоративным сектором) практически должна формироваться эффективная государственно-корпоративная модель развития.

Перед лицом консолидированной силы ведущих экономических держав Запада, международных экономических институтов, мощных транснациональных корпораций в России стоит задача повышения не только конкурентоспособности отдельных компаний, но и экономики в целом, ее финансового и промышленного капитала.

В этом смысле российское государство и российский корпоративный бизнес должны стремиться стать такой же консолидированной в глобальных планах силой, способной противостоять любым конкурентам национального и наднационального уровня.

Корпоративная идеология и этика поведения — это выражение (совокупность, комплекс) определенных идей, взглядов, этических норм. Данная идеология приобретает особое значение на этапе резких и глубоких преобразований в обществе и экономике.

На практике зачастую важным становится отношение к различным инструментам финансового регулирования, особенно тем, которые использует государство: бюджет, стратегическое планирование, государственные и государственно-частные корпорации, банковские институты (со смешанным капиталом). На практике и в теории встречаются активные противники институтов и инструментов, используемых государством.

Проблема не в отношении к собственности определенных инструментов, а в эффективности и здравом их использовании в национальных интересах. А в настоящих условиях речь идет об использовании финансовых инструментов модернизации экономики страны на инновационной основе.

Практически существует двойная заинтересованность в эффективном управлении государственным сектором, особенно на этапах преобразований.

Во-первых, это выгодно для всей экономики в целом, таков здравый смысл и реальность.

Во-вторых, это позволяет, когда госсектор достаточно велик (70-80%), осуществить переход к частной экономике в условиях, которые представляются лучшими, чем те, когда предпринимаются попытки продать убыточные и объективно плохо управляемые предприятия.

Обращение к государственно-корпоративным компаниям не означает попытки своеобразной реставрации бывших механизмов. Речь идет о создании современной схемы участия государства в экономике в содружестве с бизнесом. [71; с.68-87]

Отечественным компаниям нужно перестать “ползать на брюхе” в финансовом пространстве мирового пространства (это относится к обрабатывающей промышленности) - необходимо “встать на ноги” и эффективно взаимодействовать с государством. [8; с.64]

При сохранении традиционных (сложившихся в 1990-е гг.) финансовых отношений и механизмов появился ряд новых тенденций, связанных как с изменением глобализирующихся финансовых взаимоотношений, так и с появлением современных российских особенностей в развитии бизнеса.

К основным из них можно отнести следующие:

- а) усилилась концентрация олигархических капиталов, все более дифференцирующихся и охватывающих различные сегменты экономики (в которые смогли проникнуть представители определенных олигархических групп);
- б) наблюдается устойчивый рост основных стоимостных параметров: собственного капитала, объема привлекаемых средств, портфельных инвестиций и др.;
- в) снизилась зависимость банковского сектора от государственных финансов (не считая антикризисной поддержки банковской системы), при этом

возрастающую роль в его операциях играет обслуживание финансовых потоков в рамках частного сектора;

г) изменяется (постепенно) имидж ведущих фирм, стремящихся уйти от однозначных форм отношений, характерных для олигархического капитализма. Проявляется стремление к формированию «образа нового русского капитала», нацеленного на построение цивилизованной экономики;

д) лучшие компании начинают работать по правилам и нормам, принятым в нормальной рыночной экономике.

Общеизвестно, что бизнес основан на доверии и когда клиенты теряют доверие к способности отдельных субъектов или корпоративной системы в целом защищать свои интересы, возникают кризисные ситуации различного рода, вплоть до крупных системных кризисов.

В этой связи для уменьшения уровня уязвимости корпоративного сектора целесообразно использовать ряд специальных механизмов надзорно-аналитического порядка.

В частности, (кроме использования традиционных схем наблюдения и надзора за корпоративной системой), к ним можно отнести:

- стресс-тестирование (для анализа финансовой устойчивости корпоративной системы), позволяющее дать оценку возможных потерь в результате стрессовых ситуаций, выявленных серьезных потенциальных угроз;
- текущий мониторинг устойчивости корпоративного сектора (для выявления негативных тенденций в развитии отдельных сегментов корпоративного сектора);
- обеспечение транспарентности корпоративного сектора (для расширения объема информации о деятельности корпоративного сектора).

На практике все больше возникает потребность в разработке доктрины обновления формальных институтов корпоративных отношений.

Учитывая новые модернизационные «влияния», целесообразно нашему законодательству обратить внимание на область регулирования деятельности интегрированных корпоративных структур.

Очевидно, что для модернизационного преобразования страны, общества и экономики необходима адекватная новым условиям система управления, причем сформированная не из отдельных локально-локутных решений в области преобразования экономики, общественных институтов, органов государственной власти, а целенаправленная, эффективная система действия, национально ориентированный проект по созданию новой современной системы управления Россией (включая все уровни управления страной). [58; с.31]

Так, органы исполнительной власти на федеральном и региональном уровне целесообразно группировать по следующим однородным (близким по задачам) основным блокам:

- обеспечение государственного суверенитета и безопасности страны (оборона, внутренние и иностранные дела, юстиция, безопасность);
- социальная политика (социальная защита, культура, здравоохранение, образование, печать и информация);
- экономическое регулирование (финансы, экономика, труд и занятость, антимонопольная служба, контроль и т.д.);
- внешнеэкономические связи, управление государственным имуществом в компаниях и за рубежом, экспорт, импорт, таможенная служба, ввоз и вывоз капитала;
- структурная, инвестиционная и инновационная политика (промышленность, строительство, транспорт, топливо и энергетика, связь, сельское хозяйство, наука и техническая политика);
- управление ресурсами (природные ресурсы и экология, материальные ресурсы и торговля, государственные резервы, использование недр);

- управление обеспечением национальной безопасности (Совет безопасности, министерства обороны и внутренних дел).

Особую сложность представляет решение задачи формирования механизмов, объединяющих рыночные и государственные рычаги управления в условиях модернизации, причем государство не должно терять влияния в ключевых, определяющих конструкциях экономического комплекса регулирования, а встроенные в корпоративную схему инструменты государственного воздействия должны быть адекватными и эффективными.

Государственное регулирование корпоративно-предпринимательской деятельности в первую очередь должно касаться установления нормативных требований к ее содержанию и качеству и, соответственно, продукции, товаров и услуг.

Органы власти определяют процедуры хозяйствования путем выдачи лицензий, принятия документов о порядке осуществления хозяйственной деятельности. Не менее важным становится введение в разумных пределах запретов и санкций за отступление от норм законодательства, осуществление контроля и надзора за соблюдением законности в корпоративной деятельности, особенно пресечение коррупционного передела собственности, включая корпоративное управление внутри государственного сектора, которое можно рассматривать в качестве особого индикатора эффективности управления экономики в целом. [58; с.31]

Россия продолжает свой многотрудный путь преобразования, на котором есть успехи, однако существует и много негативных тенденций, затрудняющих движение к новой цивилизованной экономике страны. В этих условиях особенно важен анализ процесса преобразований и поиска путей выхода из кризиса на нормальную траекторию развития с использованием модернизационно-мобилизационных механизмов.

2.4. Государственно-частное партнерство как основа взаимодействия между государством и бизнесом в России

Сотрудничество государства и частного сектора для решения важнейших общественно значимых задач имеет давнюю историю не только в мире, но и в России.

ГЧП в силу известных обстоятельств не могло использоваться в условиях бывшего СССР, хотя в царской России, и в 1920-е гг. в период НЭПа такая форма ГЧП, как концессия, имела весьма широкое и эффективное применение. [69; с.54-87]

Между тем набирать наибольшие обороты ГЧП начало лишь в последние 10-15 лет.

ГЧП – не что иное, как перевод с английского распространенного в мире понятия Public-private partnership (public- государство, private-частный, partnership-партнерство).

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. [69; с.115-119]

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». [18].

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. [69; с.54-87]

Существует несколько фундаментальных причин, которые дают основания предполагать большую эффективность инструментария ГЧП по отношению к традиционным государственным закупкам. Они же срабатывают и в большинстве тех случаев, когда вместо государства стороной, объявляющей инвестиционный конкурс, является частная компания.

Корпоративное и контрактное ГЧП

Сложность в вопрос идентификации эффективности ГЧП вносит и терминологическая путаница. С одной стороны, не существует никакого точного описания всех применимых форм ГЧП. С другой, именно это порождает путаницу относительно того, что можно относить к такого рода партнерству публичного и частного секторов.

Корпоративное ГЧП известно в нашей стране, как форма взаимодействия властей и частного сектора, которая не снимает тех рисков, которые есть у любого юридического лица вне зависимости от состава его акционеров. Нет возможности заключать договора, выходящие за пределы краткосрочного бюджетного планирования.

Контрактное ГЧП – гораздо более гибкая «материя», позволяющая заключить между государством и частным сектором всеобъемлющее и весьма детальное соглашение, которое описывает большую часть нюансов взаимоотношений его участников. [42, стр. 108-113]

Свобода определения условий конкурса

В случае с государственными закупками или закупками государственных компаний все привыкли к относительно жестким условиям конкурсной документации (КД), допускающим не так уж много отступлений.

Относительная свобода формирования присутствует в ГЧП при условии конкурсной документации, конечно, не должна выходить за пределы разумного и необходимого для реализации конкретного проекта. [42, стр. 118-126]

Экономическая ответственность за итог и мотивация бизнеса

В случае с проектами ГЧП принципиальным отличие является мотивация участников проекта, ориентированная на достижение его итоговых показателей, заложенных, например, в концессионный контракт, а именно поставщик оборудования находится в едином соглашении с проектировщиков и строителем и заинтересован в том, чтобы помочь им не допустить ошибок и реализовать проект наиболее эффективно. [42, стр. 131-135]

Одновременно с этим государство требует от консорциума в целом и его участников экономической ответственности за итоговую реализацию проекта, чтобы все изложенное выше осталось не только словами.

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 правомочий берет на себя одна из сторон, чем больше ее участие в реализации проекта, тем больше данная модель взаимоотношений напоминает приватизационную или национализирующую 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. [42, стр. 201-205]

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 требуются 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.

Основной 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 48 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 разделения 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. [55, стр. 201-205]

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.
- 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. [62, стр. 136-189]

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 правомочия 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. [62, стр. 201-234]

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.

2.5. Оценка состояния государственно-частного партнерства в России

В данном пункте выпускной-квалификационной работы представлены результаты опроса участников российского рынка государственно-частного

партнерства (ГЧП), проведенного компанией «Эрнст энд Янг» в текущем году.

Целью опроса было узнать мнение представителей государственных органов, частных инвесторов, кредитных учреждений и институтов развития о возможностях и преимуществах применения механизмов ГЧП для государства, общества и бизнеса, а также о ключевых факторах, влияющих на темпы развития этой формы реализации инфраструктурных проектов в России.

Представители государственных органов и частного сектора по-разному оценивают преимущества и возможности ГЧП в России. При этом они придерживаются единого мнения в отношении необходимости совершенствования законодательства и подчеркивают важность наличия четкой государственной политики в области ГЧП.

Данное исследование проводилось в форме анкетирования через Интернет, были заданы вопросы, большинство из которых предполагали выбор ответа из списка. В ряде случаев предлагалась возможность ответа в свободной форме.

Преимущества для государства

Отвечая на вопрос о том, в чем заключаются основные преимущества применения механизмов ГЧП в России для государства, наибольшее количество участников опроса указали следующее: (рис.2.1.)

- Преодоление проблем, связанных с недостатком бюджетных средств
- Использование опыта частных инвесторов для осуществления технических инноваций
- Повышение качества оказываемых населению услуг.

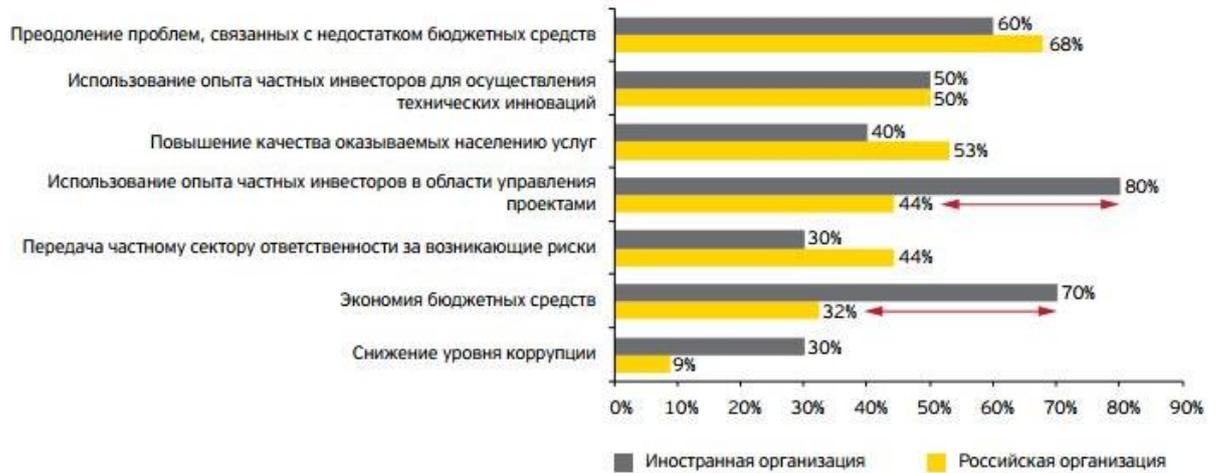


Рис.2.1. - Мнение об основных преимуществах применения механизмов ГЧП в России

Источник: [72]

Отраслевая привлекательность

Наиболее перспективными российскими отраслями для применения механизмов ГЧП в ближайшие пять-десять лет участники опроса считают транспортную и коммунальную инфраструктуру.

В качестве наименее перспективной отрасли для ГЧП респонденты назвали российскую электроэнергетику. Это, возможно, связано со сравнительно невысокой доходностью инвестиций в условиях регулируемых тарифов.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что при наличии потребности в обновлении и развитии социальной инфраструктуры отсутствуют проработанные подходы и схемы привлечения частных инвесторов к таким проектам.

Несмотря на то что одним из часто упоминаемых преимуществ ГЧП является внедрение частными инвесторами передовых технологий, участники опроса считают, что регионам нужны скорее привычные, типовые инфраструктурные проекты с отлаженными механизмами реализации, чем основанные на высоких технологиях.

Вероятно, это отражает пожелание респондентов опробовать ГЧП на региональном уровне на относительно простых тиражируемых проектах, прежде чем переходить к более сложным. (рис.2.2)

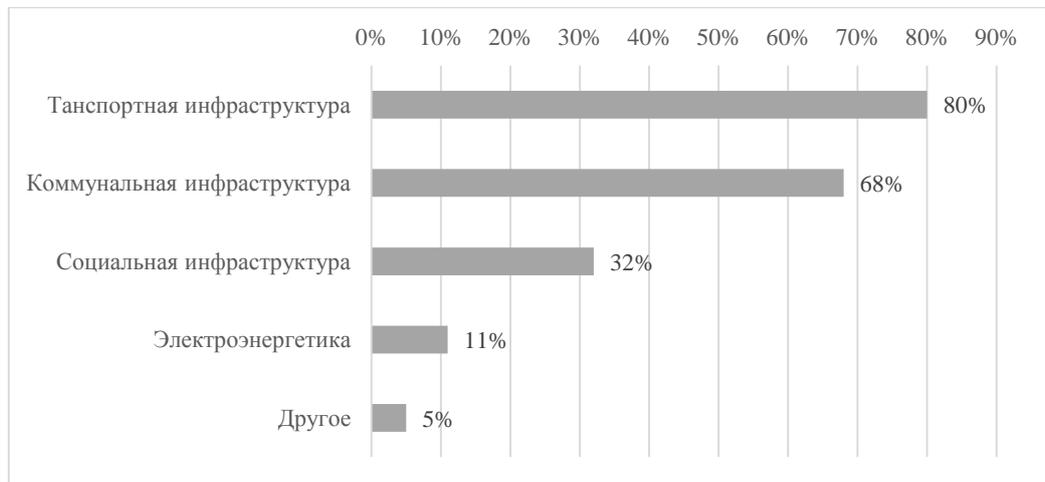


Рис.2.2.-Оценка отраслевой привлекательности ГЧП в России в течение ближайших пяти-десяти лет

Источник: [72]

Нормативно-правовая база

По мнению 75% опрошенных, необходимо существенное изменение российского законодательства для обеспечения его соответствия современным потребностям проектов ГЧП.

Список предложений весьма обширен:

- Доработка 115-ФЗ о концессионных соглашениях
- Увеличение количества возможных видов ГЧП, установленных федеральным законодательством
- Поправки в Бюджетный кодекс РФ для получения возможности отражения в бюджете долгосрочных обязательств по проектам ГЧП
- Поправки в Налоговый кодекс РФ для устранения негативных налоговых последствий применения договорных схем ГЧП
- Поправки в Земельный кодекс РФ для устранения неопределенности правового регулирования земельных отношений в рамках проектов ГЧП
- Внесение изменений в порядок тарифообразования и обеспечение возможности фиксации тарифов в долгосрочном периоде

- Разработка специализированного отраслевого законодательства о ГЧП
- Нормативно-правовое обеспечение возможности ускорения инициации и подготовки проектов ГЧП
 - Предоставление субъектам РФ более широких полномочий, позволяющих им самостоятельно регулировать процесс реализации региональных проектов ГЧП
 - Обеспечение возможности использования средств Инвестиционного фонда РФ на инфраструктурные проекты, реализуемые на основе регионального законодательства о ГЧП
 - Предоставление федеральных гарантий по защите региональных проектов ГЧП от дискриминационных изменений федерального законодательства. (рис.2.3)

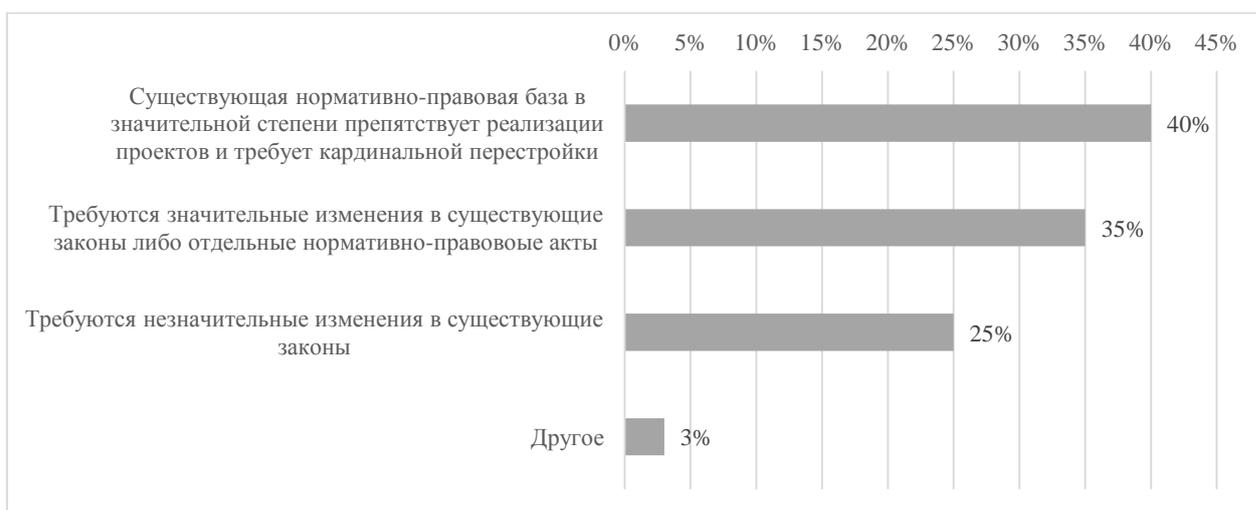


Рис.2.3 - Оценка нормативно-правовой базы

Источник: [72]

Условия финансирования

Наблюдаются значительные различия точек зрения представителей государственного и частного секторов в отношении оптимального размера пилотного регионального проекта и приемлемой доходности долевого капитала в проектах ГЧП.

При оценке возможных способов увеличения доступности финансирования (bankability) представители государственного и

негосударственных секторов также высказывают несколько различающиеся точки зрения.

Как показано на рисунке 2.4, представители негосударственного сектора рынка инфраструктуры считают важнейшим фактором успешного финансового закрытия проектов предоставление государственных гарантий возврата на инвестиции. Со своей стороны, представители власти полагают, что залогом успешного привлечения капитала являются развитие практики ГЧП, накопление опыта, повышение степени проработанности проектов и, как следствие, усиление конкуренции среди инвесторов.

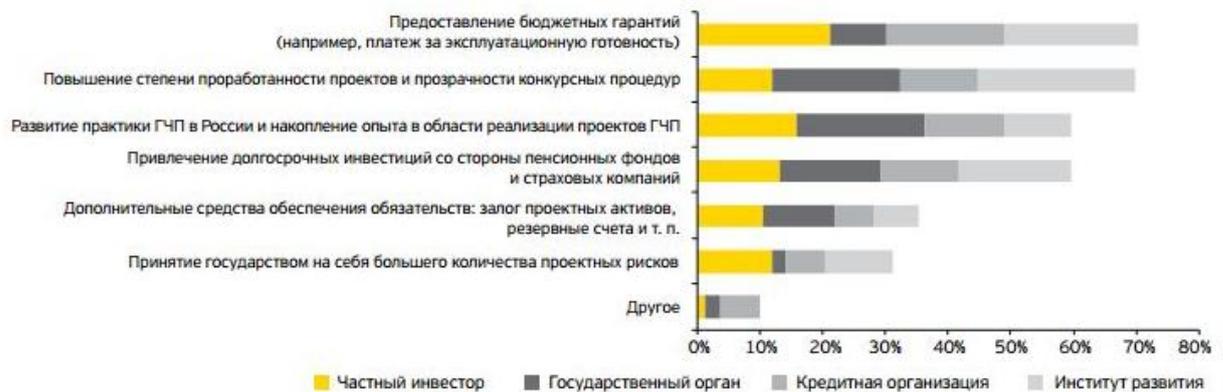


Рис.2.4. - Оценка мер по увеличению доступности финансирования (представлена как общая, так и относительная оценка по группам респондентов)

Источник: [72]

Распределение рисков

Ключевую роль в плане доступности финансирования играет сбалансированное распределение рисков между частным и государственным секторами. Опрос показал, что на российском рынке пока отсутствует консенсус между участниками в отношении оптимального распределения ключевых коммерческих и финансовых рисков в проектах ГЧП.

В целом ожидания государства существенно выше возможностей рынка, в особенности в отношении иностранных инвесторов и кредитных

организаций, которые считают, что для России характерен высокий уровень рисков.

Риск спроса

Оптимизм государственных органов в отношении передачи ответственности за риск спроса частному партнеру не разделяется остальными участниками рынка. Лишь 6% представителей частных инвесторов были готовы взять на себя ответственность за риск спроса в полном объеме, и только 39% готовы принять на себя этот риск частично. Таким образом, проекты на основе «оплаты за доступность» (availability payment) в целом по-прежнему являются предпочтительными для инвесторов. (рис.2.5)

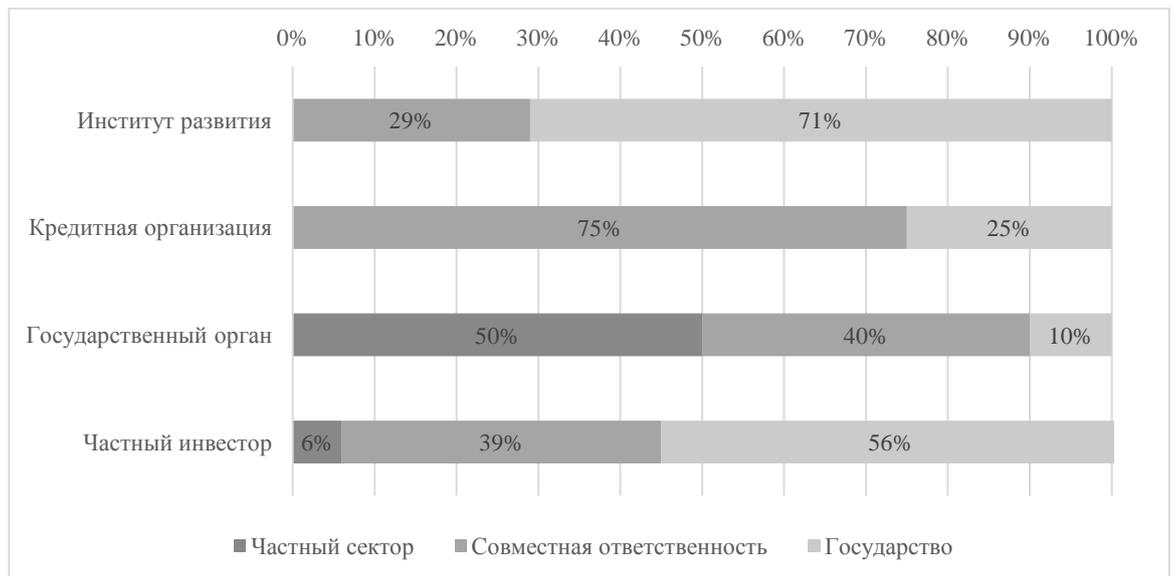


Рис.2.5. - Как следует распределить ответственность за риск между государством и частным сектором

Источник: [72]

Риск регулируемых цен/ тарифов

Среди участников рынка наблюдается единодушие в отношении риска регулируемых цен/тарифов: ответственность за этот риск, по мнению респондентов, должно по-прежнему нести государство.

В российском законодательстве пока отсутствуют правовые механизмы, позволяющие региональным и отраслевым государственным

органам поддерживать привлекательный для частного сектора уровень тарифа в течение длительного периода, соответствующего временным рамкам соглашений о ГЧП.

Представители инвесторов в основном выразили готовность собирать выручку от реализации проекта напрямую у пользователей при условии работающих механизмов взыскания за неуплату и соответствующих гарантий со стороны государства (рис.2.6)

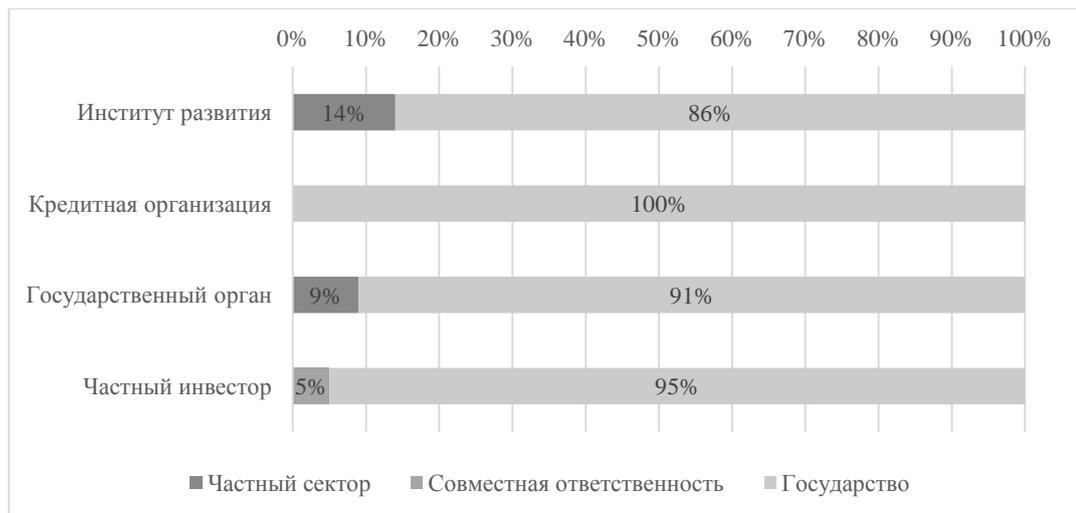


Рис.2.6. - Как следует распределить ответственность за риск регулируемых цен/тарифов между государством и частным сектором

Источник: [72]

Основные выводы

Проведенное исследование компанией «Эрнст энд Янг», позволило сформировать следующие выводы, (табл.2.3) в части расшивки «узких мест» по внедрению качественного и эффективного государственно-частного партнерства в России.

Таблица 2.3. Оценка исследования эффективности ГЧП в России²

Представители государственных органов и частного сектора по-разному оценивают	Представители государственных органов считают основной задачей ГЧП привлечение внебюджетного финансирования. Они рассчитывают на передачу частному сектору ответственности за основные риски в рамках проекта и при этом ожидают невысокой стоимости частного капитала. Частный сектор готов
---	--

² Составлено автором

<p>преимущества и возможности практического применения механизмов ГЧП.</p>	<p>обеспечить качественное выполнение проектов (value for money), но ожидает взамен получения государственной поддержки и гарантий, а также адекватной доходности на вложенные средства</p>
<p>Участники рынка едины во мнении о наиболее привлекательных отраслях для ГЧП. Однако их точки зрения в отношении социальной инфраструктуры расходятся.</p>	<p>Наиболее перспективными отраслями для применения механизмов ГЧП в ближайшие годы участники опроса считают транспортную и коммунальную инфраструктуру. Государство испытывает потребность в проектах ГЧП в социальной сфере. Однако на данный момент оно не создало условия для осуществления проектов в этом секторе.</p>
<p>Для дальнейшего развития ГЧП необходимо совершенствовать законодательство.</p>	<p>Следует достичь гибкости и согласованности федерального и регионального законодательства о ГЧП, а также решить ряд связанных вопросов в сфере тарифообразования, предоставления земли, налогообложения, формирования бюджета и т. п.</p>
<p>Однако не менее важно преодолеть и другие препятствия.</p>	<p>Качество подготовки проектов в целом остается низким. Государственным органам не хватает опыта. Государственные институты поддержки и развития ГЧП недостаточно развиты на федеральном и региональном уровнях. Инвесторов также беспокоит низкая кредитоспособность регионов РФ</p>
<p>Существуют возможности повышения финансовой привлекательности проектов</p>	<p>Проекты могут стать более привлекательными с инвестиционной точки зрения благодаря предоставлению государственных гарантий, накоплению опыта в области ГЧП и адекватному распределению ответственности за риски.</p>
<p>Принципиальное значение для всех участников рынка</p>	<p>Большинство участников рынка не понимают текущую государственную политику в сфере ГЧП. Государству следует более четко формулировать свои требования. Институты</p>

имеет наличие четкой государственной политики в сфере ГЧП.	развития могут и должны помочь в подготовке и реализации проектов.
--	--

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.

Был адаптирован и продемонстрирован инструмент ГЧП – как надежный и эффективный механизм экономического роста, который также способствует привнесению более высоких управленческих стандартов частного сектора в социальные услуги.

Области использования ГЧП многообразны и перспективны. Вместе с тем само по себе ГЧП не способно снять основные проблемы неэффективности государства как инвестора.

Государство в России является доминирующим партнером, а для эффективного развития ГЧП необходимо равноправие прав и обязанностей сторон.

Цель же ГЧП заключается в том, чтобы использовать преимущества обеих форм собственности без глубоких социальных перемен и потрясений по принципу равноправного сотрудничества.

Результаты исследования компании «Эрнст энд Янг» подтвердили, что в российских органах исполнительной власти в отношении ГЧП существует «барьер некомпетентности», который может быть преодолен совместными усилиями руководителей субъектов Российской Федерации, российских институтов развития, ведущих образовательных центров и национальных исследовательских университетов.

Тематика ГЧП должна быть включена в программы и планы повышения квалификации и переподготовки государственных и муниципальных служащих, реализуемые с привлечением российских и зарубежных тренеров, специалистов и экспертов в области ГЧП.

Результаты этих усилий могут эффективно способствовать реальному вовлечению частного сектора в реализацию масштабных программ регионального социально-экономического развития.

ГЛАВА 3 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В РОССИИ И В МИРЕ

3.1. Развитая нефтехимическая отрасль, как фактор роста экономики стран

Нефтегазохимия - является частью химической индустрии и основана на продуктах переработки нефти, газового конденсата, попутного нефтяного и природного газа. За относительно короткий исторический период нефтегазохимия завоевала прочные позиции практически на всех континентах, составляя 5 – 10%-ю долю в экономике многих стран.

Нефтегазохимия в большинстве стран мира – весьма выгодный объект бизнеса, что обуславливает высокие темпы ее роста. Производство нефтегазохимической продукции, как правило, рентабельно и по уровню показателя рентабельности немногим уступает наиболее прибыльным отраслям современного бизнеса.

Нефтегазохимия обладает высоким экономическим, экологическим и социальным эффектом. [74]

Об экономичности нефтегазохимии свидетельствуют показатели рентабельности и темпов роста.

Об экологичности можно судить по степени мало- и безотходности нефтегазохимических производств, использования нефтехимикатов для улучшения качества моторных топлив, очистки воды, воздуха и других элементов окружающей среды.

Социальная значимость нефтегазохимии заключается в создании новых рабочих мест, как в самой отрасли, так и в связанных с ней сырьевых и потребляющих отраслях.

Нефтегазохимия является связующим звеном между отраслями нефтегазового комплекса и перерабатывающими отраслями (машиностроение, авиакосмическая, телекоммуникационная и др.).

Нефтегазохимия является частью химического комплекса и, следовательно, может быть отнесена к обрабатывающим отраслям. Но она является также частью нефтегазового комплекса, входя составным элементом в структуру крупнейших нефтегазовых компаний мира. [74,75]

К сожалению, в России за последние десятилетия в целом объемы производства многих видов нефтегазохимической продукции уменьшились, технический уровень снизился, отставание стало угрожающе расти не только от ведущих стран (США, Япония, западноевропейские страны), но и от развивающихся стран (Китай, Южная Корея, Бразилия, Саудовская Аравия и др.). (рис.3.1)

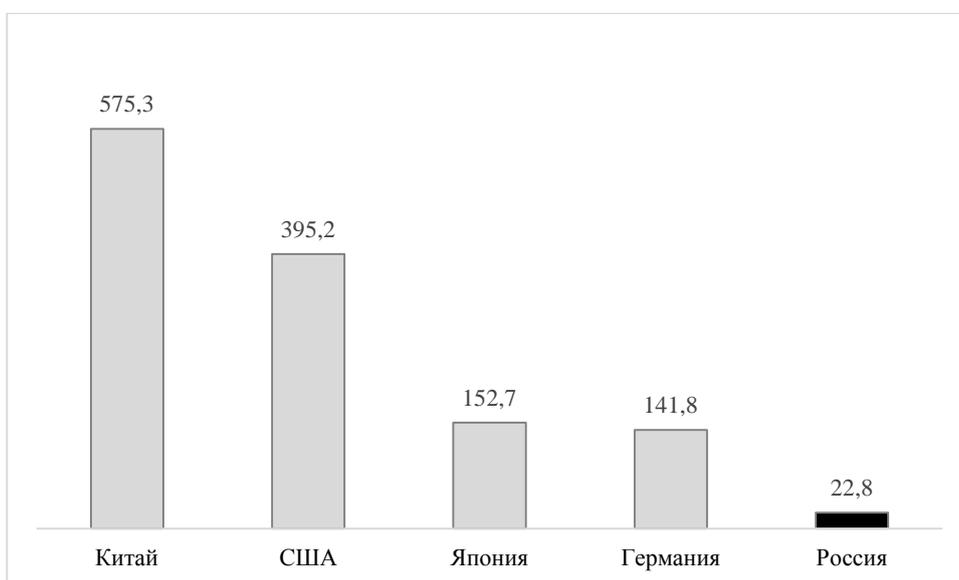


Рис.3.1. - Оборот нефтехимической промышленности по странам млрд.евро в 2014 году

Источник: [82]

Отчетливо продемонстрировано отставание и ничтожную долю отечественной нефтехимической промышленности в мировой нефтехимии.

Далее стоит обратиться, какую же долю занимает нефтехимическая отрасль в ВВП ведущих мировых державах. (Рис.3.2)

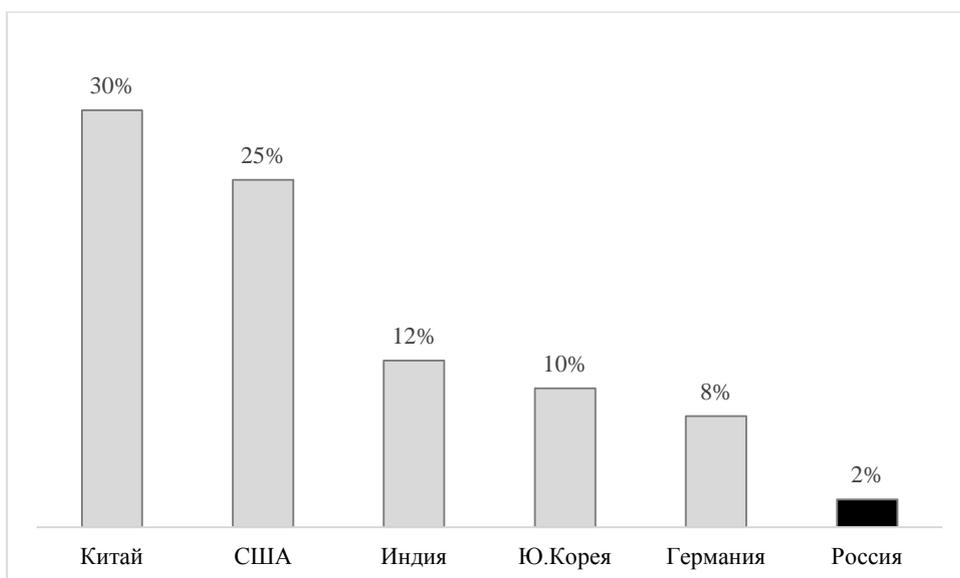


Рис. 3.2. - Доля нефтехимической промышленности в ВВП мировых держав

Источник: [82]

Высокая доля нефтехимической отрасли в экономике ведущих мировых державах, является прямым следствием заинтересованности государства производстве продукции с высокой маржинальностью.

Нефтехимическую промышленность с уверенностью можно назвать мультипликатором стоимости. Продвигаясь по технологической цепочке от сырья к нефтехимическим полупродуктам, нефтехимикатам, полимерам и изделиям из полимеров, в нефтехимической отрасли идет наращивание стоимости до 8-15 раз от стоимости исходного сырья (рис.3.3).

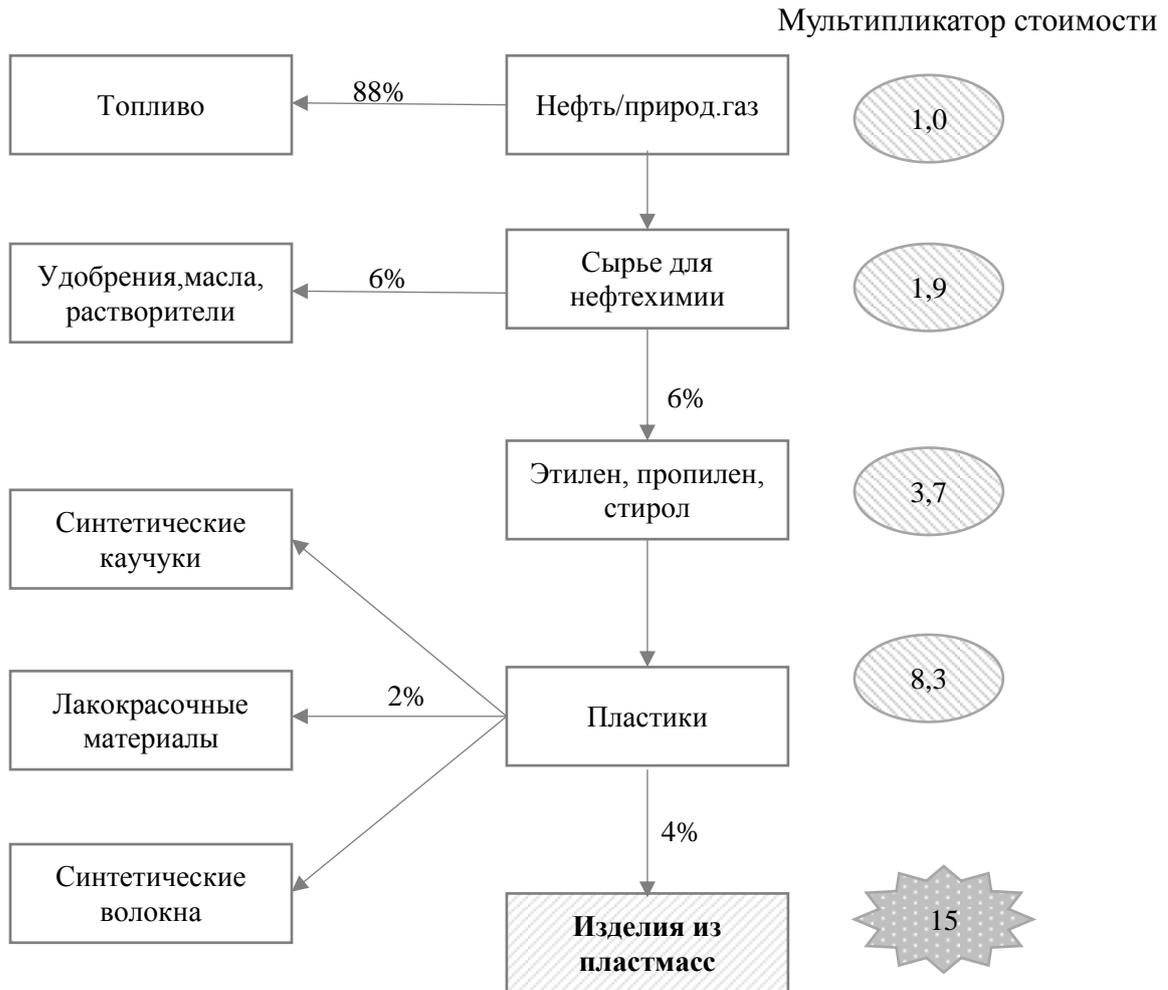


Рис.3.3 Рост стоимости в нефтехимической цепочке

Источник: [82]

В настоящее время суммарная выручка от продажи мировой нефтегазохимической продукции составляет около 3 трлн. долл., что сопоставимо со стоимостью продукции мирового рынка нефти

По валовым выбросам вредных веществ в атмосферу нефтехимический комплекс занимает десятое место среди отраслей промышленности, по сбросам сточных вод в природные поверхностные водоемы – второе место (после электроэнергетики).

Выбросы химических и нефтехимических предприятий в атмосферу ежегодно составляют около 428 тыс. тонн. [82]

В мировой нефтегазохимии отчетливо проявляется тенденция к увеличению доли высокосложной наукоемкой продукции, причем эта тенденция, давно характерная для нефтегазохимии развитых стран, становится заметной и в ряде развивающихся стран, то для российской нефтегазохимии характерна тенденция производства и экспорта продукции низких переделов.

Это связано с тем, что в мировой нефтегазохимии выпуск продукции более высоких переделов связан с повышением эффективности производства, в российской нефтегазохимии из-за отсутствия на стадии высоких переделов современных технологических установок наиболее выгоден выпуск продукции низких переделов.

Для мировой нефтегазохимии главной движущей силой являются инновации (новые технологии, продукты, методы управления и т.п.); в отечественной нефтегазохимии доля инновационной составляющей пока низка. Здесь сохраняются устаревшие технология, продукция, методы управления производством. Во многом это связано с ролью НИОКР³, постоянно усиливающейся в мировой нефтегазохимии, и сведенной к минимуму в российской нефтегазохимии, особенно в 1990-е годы.

Современная мировая нефтегазохимия базируется на крупных единичных агрегатах, т.н. мега-установках, обеспечивающих за счет высокой технической оснащенности и «эффекта масштаба» благоприятные технико-экономические показатели. В российской нефтегазохимии пока не построено ни одной мега-установки.

В мировой нефтегазохимии практически на всех этапах ее развития темпы роста отрасли опережали темпы роста ВВП.[82]

Производство нефтехимической отрасли не так сильно зависит от мировых цен на энергоносители.

Поэтому, если мы начнем развивать эту отрасль, то при резком падении цен на нефть, российский бюджет пострадает не так сильно. Конечно

³ Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы

существует мнение, что нам надо развивать высокие технологии, но я считаю, что внедрять инновации надо на тех производствах, где у нас есть все предпосылки для развития. Например, для нефтехимической отрасли это огромные запасы углеводородов.

Реализация максимального потенциала отрасли обеспечит ускоренное развитие нефтехимии РФ и удвоение роли отрасли в экономике (ПРИЛОЖЕНИЕ 1), за счёт вводимых новых мощностей увеличить вклад нефтехимической отрасли на 656 млрд руб (ПРИЛОЖЕНИЕ 2), увеличить отчисления в бюджет до 48,4 млрд руб (ПРИЛОЖЕНИЕ 3) и позволит создать новые рабочие места в целом по России до 47 тыс. человек (ПРИЛОЖЕНИЕ 4)

3.2. Взаимодействие государства и бизнеса в России в нефтехимической отрасли

Нефтегазохимия – сегмент российского промышленного производства, включающий более 650 крупных и средних промышленных предприятий, на которых занято около 280 тыс. чел. промышленно-производственного персонала.

В отрасли сосредоточено около 2% стоимости основных фондов промышленности и более 5% стоимости основных фондов обрабатывающих производств. Доля вклада нефтегазохимических предприятий в ВВП России составляет 1,3 % (2015 год). [72]. Несмотря на довольно низкую долю в ВВП, для примера доля нефтехимической отрасли в экономике Китая составляет более 30%. (ПРИЛОЖЕНИЕ 5)

Ключевой особенностью нефтегазохимии в России является нехватка мощностей по производству базовых мономеров (этилен, пропилен, бутадиен), прежде всего, пиролизом.

С одной стороны, в России существует достаточный объем сырья, который в будущем продолжит увеличиваться. Текущие объемы

производства нефти, СУГов⁴ и этана составляют 27,3 млн. тонн и, по прогнозам, могут вырасти более чем в 2 раза к 2030 году. [72]

С другой стороны, спрос на нефтехимическую продукцию также продолжает расти и обладает потенциалом увеличения почти в 4 раза к 2030 году по сравнению с 2010 годом. Уже сейчас спрос не удовлетворяется внутренним производством: доля импорта в российском потреблении основных видов пластиков в 2009 году составляла 10%, а по отдельным видам – около 30% (поливинилхлорид, полистирол и сополимеры стирола).

Ответ на вопрос, почему крупнейшие нефтехимические компании, не осуществляют ввод новых мощностей, прекрасно понимая, что рынок нефтехимической продукции растет с каждым годом заключается в незначительной поддержке инвестиционных проектов со стороны государства.

При этом, кроме отдельных расширений пиролизных мощностей в Татарстане и проекта строительства новой мощности по дегидрированию пропана в Тобольске (ввод в 2013 году), за последние 17 лет новых мощностей по производству базовых мономеров в России не строилось. [73]

Для начала обратимся к истории: какие позиции занимала Россия в мировой нефтехимической отрасли.

В 1991 Россия занимала 5 место в мире по производству этилена (базовое сырье для нефтехимической продукции), однако за 20 лет (1991-2013) Россия утратила лидерские позиции в мировой нефтехимии, в число мировых лидеров вошли Саудовская Аравия, Ю.Корея, Иран, а к 2020 г. добавится Индия (рис.3.4, рис.3.5, рис.3.6). [38]

⁴ Сжиженные углеводородные газы - в состав СУГ в зависимости от спецификации также могут входить изобутан и этан.

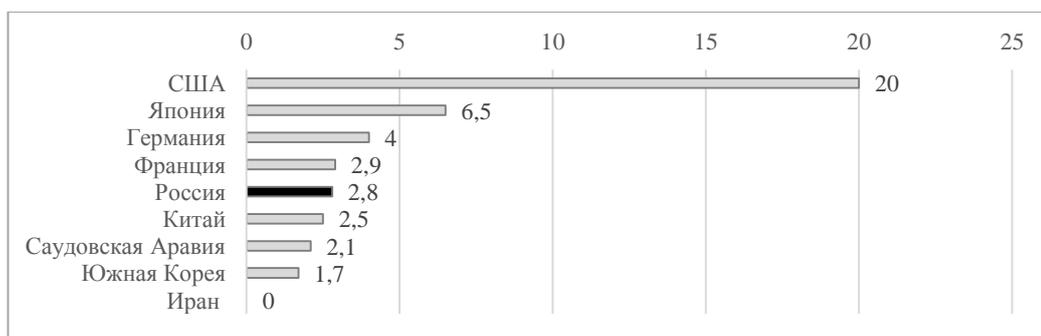


Рис.3.4. – Рейтинг стран по мощностям производства этилена млн т. (1991г.)

Источник: [38]

В 1991 годы в мире мощности отечественной нефтехимической промышленности входили в 5-ку мировых производств. Однако в связи со сложившимся кризисом позиции были утрачены новые мощности практически не создавались (рис.3.5)

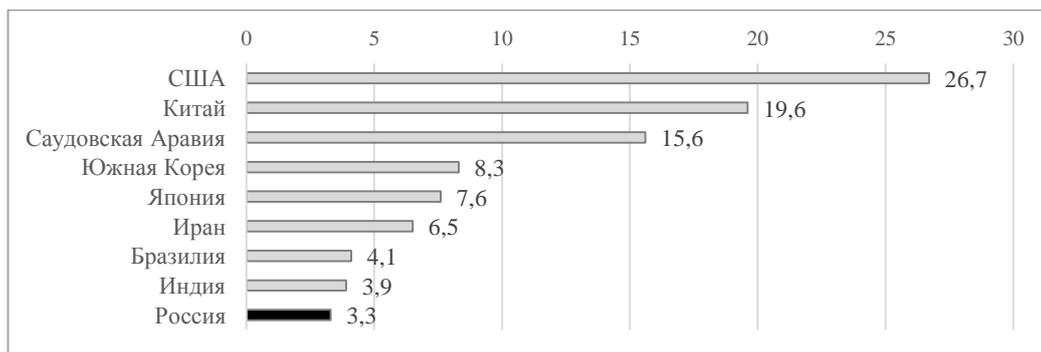


Рис.3.5. – Рейтинг стран по мощностям производства этилена млн т. (2013г.)

Источник: [38]

Только в последние годы наметилась тенденция на возвращение в мировые лидеры нефтехимических держав к 2022г. (рис.3.6)

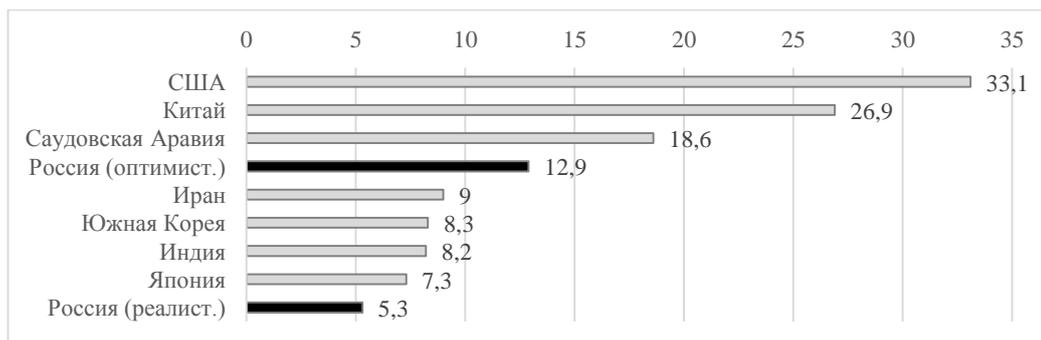


Рис.3.6. – Рейтинг стран по мощностям производства этилена млн т.
(прогноз 2022г.)

Источник: [38]

Проблемы, с которыми сталкиваются нефтехимические компании

На данный момент говорить о высокой эффективности государственного регулирования не приходится, так как существуют ключевые проблемы, которые государство не смогло решить исходя из плана развития нефтехимической отрасли до 2015 года, и эти же «узкие места» перекочевали в План развития нефтехимической отрасли до 2030 года.

Среди ключевых проблем в нефтехимической отрасли России можно выделить:

1. Высокая степень непрозрачности отношений нефтяных компаний и органов государственной власти;
2. Недостаточная развитость рыночных механизмов ценообразования, формирования спроса и предложения;
3. Высокие издержки развития производственной, транспортной и прочей инфраструктуры;
4. Высокие эксплуатационные издержки, обусловленные структурой запасов, степенью износа основных фондов, применяемыми технологиями добычи и переработки нефти и т.д.
5. Низкий кадровый потенциал, в настоящее время система подготовки и переподготовки кадров для нефтехимии, особенно среднего звена, разрушена. Сократилось количество и изменился качественный состав научных сотрудников в отраслевых научных и проектно-конструкторских организациях
6. Экологическая ситуация, нефтехимическая промышленность сильно загрязняет окружающую среду. По выбросам вредных веществ в атмосферу нефтехимия занимает десятое место среди отраслей

промышленности, по сбросам сточных вод в природные водоемы — второе место.

7. Неадекватность нефтехимического машиностроения. Основная часть производимого оборудования устарела, не имеет охранных документов, сертификатов безопасности, систем сервиса и эксплуатационного обслуживания.

Однако стоит заметить, что первые шаги происходят в нормативно-правовой базе, так с 1 января 2014 г. вступило в силу постановление Правительства РФ от 30.04.2013 № 382 "О проведении публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием".

Речь идёт об инвестиционных проектах, предусматривающих создание новых или модернизацию технологий производства продукции (работ, услуг) гражданского назначения, претендующих на государственную поддержку. С 2014 г. проводится аудит по объектам сметной стоимостью от 8 млрд. руб., а с 2015 г. – по объектам сметной стоимостью от 1,5 млрд. руб.

Перспективы развития взаимодействия государства и нефтехимических компаний

В последние годы государство проявляет внимание к происходящим в отрасли процессам, способствует компаниям развития новых отраслей. Связано это в первую очередь с высокой добавленной стоимостью нефтехимической продукции (табл.3.1). [72]

Таблица 3.1. Выручка от реализации тонны продукта в России, в \$ (2015г.)

Сырая нефть	715
Нефтепродукты (оптом)	860
Бензин (ч/з АЗС)	900
Низкие переделы нефтехимии	1200
Высоки переделы нефтехимии	1700

Высокая маржа стала привлекать инвесторов и на этот факт государство делает акцент. Высокая маржа объясняется, с одной стороны, избытком легкого углеводородного сырья — СУГ и нефти, значительную часть которых приходится отправлять на экспорт.

При этом общий уровень цен на данные виды сырья в РФ почти на 50% ниже, чем на аналогичные продукты в Европе. А с другой стороны, высокая маржа в отрасли обусловлена недостатком мощностей по производству мономеров (пиролиз, дегидрирование) и полимеров.

В результате возникает дефицит данной продукции, который приходится покрывать за счет экспорта, а отечественные предприятия имеют возможность устанавливать более высокие отпускные цены на свою продукцию.

Упомянутые обстоятельства способствуют увеличению доходов нефтехимических компаний и тем самым создают благоприятные предпосылки для повышения инвестиционной активности в отрасли.

Тем не менее, последние 20 лет отрасль идет по пути расширения существующих мощностей, а не создания новых. Именно для создания предпосылок к увеличению новых мощностей государство должно активно поддерживать инвестиционные проекты нефтехимических компаний. Первые шаги в данном направлении были уже положены, государство разработало План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года. [74]

Таким образом, развитие отрасли реализуется через совместное решение бизнесом и государством четырех задач:

1. Эффективное использование сырья через оптимальное использование различных его видов и максимизацию народнохозяйственного эффекта.
2. Развитие инфраструктуры для обеспечения сырьем нефтегазохимических предприятий и минимизации транспортных затрат, в основном за счет развития трубопроводных систем.

3. Создание конкурентоспособных производств через оптимизацию капитальных и операционных затрат, а также использование эффекта масштаба.
4. Развитие спроса на продукцию отечественных предприятий как через стимулирование внутреннего спроса, так и через поддержку экспорта.

В рамках каждой из задач можно выделить следующие базовые принципы развития отрасли.

а) Эффективное использование сырья:

поэтапное вовлечение увеличивающихся объемов сырья (СУГ, нефтя), использование уже существующего (в первую очередь, локального) сырья в перспективе ближайших 5 лет, постепенное вовлечение новых источников, включая этан, при условии развития внутреннего и международного рынков. Поэтапное вовлечение позволит оптимально использовать различные виды сырья с максимальной экономической эффективностью;

синхронизация планов по добыче, транспортировке, выделению сырья и строительству газо- и нефтегазохимических мощностей для полного обеспечения сырьем нефтегазохимических производств;

формирование долгосрочной и предсказуемой политики в части регулирования экспортных пошлин на нефтегазохимическое сырье.

б) Развитие инфраструктуры:

приоритет развития на базе существующей инфраструктуры для минимизации затрат на создание новых элементов инфраструктуры;

реализация инфраструктурных проектов, в том числе, проектов по строительству и реконструкции продуктопроводов с финансовой и нефинансовой поддержкой государства с целью минимизации совокупных затрат на транспортировку нефтегазохимического сырья при условии экономической эффективности проектов. Государственная поддержка проектов, направленных на обеспечение экологической безопасности;

формирование долгосрочной политики по установлению железнодорожных тарифов на транспортировку легкого углеводородного

сырья с прозрачной системой тарифообразования и административной поддержкой по расшивке узких мест пропускной способности железнодорожной сети с целью обеспечения доступности сырья для нефтегазохимических производств.

в) Конкуренентоспособное производство:

оказание финансовой помощи со стороны государства в различных формах (субсидирование процентной ставки, предоставление налоговых каникул и т.д.) при строительстве крупных производственных мощностей при условии экономической эффективности проектов для устранения финансовых ограничений при реализации крупномасштабных проектов;

оптимизация норм технического регулирования проектирования, строительства и эксплуатации нефтегазохимических производств в целях снижения капитальных и операционных затрат;

целенаправленная административная поддержка государством развития кластеров путем обеспечения энергетической и коммунальной инфраструктурой, координации и содействия в получении всех необходимых разрешений на открытие производства для максимального экономического эффекта за счет совместного размещения производств;

г) Развитие спроса:

стимулирование внутреннего спроса на нефтегазохимическую продукцию за счет изменения / внедрения новых национальных и наднациональных стандартов в отраслях-потребителях (дорожное и жилищное строительство, ЖКХ), введения новых требований в области энергосбережения и экологичности, предусматривающих использование продуктов с наилучшими потребительскими и техническими характеристиками;

поддержка экспорта российской нефтегазохимической продукции на международном рынке для сохранения ее конкурентоспособности;

Для успешного развития российской нефтегазохимической отрасли указанные базовые принципы должны лежать как в основе государственной

отраслевой политики, так и в основе мероприятий отдельных коммерческих компаний.

3.3. Взаимодействие государства и бизнеса в странах с развитой экономикой в нефтехимической отрасли

Ранее, было выявлено, что ведущие западные страны значительно уделяет внимание развитию нефтехимических производств. Благодаря выстраиванию правильных и партнерских отношений между государством и бизнесом.

В мировой нефтехимической промышленности усиливается тенденция к интеграции путем слияний и поглощений. Нефтехимический бизнес стал поистине глобальным, иначе говоря, при обосновании производства нефтехимической продукции в какой-нибудь стране должны учитываться принципы глобальной коммерциализации, мировой и региональной потребительский спрос, темпы роста и выбытия мощностей в различных регионах и странах.

В отрасли проявляются как положительные аспекты глобализации (зрелый развитый мировой рынок), так и отрицательные стороны этого многогранного явления, называемого глобализацией (ужесточение соперничества на мировом рынке, переток капитала, кризисы). [94]

По-разному проявляется в мировом нефтехимическом комплексе тенденция к интеграции.

С одной стороны, наблюдается рост интеграции (формирование нефтехимических секторов крупнейших нефтегазовых компаний, поглощение одних компаний другими). С другой стороны, нередкими являются случаи узкой специализации компаний, сосредоточения их на выпуске отдельных видов продукции, по которым данные компании имеют серьезные конкурентные преимущества.

Желая сосредоточиться на стадии upstream, некоторые государства отпускают в «свободное плавание» свои нефтехимические сектора.

Интеграция в нефтегазохимической промышленности проявляется в образовании альянсов и других форм сотрудничества. Наряду с существенными изменениями в формах организации производства и управления, приводящими к серьезной консолидации, в нефтегазохимическом комплексе идет процесс поиска путей кооперации в различных сферах деятельности, особенно кооперации в виде научно-технического и промышленного сотрудничества.

Создание межфирменных кооперационных союзов, предусматривающих более эффективное использование научно-технических, технологических, финансовых, инвестиционных ресурсов получило широкое распространение. Наиболее отчетливо проявилось кооперирование в сфере научно-исследовательской деятельности. [94]

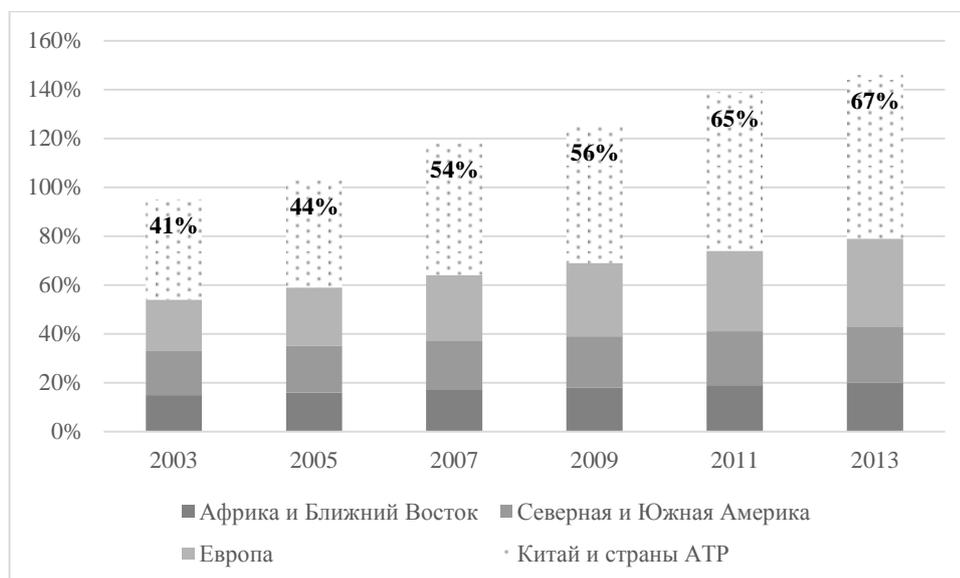
В процессах консолидации и интеграции, осуществляемых, в том числе, в рамках сделок по слиянию и поглощению в нефтегазохимическом комплексе мира, появились новые формы предприятий и их объединений.

В современной нефтегазохимической промышленности наблюдается быстрый рост инвестиций. Химический комплекс (включая нефтегазохимию) по размерам основного капитала занимает одно из первых мест в мировой обрабатывающей промышленности: в него инвестируется в развитых странах 11- 16% суммарных инвестиций в промышленность. [94]

На долю отраслей химического комплекса, включая нефтегазохимическую промышленность, приходится около 14% основного капитала. Химический комплекс занимает в мире 3-е место по объему инвестиций, при этом почти половина приходится на страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР); около трети – страны Персидского залива, около 1 /5 – на США. В свою очередь, более половины инвестиций в химический комплекс АТР – это инвестиции в китайскую химическую и нефтехимическую промышленность. [100]

Следует отметить также, что циклы инвестиций обычно отстают от циклов индустриального подъема. Высокие прибыли определяют степень

инвестирования в новые установки и оборудование, а также в реконструкцию, модернизацию и расширение действующих производств.



На рисунке 3.7 представлена структура инвестиций в отрасли химического комплекса в различных странах.

Источник: [38]

Эти данные подтверждают выдвинутый ранее тезис о структурных сдвигах в мировом химическом комплексе.

Нужно подчеркнуть, что развивающиеся страны (на примере Китая и Саудовской Аравии) свое формирование отрасли строят через государственное регулирование основных процессов, сопровождающих производство продукции нефтяного и химического комплексов.

Анализ мер государственного регулирования и участия в развитии нефтегазохимической отрасли в разных странах представлен в табл.3.2

Таблица 3.2 Сравнение государственного участия в развитии нефтегазохимии в разных странах [100]

Сфера регулирования	Китай, Саудовская Аравия	ЕС	США
Интеграция цепочек поставок	Государственное (прямое или косвенное) регулирование цен на	Рыночные отношения, развитая	Рыночные отношения, развитая инфраструктура

нефтегазохимической отрасли	сырье. Государственная монополия (Саудовская Аравия) или госкомпании (Китай)	инфраструктура	
Выбор проектов	Госрегулирование	Государственно-частное партнерство	Государственно-частное партнерство
Финансирование развития переработки, с учетом капиталоемкости и долгосрочности вложений	Государственная поддержка через государственные фонды, госбанки на льготных условиях	Развитая инвестиционно-банковская система	Развитая Инвестиционно-банковская система
Развитие национальной транспортной инфраструктуры для потоков сырья и полупродуктов	Государственные программы по строительству продуктопроводов	Реализация проекта по созданию трансевропейской системы олефинопроводов Государственно-частное партнерство	Развитая инфраструктура (95% мощностей по выпуску олефинов связаны продуктопроводами)

Разберем страны, которые зарекомендовали себя, как высокопотенциальные игроки на нефтехимическом рынке: Китай, Сингапур, Саудовская Аравия и Индия.

Китай

Характерная особенность государственных мер поддержки нефтегазохимии, в том числе малого и среднего бизнеса – их комплексность воздействия.

Основные принципы развития малого и среднего бизнеса – создание всевозможных стимулов для наращивания ассортимента продукции и самообеспечение собственной экономики.

Это можно объяснить тем, что китайский рынок является растущим. В стране идет увеличение городского населения и рост доходов. С увеличением доходов меняются потребительские предпочтения жителей Китая.

Ассортимент нефтегазохимической продукции еще не насыщен, поэтому меры государственно регулирования малого и среднего бизнеса направлены на расширение ассортимента и насыщение рынка традиционной продукцией.

В Китае инвестиционная политика направлена на рационализацию размещения крупных крупнотоннажных производств и дальнейшее развитие специальных зон и кластеров, состоящих из предприятий малого и среднего бизнеса, перерабатывающих полупродукты предприятий–гигантов.

При создании химических промышленных зон предусматривается их близость к центрам промышленного производства потребителям химической и нефтегазохимической продукции. Эффект кластерного расположения предприятий большого, малого и среднего бизнеса, производителей переработчиков и потребителей способствует росту синергетического эффекта.

Правительство содействует развитию малого и среднего бизнеса химического комплекса путем привлечение частных инвестиций, в то же время предоставляя поддержку и помощь через развития в местах производства инфраструктурных и логистических объектов (посредством предоставления налоговых и финансовых льгот.

Конкретно предоставляются следующие финансовые и налоговые меры: налоговые возвраты (в размере 5-13%) для экспортируемых товаров; возвраты 50% уплаченного НДС; преференциальный тариф на электроэнергию для повышения конкурентоспособности предприятий отрасли; льготная плата за аренду, снижение административных платежей.

Сингапур

Одной из мер по содействию малому и среднему бизнесу (МСБ) явилось открытие национального обучающего центра по нефтехимическому

производству и исследовательского центра в области нефтегазохимии для повышения глубины переработки и перехода к продуктам с большей добавленной стоимостью.

Отличительная особенность поддержки МСБ Сингапура – отсутствие любых признаков бюрократии. Правительство функционирует быстро и отлажено, оперативно реагируя на запросы со стороны бизнес структур Сингапура и других стран.

Среди основных мер, способствующих развитию малого и среднего бизнеса можно назвать следующие:

- строительство промышленных парков; создание базовой инфраструктуры (дороги, терминалы, логистические центры);
- поддержка развития нефтехимического кластера на о. Джуронг;
- поддержка МСБ через финансирование НИОКР;
- создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения прямых иностранных инвестиций;
- проведение специальных тренингов и обучение кадров;
- тесная координация усилий с правительственными организациями, вовлеченными в процесс развития отрасли (принцип «одного» окна для компании, который предусматривает исключение или максимально возможное ограничение участия заявителей (граждан, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) в процессах сбора из разных инстанций и предоставления в разные инстанции различных документов и справок, подтверждающих права заявителей на получение государственных услуг)

Саудовская Аравия

В 1975 г. была основана Королевская Комиссия для курирования развития индустриальных центров в г. Джубайль и Янбу. Цель проекта – диверсификация экономики и развитие промышленности в кластерных зонах в т.ч. путем создания МСБ.

Роль государства при этом заключается в управлении созданием кластеров, финансировании инфраструктуры, прямом участии в экономической деятельности объектов госсобственности.

Действует Королевская комиссия, обладающая расширенными полномочиями по развитию и управлению городами и выполняющая функции «одного окна», при взаимодействии с частными инвесторами. В Саудовской Аравии принят национальный план развития НИОКР в области нефтегазохимии. Вовлекается широкий круг правительственных и частных организаций МСБ (университеты, государственные и частные исследовательские центры, лаборатории, правительственные организации, бизнес сектор).

Особую роль в реализации программы играет Город науки и технологий им. Короля Абдулазиза. В Саудовской Аравии на государственном уровне устанавливаются низкие цены на нефтегазохимическое сырье.

Индия

Среди мер государственной поддержки МСБ можно назвать следующие: – использование «кластерного» подхода, в т.ч. через создание особых экономических зон и инвестиционных регионов для нефтегазохимического производства; развитие технопарков по производству изделий из синтетических смол и пластмасс; создание зон по производству экспортно-ориентированной продукции; создание нефтегазохимических кластеров по всей стране за счет развития необходимой инфраструктуры и координации действий государственных и частных компаний.

Роль государства выбор мест для размещения зон, развитие базовой инфраструктуры (за счет государственных средств и государственно-частного партнерства), создание условий для привлечения инвестиций.

В зонах минимум 40% территории должно быть отдано производству, остальное - коммерческая, обслуживающая, жилая инфраструктура.

В зонах действует режим свободной торговли.

- осуществление государственных инвестиций в разработку технологий и развитие кадрового потенциала;
- проведение программ модернизации для внедрения новейших технологий, повышения эффективности производства, обеспечения условий внедрения «зеленых» технологий;
- создание мер по увеличению потребления продукции МСБ со стороны потребляющих отраслей.

Государством осуществляется особая политика в отношении таможенно- тарифного регулирования:

- Правительство Индии поддерживает высокие ввозные пошлины на полимерную продукцию, что позволяет защищать локальных производителей от конкуренции со стороны предприятий Ближнего Востока, располагающих доступом к дешевому сырью. Однако по мере развития и роста конкурентоспособности производства происходит постепенное снижение пошлин (с 40% в начале 90-х гг. до 10-15% в середине 2000-х гг.)
- Правительство также использует такой индикатор как эффективный уровень защиты, который рассчитывается как выраженное в процентах отношение добавленной стоимости на единицу товара, полученной отечественными производителями при использовании, к добавленной стоимости, которая была бы получена при отсутствии таможенного тарифа; варьирование соотношения импортных пошлин на готовую продукцию и экспортных пошлин на сырье позволяет правительству стимулировать расширение цепочки переработки и более глубокий передел углеводородного сырья.

Нефтехимическую отрасль можно с уверенностью назвать одной из наиболее динамично развивающихся в мире. Нефтехимический рынок становится все более глобализованным в плане распространения новых технологий, доступности сырья и рынков сбыта; компании отрасли сталкиваются с общими проблемами, например, такими как законодательное

регулирование, ценообразование, кадровый голод, полная зависимость от иностранных технологий и т.д.

Тем не менее, ввиду различных стартовых позиций и исторически сложившихся сильных и слабых сторон будущее нефтегазохимии различных регионов существенно разнится. Россия пока остается за периметром мирового рынка, не смотря на утвержденные Правительством стратегии кластерного развития и запущенные отдельные новые проекты.

Для успешного развития отечественной отрасли интересны подходы стран - мировых лидеров рынка. Изучение различных государственных стратегий и мер стимулирования нефтехимии в мире позволит подобрать комбинацию лучших практик и подготовить предложения для реального развития отрасли в нашей стране.

Нефтегазохимический рынок становится глобальным в части передачи технологий, доступа к сырью и рынкам сбыта. Все участники имеют одинаковые глобальные рыночные условия, но различные стартовые позиции в зависимости от исторических сильных и слабых сторон.

И стратегии каждой компании в зависимости от страны происхождения различны, что позволяет скомпенсировать слабые стороны и выгодно использовать преимущества. Для развития отрасли помимо инициатив на местах также необходимо принятие мер поддержки со стороны государственных органов. Но любые меры поддержки будут неэффективны, пока не будут разработаны простые и понятные схемы контроля использования предприятиями этих мер и финансовой политики в его отношении.

В комплексе механизмов и мер поддержки отрасли центральное место отводится реализации целевых государственных программ, а также процессам развития и совершенствования производственного, научно-технического, правового и организационного механизма управления. В главе представлен комплекс таких мер.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективное взаимодействие между государством и бизнеса является обязательным условием для успешного роста экономики.

Как мы выяснили, реализация основных стратегически проектов невозможна без участия бизнеса. В результате диссертационного исследования автором выполнены поставленные задачи и сделаны следующие выводы.

Основываясь на принципе взаимодействия властных и предпринимательских структур – принципе баланса интересов, в работе предложено определение, согласно которому взаимодействие – это процесс сотрудничества власти и бизнеса, основанный на осуществлении определенных действий каждого из субъектов в направлении другого, и удовлетворяющий принципу баланса интересов взаимодействующих сторон.

В работе отмечено, что в настоящее время в России сложилась корпоративистская модель, которая основана на партнерстве. Это означает, что связи бизнеса с государством приобретают устойчивый, долговременный и обязывающий характер, иногда они оформляются специальными соглашениями.

На основании систематизации теоретических основ взаимодействия власти и бизнеса представлены основные модели и направления взаимодействия власти и бизнеса с учетом интересов взаимодействующих сторон.

Взаимодействие государства и бизнеса в рамках ГЧП имеет высокий потенциал, однако необходимости организации системной работы по институциональному обеспечению этого вида взаимодействия государства, бизнеса и гражданского общества.

В рамках ГЧП государственный сектор сохраняет стратегический контроль за оказанием услуг и не снимает с себя обязательств по выполнению социальных функций. Проекты ГЧП прежде всего призваны

обеспечить наиболее эффективное использование бюджетных и иных ресурсов государственного сектора в интересах населения нашей страны.

В то же время государство должно создать условия для использования финансового, управленческого и интеллектуального потенциала частного сектора в общественных проектах. Общеизвестным фактом является недостаточная адаптированность российской правовой системы в области финансовых рынков к стандартам, в которых инвесторы, прежде всего зарубежные, привыкли работать. В области государственно-частного партнерства законодательная база достаточно слаба: государство по сравнению с частным партнером обладает значительными привилегиями, например, в части относительно простой схемы выхода государства из партнерства и недостаточно проработанного механизма компенсации затрат частного инвестора в этом случае.

Для обеспечения долгосрочного кредитования по доступным процентным ставкам финансовые рынки должны отличаться активностью и ликвидностью. Многие проекты, в особенности на региональном уровне, испытывают или же будут испытывать трудности с доступом к финансированию.

Соответственно со стороны государства требуется принять меры, направленные на обеспечение финансовой состоятельности проектов. Долгосрочное финансирование проектов частным сектором, как правило, зависит от приемлемости долгосрочных инструментов заемного финансирования. Для того чтобы не создавать возможностей для возникновения коррупции, необходимо улучшить законодательство в сфере проведения государственных тендеров, защиты имущественных прав партнеров.

Вероятно, назрела необходимость разработки федеральной системы контрактных отношений по поводу проектов, в которых государство выступает не в роли заказчика, а в сложной и новой для себя роли партнера.

Критическое значение также имеет специфика проекта. В результате главными становятся проблемы дальнейшей окупаемости проекта – гарантирование спроса, инвестиционных затрат и отдачи. Необходимо четко специфицировать механизмы, формы и методы партнерства, регламентировав все возможные последствия и обстоятельства.

Особое внимание уделено обоснованию важности нефтехимической отрасли. Нефтехимия является локомотивом развития мировой экономики, а ее продукция активно используется во всех сферах жизни человека.

В зависимости от различных макроэкономических и политических предпосылок развитие нефтехимии в различных регионах существенно различается. Россия как мировой лидер в добыче нефти и газа должна активнее развивать переработку нефти и газа для создания большей добавочной стоимости внутри страны.

На сегодня не использован огромный потенциал страны по глубокой переработке углеводородов. Россия, обладая колоссальными запасами должна реализовать свой значительный потенциал, а само Государство должно создавать необходимые стимулы. В современных геополитических условиях наиболее остро встает вопрос эффективного системного запуска новых современных нефтехимических комплексов глубокой переработки углеводородного сырья вместо экспорта сырья.

Таким образом, в исследовании сделаны следующие выводы и рекомендованы к реализации следующие практические результаты:

1. Нефтехимическая продукция с высокой добавочной стоимостью может и должна создаваться с опорой на собственные силы, собственные ресурсы и использованием передовых иностранных технологий. Необходимо использовать передовой международный опыт отбора и управления проектами с гармонизацией на Российскую специфику с привлечением (особенно на первом этапе) международных инжиниринговых Компаний.

2. На базе лучших мировых практик и с учетом Российской специфики, разработана поэтапная стратегия (дорожная карта) создания и развития нефтехимического предприятия.

3. Проведена оценка возможностей и экономического потенциала создания газохимических комплексов на севере Западной Сибири в сердце газодобычи России, проведена оценка их вклада в мировую экономику и экономику России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитический вестник №22 аппарата Совета Федерации РФ, автор Строев Е.С. – О проблемах и перспективах нефтеперерабатывающей промышленности
2. Андрианов В. Дальневосточный кластер: под крылом госкомпаний // Нефтегазовая вертикаль, 2015, № 11, с. 34-39
3. Андрианов В. ЛУКОЙЛ – беспокойная нефтехимия // Нефтегазовая вертикаль, 2015, № 6, с. 64-69
4. Афанасьев М.Н., Правящие элиты и государственность посттоталитарной России. М.Воронеж: Изд-во ИПК, 1996. стр.123 5
5. Афанасьев М.Н., Региональное измерение российской политики // Полис - политические исследования. 1998. N2
6. Белевцева Е.В., Система представительства российского бизнеса [Электронный ресурс] Институт социологии РАН. – Режим доступа: http://www.isras.ru/files/File/Vlast/2014/10/Sistema_predstavitelstva_interesov.pdf (дата обращения: 12.12.2016)
7. Бизнес и власть: от равноудаленности к равноприближенности [Электронный ресурс] ИА "Альянс Медиа – Режим доступа: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=674785> (дата обращения: 03.03.2016)
8. Бизнес-ассоциации в России: внутренняя структура, эволюция отношений с государством, роль в модернизации экономики. Под редакцией А.А. Яковлева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 219. Москва, Московский общественный научный фонд; Автономная некоммерческая организация «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии», 2014.
9. Большаков С.Н., Большакова Ю., Институционализация отношений между государством и бизнесом: тенденции и приоритеты // «Человек и труд», № 5/2014

- 10.Бычкова О.В., Гельман В.Я., Экономические акторы и локальные режимы в крупных городах России [Электронный ресурс] Журнал «Неприкосновенный запас» №2(70) 2014 – Режим доступа: <http://www.nlobooks.ru/sites/default/files/old/nlobooks.ru/rus/nz-online/619/1760/1767/index.html> (дата обращения:24.05.2016)
- 11.Буданова М.А., Гостенина В.И. Социальное партнерство в формирующейся рыночной экономике России (социально-управленческий аспект). М., 2014. С. 4-6.
- 12.Брагинский О.Б. Исследование состояния и перспектив направлений переработки нефти и газа, нефти и газохимии в РФ. 2015г.
- 13.Большаков С.Н., Большакова Ю., Институционализация отношений между государством и бизнесом: тенденции и приоритеты // «Человек и труд», № 5/2015
- 14.Валевич Ю. Институциональное равновесие. // Экономический вестник. - 2014. - Т.2. - №2
- 15.Ванберг В. "Теория порядка" и конституционная экономика. - Вопросы экономики, 1995, N 1, стр. 86-95.
- 16.Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2015. СТР.34-37
- 17.Варнавский В.Г., Партнерство государства и частного сектора: Теория и практика. // Мировая экономика и международные отношения от 29.07.2014
- 18.Варнавский В.Г., Приватизационные процессы в инфраструктуре: успехи и ошибки реформ // Мировая экономика и международные отношения – 2015. – № 8. – Рецензия на кн. Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation, and Competition. – Washington D. C., 2014.
- 19.Взаимодействие объединений работодателей Германии с органами власти, объединениями профсоюзов по сохранению социального мира [Электронный ресурс] Материалы семинара представителей

- российских объединений работодателей – Режим доступа: <http://www.amrog.ru/amroc/gemany.htm> (дата обращения: 15.06.2016)
20. Власть и олигархи: возможен ли консенсус? Ведущие политологи о взаимоотношениях бизнеса и государства [Электронный ресурс] РГ – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/11/27/politologi.html> (дата обращения: 03.04.2016)
21. Власть, бизнес, общество в регионах: неправильный треугольник / под ред. Н. Петрова и А. Титкова; Моск. Центр Карнеги. - М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2015
22. Вежин С. Химическая атака на экономику // Независимая газета. 2014. URL:<http://pda.sibur.ru/upload/iblock/45f/45f65835669370e97e9a75ce13888610.pd>
23. Гаджиев К.С., Политология: Учебник для высших учебных заведений. – М.: [Электронный ресурс] Логос, 2001. – Режим доступа: http://www.adhdportal.com/book_2643_chapter_8_1.5._So%D1%81%D1%96alnoekonom%D1%96chnijj_zm%D1%96st_zemlevporjadkuvannja.html (дата обращения: 03.03.2014)
24. Гаман-Голутвина О.В. Политико-финансовые кланы и политические партии как селекторат в процессах парламентского представительства современной России // Властные элиты современной России в процессе политической трансформации. - Ростов н/Д, 2014.
25. Ганжа И. Трансформация взаимодействия власти и бизнеса за рубежом в условиях формирования рынка проектов государственно – частного партнерства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. №2. С. 254-259
26. Гаман-Голутвина О.В., Самые влиятельные люди России. Политические и экономические элиты российских регионов. М.: ИСАНТ, 2014

- 27.Гаман-Голутвина О. В., Власть, политический класс и развитие (размышления о субъекте модернизации в России). // Россия и современный мир от 26.09.2014
- 28.Гаман-Голутвина О.В., Российские элиты как предмет научного анализа. // Общество и экономика от 30.04.2014
- 29.Гровер Р., Соловьев М. (2014) Управление недвижимостью: международный учебный курс. – М.: изд. ВШПП. – 384 с., раздел по партнерству: стр. 310-321
- 30.Журнал The Chemical Journal, Июнь 2014 - Российская нефтехимия. Стратегия развития
- 31.Зудин А.Ю. Россия: бизнес и политика (стратегии взаимодействия бизнеса и государства), Статья // МЭМО. — 1996. — №3,4,5.
- 32.Зуев А. Шесть столпов нефтехимии. Электронный ресурс: <http://cdu.ru/catalog/mintop/infograf/112014/>
- 33.Зудин А., «Государство и бизнес на Западе и на Востоке: сравнительный анализ перемен» [Электронный ресурс] ГУ-ВШЭ - Режим доступа: [http://www.conf.hse.ru > data/907/667/1234/20140406_zudin.doc](http://www.conf.hse.ru/data/907/667/1234/20140406_zudin.doc) (дата обращения:06.06.2015)
- 34.Зудин А., Бизнес и ассоциации в странах Запада: опыт последних 30 лет. Представительство интересов бизнеса: основные формы [Электронный ресурс] ГУ-ВШЭ 2014 - Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/348/791/1239/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4.pdf> (дата обращения:06.06.2015)
- 35.Зинченко Г.П., Рогов И.И. Социальное партнерство : учебник. М., 2014. С. 8, 16
- 36.Ивченко С.В., Либоракина М.И., Сиваева Т.С. Город и бизнес. Формирование социальной ответственности российских компаний, М.: Фонд "Институт экономики города", 2015. — 136 с.

37. Игошин И.Н. Институциональные системы и их искажения // Вестник Московского Университета. – Сер. 12, Политические науки. – 2015. – № 5. – С. 39- 51 55. Капелюшников Р.И., Экономическая теория прав собственности [Электронный ресурс] newlibrary - Режим доступа: http://read.newlibrary.ru/read/kapelyushnikov_r/page66/yekonomicheskaja_teorija_p_rav_sobstvennosti.html (дата обращения: 14.08.2014)
38. Информационное-аналитическое агентство [Электронный ресурс] - Режим доступа: // <http://www.unipec.ru/pressroom/presentations/perspektivy-razvitiya-neftekhimii-rossii/>
39. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. М., 2014. С. 10-11, 17-18, 13-15, 39
40. Капелюшников Р.И., Экономическая теория прав собственности [Электронный ресурс] newlibrary - Режим доступа: http://read.newlibrary.ru/read/kapelyushnikov_r/page66/yekonomicheskaja_teorija_p_rav_sobstvennosti.html (дата обращения: 14.08.2014)
41. Кива А. В. Российская олигархия: общее и особенное // Общественные науки и современность. - 2000. - N2.
42. Кирченко К.Г. Формы взаимодействия органов управления и частного сектора: теоретические аспекты и зарубежный опыт // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. 2015. № 3 (78). С. 152-156
43. Королев Е.А., Модели взаимодействия бизнеса и власти в Европейском союзе // Власть 07.2014
44. Королев Е.А. Опыт взаимодействия бизнеса и власти в Европейском Союзе / [Электронный ресурс]: Материалы докладов XV международной конференции «Ломоносов – 2014». Государственное и муниципальное управление. М.: МГУ, 2014. С. 9.

45. Крыштановская О.В., Трансформация старой номенклатуры в новую российскую элиту // *Общественные науки и современность*. 1995. № 1 стр.51-65
46. Кумс К., Лоббизм и его регулирование: советы британского эксперта // *Бизнес и политика*. 1994. № 1. Стр. 34-39.
47. Курбатова М.В., Левин С.Н., Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от предшествующего развития [Электронный ресурс] ГУ-ВШЭ - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/16213426/> (дата обращения: 18.04.2014)
48. Курбатова М.В., Левин С.Н., Деформализация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) [Электронный ресурс] TERRA ECONOMICUS, Экономический вестник Ростовского государственного университета 2014 Том 8 № 1 – Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru/data/2014/03/29/1210332205/journal8.1-3.pdf> (дата обращения: 09.12.2014)
49. Оценка Московского нефтегазового центра на основе данных отчета Moody's Investors Service (Company Profile: Saudi Basic Industries Corporation, декабрь 2015 года).
50. Кнауц В.В. Государственно-частное партнерство в регионе. М., 2014. С. 12-13, 14, 16, 19, 61, 63; Уколов В.Ф., Лотин В.В. Государственно-частное партнерство как инструмент взаимодействия власти и бизнеса // *Государственно-частное партнерство и стратегические альянсы власти и бизнеса*. М., 2014. С. 5-7, 9, 12, 13-14, 16, 23.
51. Кязимов К.Г. Социальное партнерство: практическое пособие по созданию корпоративного ресурса знаний юридического лица. М., 2014. С. 18.
52. Лапина Н.Ю., Региональные элиты РФ: Модели поведения и политические ориентации. М.: ИНИОН РАН, 1999

53. Лапина Н.Ю., Региональные элиты России. М.: ИНИОН РАН, 1997
54. Лапина Н.Ю., Чирикова А.Е., Регионы-лидеры: экономика и политическая динамика М.: ИС РАН, 2015
55. Лапина Н.Ю., Бизнес и политика в современной России. М.: ИНИОН РАН, 1998
56. Ледаев В.Г., Власть, авторитет и господство в России: основные характеристики и формы // Административная реформа в контексте властных отношений: сравнительная перспектива. М.: РОССПЭН, 2014.
57. Либман А.М., Об экспансии российских бизнес-структур в постсоветских государствах. // Панорама Содружества от 24.09.2014
58. Либман А.М., Между «клановым капитализмом» и «управляемой демократией». // Свободная мысль. 2014. №6
59. Луман Н. Медиа коммуникации. Пер. с нем. А. Глухов, О. Никифоров. Москва: Логос, 2014
60. Ледаев В.Г., Власть. М.: РОССПЭН, 2000 73. Ледаев В.Г., Социология властных элит: концептуальные проблемы // Властные элиты современной России. Ростов-на-Дону. 2014 Либман А.М., Конфликты государства и бизнеса: постсоветский опыт. // Свободная мысль от 05.09.2014
61. Любинин Д.А. Партнерство государства и бизнеса: сложности этапа становления [Электронный ресурс] Российское предпринимательство. — 2014. — № 1 Вып. 1 (104). - Режим доступа <http://www.creativeconomy.ru/articles/4793/> (дата обращения: 29.12.2014)
62. Макаров И.Н. Основные формы государственно – частного партнерства в мировой практике и российской экономике // Экономические науки. 2014. № 45. С. 83-88.
63. Методические рекомендации, по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. 2-я редакция (2000) / М-во экономики РФ, М-во финансов РФ, Гос. комитет по

- строительству, архит. и жил. политике. – М.: ОАО НПО Изд. «Экономика». - 690 с
64. Павроз А.В., Бизнес и государство в России: Фундаментальные проблемы взаимодействия и стратегии их // "Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия», М.: Изд-во РАГС, 2014
65. Перегудов С.П. Корпоративный капитал и политическая власть (В сб. Внутривполитические трансформации в западных странах: реальность и перспективы. М., ИМЭМО, 2014. с.20-25)
66. Первые итоги государственно-частного партнерства в Российской Федерации // Недвижимость и инвестиции: правовое регулирование, №1, 2014
67. Распоряжение правительства РФ от 17.11.2014 №1662-р «О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года»
68. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса. М.: КноРус, 2014. С.33.
69. Радаев В.В., Легализация российского бизнеса как институциональная проблема // Куда идёт Россия? М., 2015
70. Радионова О.В. Англосаксонская модель государственно – частного партнерства // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. № 4. С. 113-116.
71. Рисин И.Е., Колосов А.С. Государственно – частное партнерство в США: уроки для России // В сборнике: Актуальные проблемы развития территорий и систем регионального и муниципального управления Материалы 8-ой Международной научно-практической конференции. под редакцией: И.Е. Рисина. 2015. С. 100- 102.
72. Сайт консалтинговой компании EY Электронный ресурс: <http://www.ey.com/RU/ru/Industries/Oil---Gas/EY-petrochemical-industry-in-russia-survey-overview>

73. Сайт Ассоциации инновационных регионов России. Электронный ресурс: http://www.i_regions.org
74. Сайт Министерства энергетики РФ. Электронный ресурс: http://www.minenergo.gov.ru/activity/gas/petrochemical_branch/
75. Симония Н.А. Новые тенденции на газовых рынках России / Н.А. Симония // Год планеты: ежегодник. Вып. 2014 года: Экономика, политика, безопасность / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН; Гл. ред. В.Г. Барановский. - М. : Идея-Пресс, 2014. - С. 138-145
76. Сулакшин С.С., Тимченко А.Н., Бизнес и власть: опыт построения теоретической модели взаимодействия [Электронный ресурс] derrick – Режим доступа: <http://www.derrick.ru/?f=z&id=6745> (дата обращения: 04.04.2015)
77. Силкин В., Токарев А., Шмат В. Сорванный стоп-кран // Эксперт Сибирь. № 23 (378). [URL: http://expert.ru/dossier/author/silkin-vladislav/](http://expert.ru/dossier/author/silkin-vladislav/)
78. Соловьев М.М., Кошкин Л.И. (2014) Проблемы оценки эффективности управления государственной собственностью // Менеджмент в России и за рубежом, №4
79. Соловьев М.М., Жалкубаева М.Г. (2014) Концепция и механизмы реализации государственно-частного партнерства // Материалы доклада на Международной конференции MLSD' 2, 1-3 октября 2014 г., Москва, ИПУ РАН
80. Стасова Т.М. Взаимоотношения бизнеса и государства: теоретические аспекты. Монография. [текст]: Монография. / Т.М. Стасова // – М.: КУРС, 2014. – 192 с. (12,0 п.л.)
81. Стасова Т.М. Роль неэкономических факторов в обеспечении устойчивости рыночной общественной системы [текст] / Т.М. Стасова // Экономические науки. – 2014. – № 1(86). С. 38-42. (0,44 п.л.);
82. Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности на период до 2030 года – МинПромТорг.

83. Тамбовцев Л.В. Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. М, ИМЭМО, 2014 – 36с
84. Туровский Р.Ф. Региональные модели взаимодействия между деловыми и властными элитами: современные процессы и их социально-политические последствия. URL: <http://www.politcom.ru/article.php?id=8474>
85. Тихонов Е., Захотели - позвали, не захотели - не позвали. Диалога чиновников и бизнес-ассоциаций не получается // РГ-Бизнес (Бизнес и власть) N791 от 15 марта 2014
86. Уильямсон О., Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб., 1996
87. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 11.02.2015) "О некоммерческих организациях" [Электронный ресурс] Консультант – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/> (дата обращения: 11.03.2015)
88. Федеральный закон от 19.05.95 N 82-ФЗ (ред. от 20.07.2014 с изменениями, от 21.11.2014) " Об общественных объединениях " [Электронный ресурс] Референт – Режим доступа: <http://www.referent.ru/1/78600> (дата обращения: 09.01.2015)
89. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2014 г. N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях"
90. Филина С.Ю. Взаимосвязь ожиданий производителей и потребителей (на примере США) // Банковские технологии. - 2015. – №1(204). 2015. С. 54-56.
91. Хантингтон С., Третья волна: демократизация в конце XX века. М., 2015.
92. Хейвуд Эндрю, Политология: Учебник для студентов вузов / Пер. с англ. под ред. Г.Г. Водолазова, В.Ю. Вельского. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 544 с. — (Серия «Зарубежный учебник»)

93. Чернышева Е. Проблемы и пути развития глубокой переработки нефти в России, ВНИ- ПИнефть // Бурение и нефть. 2014. № 5. URL: <http://burneft.ru/archive/issues/2014-05/2>
94. Эффективность государственного управления (1998). Пер. с англ./ Общ. ред. С.А. Батчикова и С.Ю. Глазьева. М.: Изд. АО «Консалтбанкир», с.73,79
95. Чирикова А.Е., Лидеры российского предпринимательства: менталитет, смыслы, ценности. М: ИС РАН, 1997 148. Чирикова А.Е., Новые тенденции в развитии региональной власти // Элитизм в России: за и против. Пермь, 2015
96. Чирикова А.Е., Региональные элиты и региональные процессы: Власть и политика // Россия реформирующаяся. М., 2015
97. Фейгин В.И., Брагинский О.Б., Заболотский С.А. и др. Исследование состояние и перспектив направлений переработки нефти и газа, нефте- и газохимии в РФ. – М.: Экон-Информ, 2014. – 806 с.
98. Хазова Т.Н. Развитие газонефтехимии: ресурсный потенциал и проблемы. Доклад на XIV международном форуме «Перспективы развития нефтегазохимических кластеров в России». –М.: Институт современного развития, 25 апреля 2015 г.
99. Хазова Т.Н. Ресурсный потенциал стратегического развития газонефтехимии. Доклад на конференции «Сырьевой вектор развития газонефтехимии». -М.: Альянс-аналитика, 27 февраля 2014.
100. Халова Г.О., Смирнова В.А. Формирование Оренбургского газохимического кластера как один из факторов укрепления энергетического сотрудничества России и государств Центральной Азии. Гуманитарный вестник, 2015, вып. 8. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/hidden/97.html>
101. Хо Э. Новейшая информация по полиолефинам. Доклад на конференции «Нефтехимия РФ и СНГ». –М.: Smarta, 18-19 июня 2015.

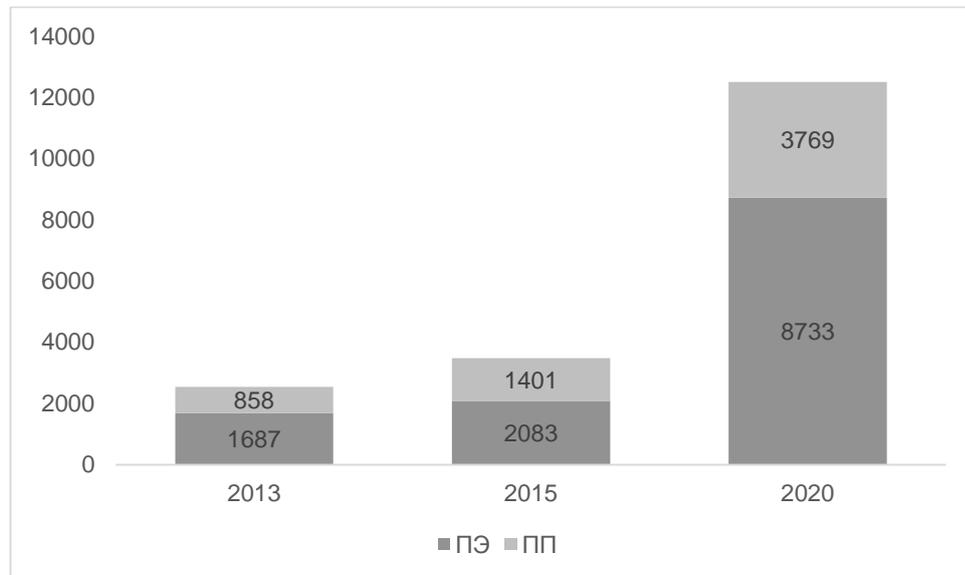
102. Циперс Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – М.: Олимп-бизнес, 2015.
103. Шкаратан О.И., Посткоммунистические общества Европы и Азии. Цивилизационный контекст развития [Электронный ресурс] НИУ ВШЭ – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2014/03/03/1211565009/12600001.pdf> (дата обращения: 09.01.2015) Шмиттер Ф., Неокорпоратизм // Политические исследования. – 1997. №2.
104. Шохин А.Н., РСПП и цивилизованный лоббизм Сборник выступлений и докладов Президента РСПП А.Н.Шохина М.: Изд. дом РСПП, 2014 г. - 292 с.
105. Шохин А.Н., Королев Е.А. Взаимодействие бизнеса и власти в Европейском союзе. М., 2014.
106. Энергетический центр «Сколково», Февраль 2015 – Система «60-66-90-100» и сценарии развития нефтепереработки в России
107. Энергетический центр «Сколково», Февраль 2014 - Утилизация газа проблема 2014
108. Янин, О.Е. Методические вопросы оценки эффективности проектов целевых программ и программ социальной направленности / О.Е. Янин. – М.: ИРЭИ, 2014 – 44 с.
109. Яковлев А.А., Бизнес-ассоциации в России: внутренняя структура, эволюция отношений с государством, роль в модернизации экономики / Под ред/ А.А. Яковлева. Сер. «Научные доклады: независимый экономический анализ»/ № 219. М.: МОНФ; Автономная некоммерческая организация «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии», 2014, 190 с.
110. Яковлев А.А. Агенты модернизации. М.: ГУ-ВШЭ, 2014, 425 с
111. Ясин Е.Г., Бремя государства и экономическая политика // Вопросы экономики. - 2015. - №11. - стр.7

112. Ясин Е.Г., Модернизация российской экономики: В 2 кн. Москва: ГУ ВШЭ, 2015. Ясин Е.Г., Яковлев А.А. - Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики, №7, 2014
113. Яровой А.И., Возможности власти в развитии социальной ответственности российского бизнеса // Власть №10 2014 стр.15-19
114. Яруллин Р. Газохимия в России – еще не поздно // The Chemical Journal, 2014, № 5. - с. 30-33.
115. Parsons T. On the Concept of Political Power // Sociological Theory and Modern Society. New York, London, 1967.
116. Luhmann N. Die Gesellschaft der Gesellschaft. Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1997
117. Schmitter Ph. Still in the Century of Corporatism?/ Trends towards corporatist intermediation and policy making. Eds. Schmitter P, Lehmbruch G. - Beverly Hills, CA: Sage, 1979

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

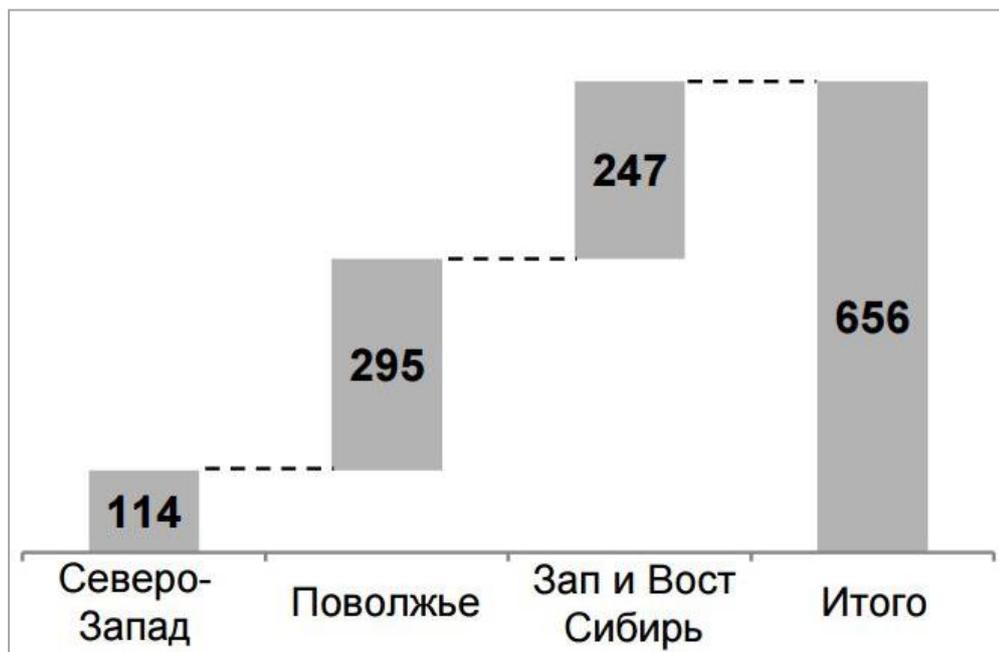
Производство базовых полимеров (Полиэтилен+Полипропилен) в РФ
(тыс. тонн)



Источник: По материалам нефтехимической компании «Сибур»
<http://sibur.com/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Новый нефтехимический ВВП 2020*, млрд.руб

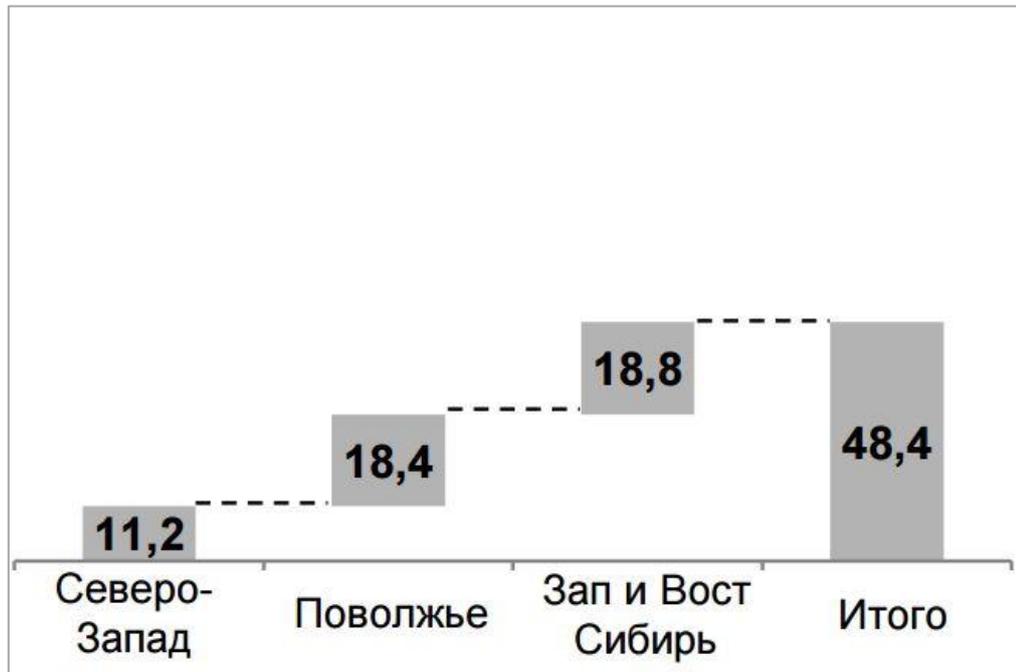


*вклад в экономику новых нефтехимических мощностей, вводимых до 2020года

Источник: По материалам нефтехимической компании «Сибур»
<http://sibur.com/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

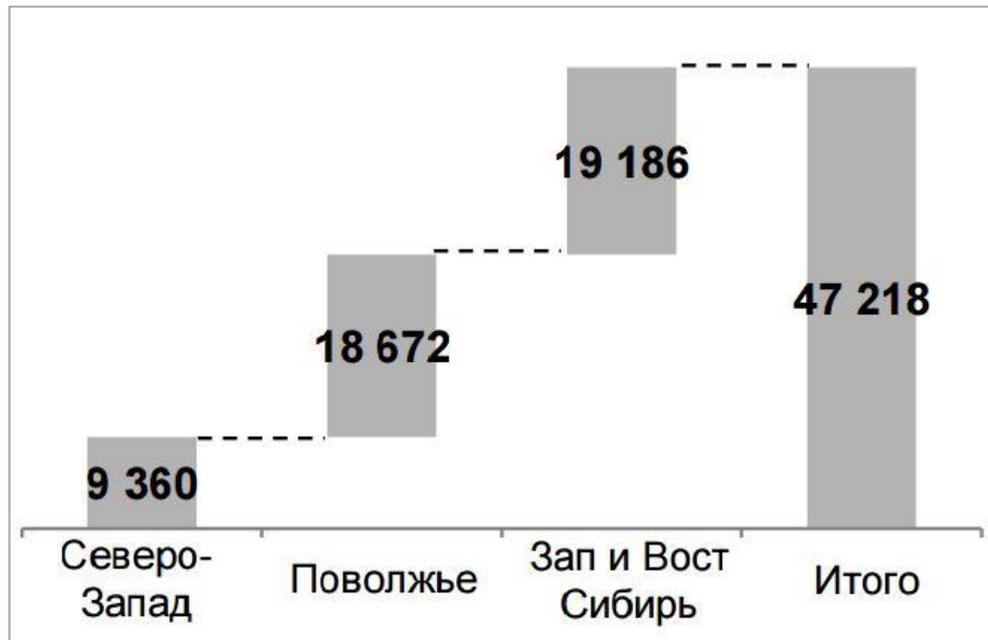
Отчисления в бюджеты всех уровней 2020, млрд руб



Источник: По материалам нефтехимической компании «Сибур»
<http://sibur.com/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

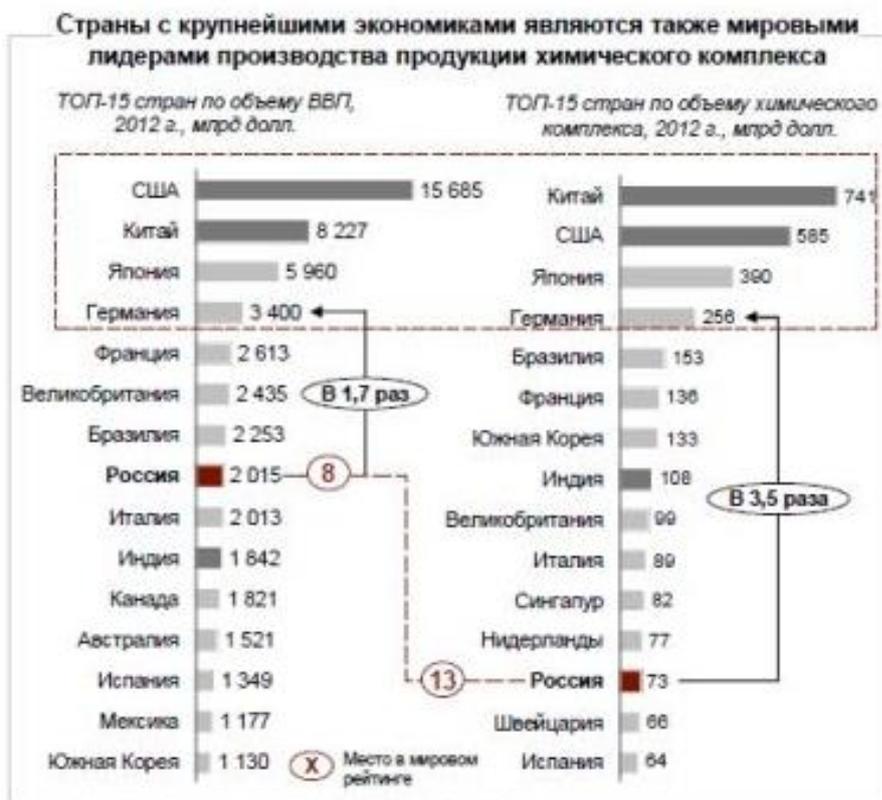
Создание новых рабочих мест к 2020 году



Источник: По материалам нефтехимической компании «Сибур»
<http://sibur.com/>

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Соотношение рейтингов стран по объемам ВВП и объемам производства химического комплекса в 2013г.



Источник: SPG, World Bank, CEFIC 2013г.