

Узунов Ф.В.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННО-ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Итоги социально-экономических преобразований в Украине за прошедшее десятилетие со всей определенностью ставят вопрос о **необходимости коренного пересмотра отношений государства к предпринимательству в маркетинговой политике.**

Сфера этого взаимодействия государства с предпринимательскими структурами чрезвычайно обширная. Она касается всех сторон их жизнедеятельности: и экономических отношений, и социальных.

Особое место в этих взаимных связях государства и предпринимательства всех форм собственности принадлежит области **государственных хозяйственно-договорных отношений.**

В период рыночных преобразований, в условиях потери многими предприятиями хозяйственных связей, находясь под действием изменений макро- и микросреды, предприятия вынуждены критически оценивать свои перспективы и учитывать ограниченные возможности на пути к стабильному производству и обмену. Естественно, они рассчитывают на поддержку государства. Эта поддержка приходит субъектам предпринимательской деятельности по двум направлениям:

- во – первых, по пути **государственного регулирования** с помощью специальных мер, разработанных государственными специальными Программами поддержки предпринимательства и мероприятий в общегосударственных программах экономического и социального развития страны;
- во-вторых, с помощью **взаимодействия государства и предпринимательства**, которое представляет экономическое сотрудничество власти и предпринимательских структур в системе государственных хозяйственно-договорных отношений на основе единства целей и самостоятельности маркетинговой политики.

Государственное регулирование мы рассматриваем, как форму целенаправленного **воздействия** государства на предпринимательскую экономику «с целью обеспечения и поддержания ее функционирования в заданном режиме, изменения и развития предпринимательских отношений. Регулирование осуществляется с помощью системы норм и мер, регламентирующих поведение хозяйствующих субъектов как посредством административных мер и воздействия, так и через систему экономических методов и регуляторов [1].

Взаимодействие государства и предпринимательства, по нашему мнению, процесс взаимовыгодного экономического сотрудничества государственных институтов и институтов местного самоуправления с субъектами частного предпринимательства в системе государственных хозяйственно-договорных отношений, направленный на удовлетворение общественных потребностей и укрепление деловой активности предпринимательства.

В государственном регулировании речь идет о **воздействии на предпринимательство**; государственное взаимодействие построено на **сотрудничестве с предпринимательством.**

Механизм взаимодействия государства и предпринимательства опирается на стратегию маркетинговой политики власти и маркетинговую деятельность предприятий.

Маркетинговая деятельность предпринимательства как процесса планирования и удовлетворения нужд производства, предложений и обмена товаров в это время **на микроуровне выполняет роль инструмента встраивания предприятия в рыночную среду и средства привлечения инвестиций, на макроуровне – как инструмента самой рыночной среды.** Выход предпринимательства на такой уровень возможен только при активном взаимодействии предприятий с органами государственной, региональной власти и местного самоуправления.

При этом следует отметить, что в отечественной экономической литературе система хозяйственно-договорных отношений не рассматривается вообще в контексте **взаимодействия** власти и бизнеса. Различные формы их связи анализируются с точки зрения государственного регулирования предпринимательской экономики.

Так, например, в новейшем издании «Государственное регулирование экономики Украины» такие формы взаимодействия как «государственный контракт», «государственный заказ» рассматриваются в качестве «способов прямого государственного регулирования» [2].

Действительно, систему этих форм можно, очевидно, подчинить задачам государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. Однако, по нашему мнению, в общем контексте проблемы исследования взаимодействия предпринимательства и аппарата государственного управления формы государственных хозяйственно-договорных отношений (госконтракт, госзаказ, госзакупки и т.д.) можно и должно рассматривать в качестве системы экономического взаимодействия предпринимательских структур и государственной власти во имя сохранения обоюдных интересов.

К сожалению, даже в таком авторитетном издании, как «Основы рыночной экономики Украины» договорные отношения рассматривается в несколько упрощенном плане, без детального анализа системы государственных хозяйственно-договорных отношений и ее форм [3].

Какое значение имеет система государственных хозяйственно-договорных отношений для функционирования предпринимательства, развития и роста экономики рыночных отношений Украины, вероятно не требуют особенных доказательств.

Взаимодействие субъектов предпринимательской деятельности с государством с помощью договорных отношений экономического сотрудничества всегда существенно влияло на положение хозяйствующих субъектов предпринимательства на рынке товаров, работ и услуг и было предметом их заветных устремлений.

Важнейшие направления этого взаимодействия связаны с реализацией государственного заказа, исполнением государственных закупок товаров, работ и услуг, деятельностью частно-государственного предпринимательства, арендой целостных имущественных комплексов, внешнеэкономическим контрактным взаимодействием (см. рис.1.).

На участии предпринимательства в системе государственных хозяйственно-договорных отношений в Украине сказывается отсутствие практики этой деятельности в связи с функционированием экономической системы централизованного хозяйства в прошлом. В этом смысле опыт сотрудничества предпринимательства с властью в странах цивилизованного рынка требует самого пристального внимания.

В этих странах механизм организации взаимодействия зависит от особенностей национальной модели предпринимательской экономики и политической организации в стране, отличается по значимости форм в процессе их использования.

Наиболее показательным примером в этом отношении является организация **контрактной системы** США. Под таким наименованием объединяются все формы хозяйственно-договорных отношений в этой стране.

Опыту федеральной контрактной системе более 100 лет. Через закупки за счет государственного бюджета реализуется до 1/5 валового национального продукта. Здесь контрактным взаимодействием охвачено гражданское и военное строительство, НИОКР*, поставки вооружения, новой и стандартной техники военного и гражданского назначения, сырья, топлива, услуг связи, транспорта, служб городского хозяйства и т.п.

Государственные ведомства – заказчики, выдвигая предложения для торгов, обязаны по закону проводить тщательную предварительную их подготовку в финансовом, организационном, техническом и правовом отношении. Подготовка включает анализ конъюнктуры соответствующих сегментов рынка, потенциальных корпораций – подрядчиков, их опыта и возможностей, научно-технического, экономического и финансового состояния. Аналогичные данные должны предоставлять о себе все без исключения конкурирующие на торгах корпорации. Участники торгов – фирмы предоставляют свои предложения – проекты в анонимной, кодированной форме. Законодательство США для обеспечения широкой конкуренции и отбора наиболее надежного подрядчика предусматривает столь же широкую гласность и опубликование условий заказа, его технических параметров в открытой печати. Это требование распространяется и на заказы оборонного характера. Окончательное решение о выборе подрядчика и выдаче заказа корпорации победителю, к примеру, в сфере НИОКР, принимается экспертными комиссиями – независимыми научными комитетами военных или гражданских ведомств, неподотчетными данным органам правительства.

Государственное финансирование строится на возможностях бюджета и на мобилизации банковского и промышленного капитала, включая собственные средства фирм, заемные средства частных банков, предоставляемые подрядчиками под гарантию государства, прямые займы подрядчикам, предоставляемые федеральными ведомствами; государственное поэтапное покрытие расходов фирмы по контракту; государственное полное и частичное финансирование фирмы по договору. При этом важно то обстоятельство, что подавляющая часть кредитов государства, выданных фирмам-подрядчикам, имеет беспроцентную основу. Примером может служить государственный контракт, который в конкурентной борьбе получила в свое время фирма «Локхид» на производство самолета С-5А. Она как генеральный подрядчик на основе государственного кредитования привлекла 47 крупных, 103 средних и 4000 мелких фирм – подрядчиков, которые расположены в 17 штатах и 346 городах США [4].

Примечательно и то, что подбор генеральным подрядчиком субподрядчиков также осуществляется, как правило, на конкурентно-контрактной основе. Более того, государственное законодательство, к примеру, при размещении заказов на создание новой техники и технологии, программ НИОКР крупного масштаба на всех этапах их осуществления требует от ведомств – заказчиков выдвигать дополнительную группу конкурирующих корпораций-подрядчиков. Они должны выступать со своими предложениями на каждом отдельном этапе осуществления заказа вне зависимости от того, что он в целом или его отдельные части заранее были размещены на торгах, и их выполнение было передано другим фирмам. Данный принцип конкуренции в процессе контрактирования, именуемый в США «Корпорация второго подрядчика», особенно широко распространен в сфере НИОКР.

Законодательные и контрольные функции в отношении всей системы контрактации выполняет Конгресс США, который ежегодно принимает Закон о санкционировании программ и Закон об ассигнованиях. Ими определяются виды и количество закупаемой для нужд государства продукции; определяется вся единая унифицированная федеральная контрактная система США, в рамках которой осуществляется планирование, организация, разработка программ, руководство, контроль и отчетность.

В этих условиях государственный контракт является мощным средством реализации государством своих функций посредством эффективного подключения к этому процессу частнопредпринимательского сектора. Каждый данный контракт отражает основные, принципиальные составляющие экономической, научно-технической, социальной, внешнеэкономической, внешнеторговой и военной политики страны.

* научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Это достигается прежде всего тем, что в предусмотренных контрактом экономических и финансовых отношениях правительство выступает в качестве единого юридического лица, что налагает на поставщика особые обязательства.

Вместе с тем правительственные органы США, постоянно совершенствуя конкурентный механизм контрактирования, предоставляют частным корпорациям весьма широкий спектр косвенных преимуществ и прямых льгот по сравнению с корпорациями, не задействованными в данной системе. В итоге обеспечивается взаимовыгодность их экономического сотрудничества и, следовательно, эффективная реализация имманентных как государству, так и частному предпринимательству функций.

Принимая во внимание то, что государственная контрактная система – это не только специфическая форма распределения инвестиционных товаров в рыночном хозяйстве, но и важнейшая форма экономического взаимодействия власти и бизнеса, следует строить такую систему на сбалансированности экономических интересов государства и предпринимательства как целостности, а не отдельных его страт или крупных хозяйственных структур, располагающих широкими возможностями «коридорного» лоббирования в целях получения выгодных заказов для удовлетворения тех или иных государственных нужд, что характерно для современной украинской деятельности. Режим жесткой конкуренции, прозрачность, доступность и гласность контрактирования на государственном региональном и местном уровнях должны стать, как свидетельствует мировой опыт, основными принципами построения государственной хозяйственно-договорной системы Украины.

Казалось бы, все необходимые предпосылки для этого в Украине уже имеются. Упразднена свойственная централизованно-плановой модели хозяйствования система централизованного материально-технического снабжения. Создана нормативно-правовая база государственной хозяйственно-договорной системы, начало которой положено Законом Украины «О поставках продукции для государственных потребностей».

Этим законом регламентируется **государственный заказ**.

Государственный заказ – это заказ на покупку товаров, оказание услуг, проведение НИОКР, выдаваемый от имени органов государственного управления, финансируемый из государственного бюджета и направленный на удовлетворение общегосударственных нужд. Госзаказ выдается субъектам предпринимательства, как правило, на условиях конкурса и является одним из важнейших инструментов воздействия на рынок, дающим возможность государству задавать уровень цен, корректировать сроки заключения сделок [5].

22 февраля 2000 года, Верховной Радой Украины был принят закон Украины «О закупке товаров, работ и услуг за государственные средства».

Закон регламентирует вопрос реализации одного из положений «Послания Президента Украины к Верховной Раде Украины: шаг в XXI век. Стратегия экономического и социального развития на 2000 - 2004 годы», а именно - осуществление закупок за счет государственных средств также исключительно на конкурсный принцип.

Этим законодательным актом определены все аспекты, связанные с закупкой товаров, работ и услуг за счет средств государственного и местных бюджетов.

Законом, в частности, предусмотрено, что реализацию государственной политики в сфере государственных закупок осуществляет один ответственный орган исполнительной власти. - и этим устраняется несогласованность и дублирование функций между министерствами и другими органами исполнительной власти в этой сфере, что наблюдалось до недавнего времени.

Положительным сдвигом в реформировании и развитии сферы государственных закупок является **законодательное закрепление возможности представления ряда преимуществ отечественным товаропроизводителям**.

Утвержден перечень товаров, работ и услуг, при закупке которых тендеры проводятся только с привлечением производителей из числа предприятий украинских предпринимательских структур. При закупке других товаров, работ и услуг, которые не включены в указанный перечень, заказчик применяет преференционную поправку в размере 10 % к цене тендерного предложения, представленного отечественным производителем.

При этом преимущества отечественных хозяйствующих субъектов - производителей по условиям закупок соответствуют нормам и требованиям ЕС об общественных (государственных закупках):

- для товаров – 200 тыс. евро;
- для услуг – 300 тыс. евро;
- для работ – 4 млн. евро.

Законом четко определяется процедурный порядок проведения закупок. Они осуществляются с помощью таких видов торгов:

- открытые торги;
- торги с ограниченным участием;
- двухступенчатые торги;
- запрос ценовых предложений (котировок);
- закупка у одного поставщика (исполнителя).

Основной процедурой осуществления закупок являются открытые торги.

Система торгов выполняет при этом тройственную функцию. Во-первых, функцию обеспечения режима конкуренции среди предпринимателей - поставщиков товаров и услуг и, следовательно, наиболее экономичного размещения государственного заказа. Во-вторых, функцию гарантированного его выполнения в соответствии с оговоренными условиями и сроком. В-третьих, функцию обеспечения условий для долгосрочного планирования предпринимательской деятельности, поскольку сделки купли-продажи товаров и услуг заключаются до их производства предпринимательскими структурами, и, как правило, на достаточно продолжительный отрезок времени.

Законом также вводится норма относительно обязательности размещения объявлений о торгах (тендерах) на закупку товаров, работ и услуг за счет государственных средств.

При этом публикация объявления в бюллетене является необязательной при осуществлении закупки, ожидаемая стоимость которой или доля государственных средств в которой не превышает порядка 50 тыс. грн [6].

Особое значение для предпринимательской экономики в системе государственных хозяйственно-договорных отношений имеет частно-государственное предпринимательство.

Данная форма экономического взаимодействия власти и предпринимательства исключительно важна для трансформируемой экономики. Ее особая значимость для Украины обуславливается самой спецификой переходной экономики, с одной стороны, и спецификой развития украинской экономики в прошлом – с другой. Первая из сторон находит свое выражение в поэтапности развития приватизационных процессов, а вторая – в объективно обусловленной длительности процессов монополизации централизованно-плановой экономики.

В функциях своей деятельности частно-государственное предпринимательство занимает промежуточное положение между частным и государственным предпринимательством. Целью частного предпринимательства служит максимизация прибыли на вложенный капитал. Целью государственного предпринимательства – обеспечение макроэкономической устойчивости национальной экономики.

Чем привлекательна эта форма взаимодействия для частного предпринимательства? Смешанные компании такого рода являются юридическими лицами и осуществляют свою предпринимательскую деятельность в соответствии с нормами гражданского права, то есть на тех же правовых основаниях, что и аналогичные частнопредпринимательские структуры. Однако, как свидетельствует мировой опыт, эти смешанные компании пользуются определенными привилегиями по сравнению с частными фирмами. Это может находить свое выражение в предоставлении государственных субсидий и дотаций, льготном режиме получения импортных лицензий, гарантированных поставок сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо фиксированным ценам, гарантированном рынке сбыта производимой продукции, экспортных дотаций и т.д. Представляется, что данная форма взаимодействия предпринимательства и власти имеет для Украины особый интерес, поскольку, очевидно, еще длительный период значительный пакет акций акционированных предприятий будет сохраняться за государством. Отсюда острая необходимость в выработке на основе консенсуса между государственными и предпринимательскими структурами взвешенной маркетинговой концепции создания и обмена товаров.

В экономике Украины частно-государственное предпринимательство, прежде всего, представлено возникшими в процессе приватизации акционерными обществами, часть акций которых сохраняется в руках государства.

Естественно, здесь нельзя не учитывать и того факта, что в ряде случаев доля частной собственности в смешанных обществах может иметь лишь символическое значение и, следовательно, по существу значительная часть предприятий, относимых государственной статистикой к разряду смешанных, по – прежнему остается в государственной собственности со всеми вытекающими из этого обстоятельствами последствиями.

В системе государственных хозяйственно-договорных отношений важное место в предпринимательской деятельности занимает аренда.

Аренда – есть «основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование имуществом, необходимым арендатору для осуществления предпринимательской и иной деятельности» [7].

Эта форма организации производства и обмена товаров и услуг в предпринимательской деятельности является самым распространенным и наиболее эффективным способом обеспечения жизнедеятельности хозяйственных субъектов в период рыночной трансформации экономики.

В арендных отношениях – это договор двух лиц, регламентирующий их действия, взаимные права и обязанности, надлежащее исполнение которых обеспечено мерами гражданско-правового установления и принуждения.

Государством поощряется использование арендного имущества строго по целевому назначению. Поэтому предпринимательская деятельность арендатора должна содержать в себе такие виды, которые позволяли бы использовать арендованное имущество в процессе выпуска продукции, выполнения работ, оказания услуг в соответствии с его назначением и, как правило, без перепрофилирования предыдущей деятельности государственного предприятия, чье имущество создается в аренду.

Кроме того, государством установлен определенный перечень казенных предприятий, которые вообще не могут выступать объектами аренды. Ограничения также касаются некоторой категории целостных имущественных комплексов, совокупность активов которых обеспечивает ведение предпринимательской деятельности на постоянной и регулярной основе и срок использования которых превышает двенадцать

календарных месяцев.

Отдельного аналитического обзора заслуживает такая форма государственной системы хозяйственно-договорных отношений, как контрактирование. Особенность ее в том, что в отечественной экономической теории она рассматривается только в связи с внешнеэкономическими договорными отношениями. Чаще всего они касаются деятельности среднего и крупного предпринимательства.

Контракт является внешнеэкономическим договором, контрагентами которого выступают физические и юридические лица различной государственной принадлежности. Стороны при заключении и исполнении контракта несут двойную ответственность, соблюдая не только собственные интересы, но и являясь представителями своего государства.

Законодательство Украины определяет:

Контракт – «договор, как материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности» (Ст. 1 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности»).

При заключении контракта от субъектов предпринимательской деятельности требуется особенно подробно регулировать вопросы коммерческих расчетов, приема товара, ответственность за нарушение сроков поставок или за неисполнение договора.

Составление контракта – это, по – настоящему, искусство, требующее высокий экономический и правовой подготовки, способностей сформулировать его в такой редакции, чтобы иметь перед своим контрагентом серьезные и в то же время незаметные преимущества. Нередко это достигается такой формулировкой статей контракта, когда вынужденная уступка по одной, позволяет ее нейтрализовать смыслом другой статьи.

Формы, порядок, правила учета и регистрации контрактов регламентируются соответствующими нормативными документами [8].

В итоге совершенно очевидно, что в ходе прошедшего десятилетия рыночной трансформации в экономике Украины становление государственной системы хозяйственно-договорных отношений состоялось. В процессе перехода к рынку в этих отношениях решающее место принадлежит предпринимательству. Можно надеяться, что успешное взаимодействие государства и субъектов предпринимательской деятельности будет способствовать развитию отечественной экономики по пути стабильности и повышению деловой активности предпринимательского сектора экономики.

1. Селезнев В. Основы рыночной экономики Украины./Учеб. пособие – 2 –е изд. Доп. и перераб. – К.: А.С.К. – 2002. – С.483.
2. Государственное регулирование экономики./Под ред. д.э.н. проф. акад. А.Н. Высшей школы Украины И.Р. Михасюка. 2-ое изд. – К.: Атика – Н., 2000, 552с.
3. Селезнев В. Указ. Труд. С.100-118.
4. См.: Никоненко В.П. Контрактная система как форма распределения средств производства в современных условиях. Автореферат диссертации на соискание уч. степени к.э.н. М., 1993. С.12-13.
5. Селезнев В. Основы рыночной экономики Украины/Учеб.пособ. – 2-ое изд. Доп. и перераб. - К.: А.С.К. – 2002. – С.487.
6. Яроменко С., Шатковский О. Система государственных закупок в Украине: реалии и перспективы.//Баланс-Бюджет, №4, июль 2001г. С.8-10.
7. Закон Украины «Об аренде государственного и коммунального имущества» от 10.04.2002г. №2269-ХІІ. Ст.17.
8. Предпринимательское право в вопросах и ответах: Учеб. пособие.//Под ред. Н.А. Саниахметовой – Х.: «Одиссей», 2001. – 560с. – С.313.

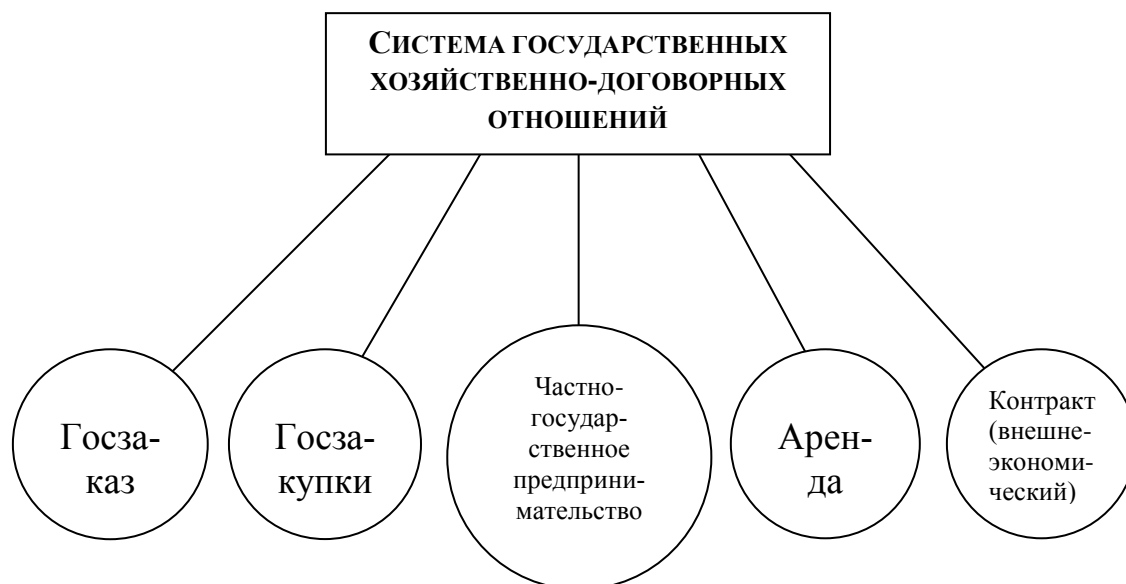


Рис.1. Формы системы государственных хозяйственно-договорных отношений