

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет имени
Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

НАГАЛИН ВИТАЛИЙ ЮРЬЕВИЧ

**РАЗВИТИЕ ФОРМ И МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель
доктор экономических наук
Смотрицкая Ирина Ивановна

Москва - 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	13
1.1 Становление и эволюция форм государственного предпринимательства.....	13
1.2 Ключевые понятия, сущность и содержание государственного предпринимательства.....	36
1.3 Государственная собственность как основа предпринимательской деятельности государства.....	50
ГЛАВА 2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	62
2.1 Трансформация роли государства в системе предпринимательства	62
2.2 Особенности формирования системы государственного предпринимательства.....	73
2.3 Механизмы партнерства в предпринимательской деятельности государства.....	83
ГЛАВА 3 СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	104
3.1 Стратегические подходы к развитию форм и механизмов государственного предпринимательства.....	104
3.2 Государственный предпринимательский проект как инструмент модернизации организаций государственного сектора экономики	114
3.3 Методические основы выбора и оценки предпринимательских проектов государства.....	136
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	151
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	154

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. На современном этапе приоритеты и драйверы развития российской экономики обусловлены необходимостью достижения целей, поставленных Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.». Перед Россией стоит стратегическая задача по формированию конкурентоспособной высокотехнологической экономики, способной войти в число пяти крупнейших экономик мира.

В условиях санкционного давления и глобальных технологических вызовов реализация данной задачи возможна только на основе роста предпринимательской инициативы, развития и управления предпринимательством как одним из внутренних источников модернизации и инновационного обновления, в том числе за счет активизации потенциала предпринимательской инициативы государства – государственного предпринимательства. В этой связи переосмысление роли, институциональных принципов и форм предпринимательской деятельности государственных организаций и организаций с государственным участием приобретает особую актуальность.

Несмотря на то, что в последние годы в Российской Федерации значительное внимание уделялось стимулированию предпринимательской деятельности, до настоящего времени дискуссионными остаются вопросы определения стратегических принципов развития института государственного предпринимательства, а проблемы, связанные с неэффективным использованием экономического потенциала государственных организаций и организаций с государственным участием, недостаточной гибкостью вовлечения государственной собственности в рыночный хозяйственный оборот требуют комплексных решений. С учетом масштабов участия государства в российской экономике представляется чрезвычайно важным обеспечить превращение

государства в лице его экономических агентов в эффективный субъект предпринимательской деятельности.

Выполнение этой стратегической задачи в значительной степени зависит от создания благоприятного предпринимательского климата, разработки обоснованной системы мер регулирования и поддержки предпринимательской инициативы государственных организаций и организаций с государственным участием. Целью разработки и реализации данной системы мер является повышение эффективности использования государственной собственности и государственных ресурсов на основе развития новых организационно-экономических форм предпринимательской деятельности государства.

Таким образом, исключительная важность совершенствования институциональных принципов развития государственного предпринимательства для экономики России, необходимость разработки новых подходов к созданию и внедрению новых форм и механизмов государственного предпринимательства, а также реальная потребность в поиске инструментов, которые смогут обеспечить динамичное развитие страны, определили актуальность темы диссертационного исследования.

Степень научной разработанности проблемы. Исследование проблем государственного предпринимательства потребовало изучения большого количества вопросов, связанных как с теорией и методологией предпринимательства, в целом, так и с практическими аспектами участия государства в хозяйственной деятельности, в частности. Разнообразные подходы к пониманию роли и оценке участия государства в хозяйственной деятельности – государственному предпринимательству – содержатся в фундаментальных работах таких видных западных ученых, как: Друкер П., Калдор Н., Кейнс Дж. М., Кирцнер, И. Кругман П., Маркс К., Масгрейв Р., Милль Дж. С., Норт Д., Олсон М., Парето В., Пигу А., Смит А., Стиглиц Дж., Тобин Р., Хайек Ф., Хансен А., Хикс Дж., Шумпетер Й.

В условиях структурной трансформации российской экономики и роста рыночной конкуренции вопросы о роли и месте государства в экономике, необходимости его участия в хозяйственной деятельности активно обсуждаются и российским научным сообществом. Теоретико-методологические вопросы формирования и функционирования института государственного предпринимательства, его сущности и содержания, практики функционирования государственных организаций и организаций с государственным участием нашли отражения в работах: Абалкина Л.И., Аганбегяна А.Г., Анчишиной А.И., Асалиева А.М., Бусыгина А.В., Голубцова В.Г., Горбунова А.А., Гринберга Р.С., Зельднера А.Г., Ивановой Т.Е., Климова М.В., Кононковой Н.П., Леонтьевой Л.С., Медведевой Н.В., Мейсигамова М.Б., Пикулькина А.В., Погудаевой М.Ю., Савченко В.Е., Сагиновой О.В., Смотрицкой И.И., Столяровой Е.И., Студенцова В.Б., Фатхутдинова Р.Р., Федоровича В.А., Шаралдаевой И.А., Ширяевой Р.И., Шпрегнера К., Якобсона А.Я., Ясина Е.Г. и др. авторов.

Однако в работах перечисленных авторов, несмотря на довольно значительное внимание к проблематике развития государственного предпринимательства, системно не раскрыта специфика государственного предпринимательства и сложившаяся практика его развития как в мировой, так и российской экономике. Важные вопросы данной проблематики остались за рамками выше обозначенных исследований. Не решенными остаются вопросы, связанные с четким определением понятия и сущности государственного предпринимательства, его характерных признаков и особенностей. В подробном изучении нуждаются современные формы и механизмы государственного предпринимательства. Особое место следует уделить вопросу о роли современных форм и механизмов государственного предпринимательства в реализации задач повышения эффективности функционирования и модернизации народнохозяйственного комплекса.

Таким образом, актуальность заявленной проблематики и ее недостаточная научная разработанность обусловили выбор темы данного исследования и определили его цель.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является разработка теоретических положений, методических и практических рекомендаций по развитию новых форм и механизмов государственного предпринимательства как стратегического ресурса развития российской экономики.

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих основных задач:

- обобщить и дополнить исследования по вопросам сущности государственного предпринимательства, роли государства как ассоциированного предпринимателя;
- систематизировать институциональные основы и формы участия государства в предпринимательской деятельности;
- сформировать концептуальную модель государственного предпринимательского проекта, базирующуюся на партнерских контрактных отношениях с хозяйствующими субъектами частного сектора для реализации задач модернизации и инновационного развития организаций государственного сектора экономики;
- разработать методические подходы к отбору и оценке предпринимательских проектов, реализуемых государством;
- разработать научно-обоснованные предложения и практические рекомендации для повышения эффективности участия государства в предпринимательской деятельности.

Объектом исследования выступают государственные организации и организации с государственным участием («государственные агенты»), осуществляющие предпринимательскую деятельность в различных формах и сферах экономики.

Предметом исследования являются экономико-управленческие отношения, возникающие в системе государственного предпринимательства в современной российской экономике.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Теоретической основой исследования послужили фундаментальные исследования и работы зарубежных и российских ученых по теории предпринимательства в целом и теории государственного предпринимательства в частности, а также основные законы и закономерности экономической теории, институциональной экономики, теории менеджмента и маркетинга.

Методы исследования определялись его целью и поставленными автором задачами. Методологическую базу исследования образуют общенаучные методы познания, в первую очередь – диалектический и историко-логический. Кроме того, в процессе исследования был применен метод системного анализа, сравнительного анализа, метод анализа и синтеза, метод научной абстракции, методы структурного и факторного анализа. Особую роль сыграл системный подход, реализованный в анализе предмета и объекта исследования.

Информационную базу исследования составили международные договоры, нормативные правовые акты Российской Федерации, законодательные акты субъектов Российской Федерации, данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстата) и органов исполнительной власти, данные Европейской комиссии по статистике (Евростата) и статистической базы Организации экономического сотрудничества и развития, Всемирного банка, документы российских и международных организаций, материалы аналитических и рейтинговых агентств, научно-методическая литература, результаты экономических и социологических исследований, материалы научно-практических конференций, публикации в периодических изданиях по тематике исследования, а также публикации в средствах массовой информации и информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Гипотеза исследования. Гипотеза исследования основывается на предположении о том, что внедрение современных форм и механизмов государственного предпринимательства является одним из ключевых факторов обеспечения повышения эффективности и результативности предпринимательской

деятельности государственных организаций и организаций с государственным участием («государственных агентов»).

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке теоретических основ и методических подходов к развитию новых форм и механизмов участия «государственных агентов» в предпринимательской деятельности на принципах партнерства государства и частного бизнеса для обеспечения модернизации и роста российской экономики.

Основные элементы научной новизны, разработанные лично автором и выносимые на защиту, состоят в следующем:

1. Развита теория предпринимательства в следующих ключевых аспектах: 1) обоснована необходимость развития государственного предпринимательства в современной экономике, выделены и раскрыты присущие государственному предпринимательству специфические особенности и функции; 2) уточнен понятийный аппарат государственной предпринимательской деятельности, а именно: предложено содержательное определение понятия «государственное предпринимательство», являющееся результатом синтеза понятия «предпринимательство» и конкретизации особенностей хозяйственной деятельности участника предпринимательства, каковым выступает государство; введено и раскрыто понятие субъектов государственного предпринимательства – «государственных агентов» – предпринимательских структур, осуществляющих непосредственно предпринимательскую деятельность государства (соответствует п. 8.1 научной специальности).

2. Разработана классификация форм участия государства в предпринимательской деятельности с учетом степени и глубины влияния государственной собственности и государственного капитала на экономические отношения, которая позволила раскрыть и систематизировать традиционные, а также выделить получающие развитие новые формы государственного предпринимательства, базирующиеся на деятельности государства как партнера. Показано, что соответствующие данным формам механизмы государственного предпринимательства являются более гибкими и предполагают переход от прямого

контроля и управления собственностью к предпринимательским проектам с частным бизнесом на основе договорных (контрактных) отношений (соответствует п. 8.6 научной специальности).

3. Обоснованы стратегические направления и институциональные принципы развития государственного предпринимательства через внедрения более эффективных партнерских форм и договорных механизмов в общероссийскую практику. Предложен комплекс мер по совершенствованию участия государства в предпринимательской деятельности, обеспечивающий создание соответствующих нормативных правовых, организационных и финансово-экономических условий для повышения прозрачности и гибкости государственного предпринимательства, сбалансированности интересов сторон – участников государственных предпринимательских проектов (соответствует п. 8.6 научной специальности).

4. Применительно к предпринимательской деятельности «государственных агентов», развита и доработана модель специального инвестиционного контракта на основе расширения применения инструментария данных контрактов на сферу деятельности хозяйствующих субъектов частного сектора, принимающих на себя обязательства по модернизации государственных организаций и организаций с государственным участием. Предложенная автором модель специального государственно-частного инвестиционного контракта дополнена рекомендуемой системой мер поддержки, позволяющей стимулировать производство инновационной продукции (соответствует п. 8.6 научной специальности).

5. Разработан методический подход к отбору и оценке предпринимательских проектов, реализуемых государством, отвечающий особенностям и вызовам современного этапа развития, базирующийся на внедрении единой системы принципов практической реализации предпринимательских проектов государства и включающий оценку их финансовой эффективности, бюджетного и возможного социально-экономического эффекта. Предложенный подход и принципы оценки позволяют ориентировать основные бизнес-процессы реализации предпринимательских проектов государства на минимизацию рисков

и максимально эффективное использование государственных ресурсов для формирования конкурентных преимуществ и повышения доходов от участия государства в предпринимательской деятельности (соответствует п. 8.11 научной специальности).

Теоретическая и практическая значимость результатов исследования. В диссертации осуществлен системный анализ государственного предпринимательства как экономического и социального феномена, раскрыто многообразие существующих форм и механизмов государственного предпринимательства.

Теоретическая значимость исследования состоит в определении ключевых направлений развития государственного предпринимательства в современных российских условиях, призванного обеспечить рост экономики.

Положения и выводы исследования могут способствовать дальнейшему развитию представления об особенностях государственного предпринимательства и инструментах эффективного использования государственной собственности.

Практическая значимость исследования состоит в том, что сформулированные автором положения и выводы могут быть использованы федеральными, региональными и муниципальными органами власти с целью определения дальнейшей стратегии и тактики развития государственного предпринимательства. Кроме того, основные положения исследования могут быть использованы в практической деятельности государственных организаций и организаций с государственным участием, а также органами исполнительной власти.

Отдельные положения исследования могут найти применение в учебном процессе ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» при разработке и преподавании учебных курсов «Основы предпринимательской деятельности», «Государственное и муниципальное управление», а также в процессе переподготовки и повышения квалификации специалистов в области менеджмента, сотрудников государственных организаций и организаций с государственным участием.

Достоверность результатов исследования. Достоверность результатов исследования определяется методологией исследования, последовательным подходом к решению поставленных задач, репрезентативной базой источников по теме исследования, включающей в себя государственное законодательство, документы государственной экономической политики, материалы общероссийской и отраслевой статистики, сведения о деятельности предприятий и организаций и др. источники.

Апробация результатов диссертационного исследования. Апробация результатов исследования последовательно осуществлялась на всех его этапах. Основные положения исследования, его результаты и выводы были представлены автором и получили положительную оценку на международных и всероссийских научных и научно-практических конференциях, среди которых: XXVIII Международные плехановские чтения (24-27 февраля 2015 года, г. Москва, РЭУ им. Г.В. Плеханова); XXX Международные плехановские чтения (07-10 марта 2017 года, г. Москва, РЭУ им. Г.В. Плеханова); Седьмая международная научно-практическая конференция «Теория и практика управления: ответы на вызовы инновационного развития» (9 декабря 2016 года, г. Москва, РЭУ им. Г.В. Плеханова); Неделя молодежной науки факультета маркетинга (16-20 февраля 2015 года, г. Москва, РЭУ им. Г.В. Плеханова); Неделя молодежной науки факультета маркетинга, посвященная 110-летию РЭУ им. Г.В. Плеханова (13-17 февраля 2017 года, г. Москва, РЭУ им. Г.В. Плеханова).

Научные разработки и предложения, содержащиеся в диссертационной работе, нашли применение в рамках подготовки научно-исследовательской работы «Развитие форм государственного предпринимательства в российской экономике», финансируемой по принципу гранта (ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Приказ от 11.07.2016 № 744). Результаты научно-исследовательской работы использованы органами государственной власти и общественными организациями при разработке программ развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, о чем имеются справки о внедрении.

Теоретические выводы и положения использованы в учебном процессе ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» (РЭУ им. Г.В. Плеханова).

Соответствие диссертации паспорту научной специальности.

Диссертационная работа соответствует паспорту научной специальности Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства): п. 8.1. Развитие методологии и теории предпринимательства; разработка методики организации предпринимательской деятельности в различных формах предпринимательства; п. 8.6. Становление и развитие различных форм предпринимательства: организационно-правовых; по масштабу предпринимательской деятельности (малое, среднее, крупное предпринимательство); по сферам предпринимательской деятельности (производство, торгово-финансовая, посредническая и др.), по бизнес-функциям; основные направления формирования и развития системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства; п. 8.11. Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах.

Опубликованные по теме исследования печатные работы. По теме исследования опубликовано тринадцать научных работ общим объемом – 20,61 п.л., (авторских – 10,11 п.л.), в том числе главы в монографии, семь публикаций в изданиях, из Перечня рецензируемых изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени кандидата наук, общим объемом – 4,99 п.л. (авторских – 4,99 п.л.).

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, включающего 193 наименования, в том числе 41 источник на иностранном языке. Основной текст диссертационной работы приведен на 176 страницах. Работа содержит 19 таблиц и 13 рисунков.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Становление и эволюция форм государственного предпринимательства

Для понимания сущности и институциональных основ развития государственного предпринимательства необходимо определить его роль, цель, задачи и функции на различных этапах экономического развития. В целом в эволюции данного явления можно выделить следующие ключевые этапы.

Первый этап начинается в эпоху развития рыночной экономики и продолжался до конца девятнадцатого века. Второй этап охватывает первые сорок лет XX века, когда традиционные механизмы, которые эффективно функционировали в условиях рыночной экономики, столкнулись с экономической турбулентностью, вызванной Первой мировой войной и катастрофической рецессией после кризиса 1929 года. Третий этап, получил начало после Второй мировой войны и завершился в 2008 году с наступлением мирового экономического кризиса. В этот период был достигнут апогей развития государственного предпринимательства в развитых странах, после чего произошло реформирование системы управления государственной собственностью, приведшее к политике денационализации.

В ходе первого этапа участие государства в хозяйственной деятельности носило ограниченный характер. Оно происходило в основном в тех секторах экономики, которые считались стратегическими с точки зрения национальной обороны, например, металлургия или горнодобывающая промышленность.

В конце девятнадцатого века, стало очевидно, что сформировалось два различных подхода в отношении той роли, которую государство должно играть в хозяйственной деятельности. Континентальная модель государственного

предпринимательства предполагала более активное государственное вмешательство в экономику с непосредственным осуществлением хозяйственной деятельности. В рамках англо-саксонской модели государство выступало в роли регулятора экономических отношений с ограниченным участием в хозяйственной деятельности. Другими словами, в первом случае, государство взяло на себя роль субъекта хозяйствования (предпринимателя) приоритетнее по отношению к регулятивной функции, а во втором – наоборот.

В течение трех десятилетий после «Великой Депрессии» в большинстве западных стран, в основном в Европе, шла «великая эпоха национализации» и успешной государственной хозяйственной деятельности [68, с. 29].

Французская Республика среди западных стран, несомненно, в большей степени продвинулась в политике развития государственного предпринимательства. Создание государственных корпораций в железнодорожном секторе позволило французскому государству получить контроль над «Национальными французскими железными дорогами» («Société Nationale des Chemins de fer Français»). В это же время был начат процесс национализации Банка Франции, завершившийся в 1945 году. Кроме того, вмешательство правительства было преобладающим в производстве вооружения и в авиастроении (в 1933 году воздушный транспорт уже частично находился под контролем государства за счет создания компании «Air France») [187, с. 159].

Наибольшее развитие государственного предпринимательства и политики национализации началось после Второй мировой войны, когда правительства взяли на себя право владения имуществом и контроля в ключевых секторах экономики, как непосредственно напрямую, так и через различные государственные образования. Эти действия, совместно с ростом влияния экономического планирования стали краеугольным камнем реконструкции и развития политики в смешанной экономике. Эта политика, с одной стороны, была направлена на удаление отраслевого дисбаланса и снижение отставания с учетом полной занятости, с другой стороны, была направлена на расширение участия государства в хозяйственной деятельности с целью уменьшения размера монопольных

и высокорентабельных позиций, а также с целью строительства инфраструктуры и повышения благосостояния общества. Более того, «в Европе политика экономического планирования и национализации достигла ранее неизведанного масштаба, это стало результатом, связанным в основном с усилиями по преодолению дефицита сырья, рационализации производственных структур и обеспечению функционирования абсолютно необходимых услуг» [68, с. 32].

Несмотря на столь серьезный рост влияния государства в экономике, с конца 1970-х годов в большинстве западных стран началось отмечаться стабильное ухудшение экономического состояния государственных организаций и организаций с государственным участием. В основной массе их эффективность была в разы ниже по сравнению с частными фирмами, отчасти потому, что политические и социальные цели в их деятельности начали во многом превалировать над экономическими.

Государственные организации и организации с государственным участием начали нести существенные финансовые потери и становились тяжелым бременем для государственного бюджета и национальной финансовой системы. Ко всему прочему политика государства, направленная на их поддержку, сдерживала развития частного сектора.

С конца 1980-х годов правительства развитых стран приступили к реформированию системы управления государственными организациями и организациями с государственным участием. Правительства стремились повысить их эффективность, вводя жесткие бюджетные ограничения и внедряя организационные и управленческие изменения. Большинство организаций было частично приватизировано и преобразовано в акционерные общества.

Хотя первые попытки реформирования произвели некоторые улучшения, они все же не оправдывали тех ожиданий, которые перед ними ставились. Высокая политическая заинтересованность «государственных кураторов» в сохранении статуса государства в хозяйственных процессах в том виде, в котором оно существовало, сделала труднодостижимым для обеспечения большей

автономии в принятии коммерческих решений менеджментом государственных организаций и организации с государственным участием.

Достижение финансовой дисциплины через ужесточение возможности привлечения бюджетных средств также оказалось труднодостижимым в частности по причине того, что государственные организации и организации с государственным участием переориентировались на привлечение средств в государственных банках. В связи с этим, а также с рядом других причин, имевших место в конкретных странах в зависимости от географического региона и степени экономического развития, основные цели реформирования государственных организаций и организаций с государственным участием достигнуты не были.

Скромные результаты реформы системы управления государственными организациями и организациями с государственным участием, трудности в закреплении и развитии достигнутых улучшений в производительности и конкурентоспособности вынудили национальные правительства отказаться от проведения реформ и прибегнуть к политике денационализации как способа снижения нагрузки на государственный бюджет, привлечения частного капитала и внедрения корпоративной системы управления.

В большинстве западных стран волны приватизации привели к резкому сокращению государственного сектора экономики. В таблице 1 представлена тенденция изменения масштаба участия государства в хозяйственной деятельности в пяти западноевропейских странах между 1963 и 1990 годом.

Таблица 1 - Экономический вес организаций с государственным участием, в процентах от общего количества организаций

	1963	1979	1985	1990
Италия	12	20	20	19
Франция	19	18	24	18
Испания	12	10	12	10
Германия	11	13	12	10
Великобритания	10	19	13	4

Источник: составлено автором по данным: Macchiati, A. Privatizzazioni tra economia e politica. Rome. 1996 - с. 27, по среднему количеству занятых, объему инвестиций, и добавочной стоимости.

В то же время, несмотря на казавшиеся очевидными преимущества политики денационализации, отсутствие необходимой институциональной инфраструктуры, ошибки национальных правительств во время проведения приватизации не позволили достичь ключевых целей реализуемых программ. Более того, в ряде стран процесс приватизации приобрел скандальный характер, что, в свою очередь, привело к негативной реакции общества. Мировой экономической кризис 2008 года еще сильнее замедлили процессы масштабной приватизации.

Сегодня государственное предпринимательство по-прежнему продолжает играть важную экономическую роль, независимо от географического региона и степени экономического развития. Многие государственные организации и организации с государственным участием занимают место среди крупнейших организаций мира, государственные инвестиционные фонды являются крупнейшими мировыми инвесторами. Начавшие возникать после 2008 года так называемые «национальные чемпионы» превратились в серьезных глобальных игроков. Во многих странах они все чаще рассматриваются в качестве инструмента обеспечения экономического роста [35, с. 42-45].

В 2009 году в государствах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) функционировало в общей сложности около 2050 организаций с государственным участием с рыночной стоимостью, превышающей 1,2 трлн долл. США. На долю этих предприятий в среднем приходилось 15 процентов от объема валового внутреннего продукта. В 2013 году количество организаций с государственным участием увеличилось до 2111, рыночная стоимость которых превысила 2 трлн долл. США. В 2017 году данный показатель превысил 2500 организаций, а рыночная стоимость оценивается в 3,1 трлн долл. США [69, с.10; 135].

В глобальном ежегодном рейтинге крупнейших публичных компаний мира, опубликованном журналом Forbes в 2017 году (Forbes Global 2000-2017), в топ-20 рейтинга 6 организаций контролируются государством, занимая при этом первые две строчки (Таблица 2) [144].

Таблица 2 - Рейтинг «Forbes Global 2000»: 2000 крупнейших компаний мира в 2017 г.*

Компания	Страна	Выручка, в млрд долл. США	Прибыль, в млрд долл. США	Активы, в млрд долл. США	Рыночная капитализация, в млрд долл. США
ICBC	КНР	151.4	42.0	3 473.2	229.8
China Construction Bank	КНР	134.2	35.0	3 016.6	200.5
Berkshire Hathaway	США	222.9	24.1	620.9	409.9
JPMorgan Chase	США	102.5	24.2	2 513	306.6
Wells Fargo	США	97.6	21.9	1 943.4	274.4
Agricultural Bank of China	КНР	115.7	27.8	2 816	149.2
Bank of America	США	92.2	16.6	2 196.8	231.9
Bank of China	КНР	113.1	24.9	2 611.5	141.3
Apple	США	217.5	45.2	331.1	752.0
Toyota Motor Company	Япония	249.9	17.1	412.5	171.9
AT&T	США	163.8	13.0	403.8	249.3
Citigroup	США	84.0	14.7	1 795.1	164.3
ExxonMobil	США	197.5	7.8	330.3	343.2
General Electric	США	119.7	10.0	365.2	261.2
Samsung Electronics	Южная Корея	174.0	19.3	217.1	254.3
Ping An Insurance Group	КНР	106.6	9.5	801.0	100.8
Wal-Mart Stores	США	485.3	13.6	198.8	221.1
Verizon Communications	США	126.0	13.1	244.2	198.4
Microsoft	США	85.3	16.8	224.6	507.5
Royal Dutch Shell	Нидерланды	234.8	4.7	411.3	228.8

* все данные приводятся на конец года.

Источник: составлено автором по данным: Forbes Global 2000 - 2017 (<http://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>), все данные приводятся на конец года.

В 2008 году не было ни одной организации с государственным участием среди крупнейших 10 компаний в рейтинге «Fortune Global 500». В 2013 году их было уже три: нефтяные компании из Китайской Народной Республики «Sinopec» и «China National Petroleum» и крупнейшая электросетевая компания в мире «State Grid Corporation of China». По состоянию на конец 2017 года, в топ-5 рейтинга «Fortune Global 500» организации с государственным участием занимали 4 строчки [136].

Таким образом, можно увидеть, что существует множество примеров, использования государственного капитала для развития новых проектов и новых отраслей экономики, в которых государство участвует как в роли непосредственного владельца, так и инвестора.

Более того из рисунка 1 можно увидеть, что распространенное мнение о том, что государственное предпринимательство является неэффективным, не столь однозначно.

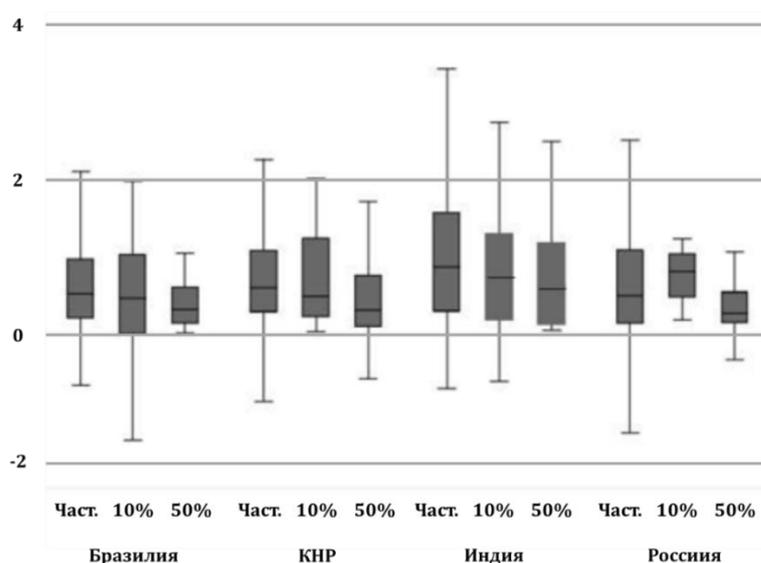


Рисунок 1 - Распределение по рентабельности активов по крупнейшим частным организациям и организациям с мажоритарным и миноритарным участием государства в капитале в странах группы БРИК¹

¹ Источник: составлено автором по данным: Reinventing state capitalism: Leviathan in business, Brazil and beyond / Aldo Musacchio and Sergio G. Lazzarini. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts. 2014.

Факт столь серьезного роста влияния государства на экономические процессы не остался незамеченным либеральным крылом мировой экономики, обозначившим свою позицию по поводу роста влияния государства на мировую экономику. Ян Бреммер, президент влиятельной консалтинговой Группы Евразия, утверждает, что это тенденция является «концом свободного рынка» [53, с. 22]. Он, конечно, преувеличивает. Однако, отчасти он прав, национальные правительства, в частности, в развивающихся странах, учатся использовать рынок для продвижения интересов государственных организаций и организаций с государственным участием, преследуя цель обеспечения экономического роста. «Невидимая рука» рынка все больше уступает видимой и часто авторитарной государственной руке.

Однако, вместо того, чтобы обсуждать, является ли приоритетной частная или государственная собственность, автор утверждает, что существует множество способов комбинации различных форм собственности для получения наибольшего экономического эффекта. Конечно, до сих пор существуют неэффективные государственные организации и организации с государственным участием, подверженные активному регулятивному и политическому вмешательству. Но существуют и эффективные государственные организации, которые изменили свою систему управления и в которых государство действует как предприниматель.

На фоне экономического спада 2008 года в рамках современной экономики общественного сектора началась разработка нового концептуального подхода к определению роли государства и развитию государственного предпринимательства.

Проникновение государственного капитала в частный сектор, и наоборот, позволяет судить о появлении принципиально нового признака современной системы государственного предпринимательства, которая отличается не традиционным обособленным функционированием государственной и частной собственности, а их тесным взаимодействием.

Исследователями отмечается тот факт, что субъекты хозяйственной деятельности, основанные на смешанной форме собственности, имеют потенциал, который позволяет им разрешить противоречия, присущие рыночной системе хозяйствования, связанные с ориентацией между текущей рыночной конъюнктурой и долгосрочными целями развития, между мотивами получения прибыли и удовлетворения общественно значимых потребностей [64, с. 133].

Несмотря на то, что государством перед «государственными агентами» ставится множество социальных задач, такие субъекты находятся в рыночных условиях ведения хозяйственной деятельности. Это позволяет им с большей гибкостью отслеживать изменения в механизме предпринимательской деятельности и вносить коррективы в «правила игры» и принципы взаимодействия между различными экономическими субъектами (государство, фирмы, домохозяйства).

Взаимодействие государственной собственности с частной собственностью может происходить в разных формах:

- объединения государственного и частного капитала, государственной и частной собственности в рамках отдельного субъекта хозяйствования;
- предложения и использования государственного капитала (например, посредством приобретения миноритарных долей в уставных фондах частных организаций, частичного финансирования перспективных для национальной экономики инвестиционных проектов, предоставления им долгосрочных займов по субсидируемой ставке, обеспечивающей определенную рентабельность капитала, передачи имущества государства в коммерческое использование частным юридическим и физическим лицам и др.).

«Характерно, что государственное предпринимательство является основополагающим признаком современной смешанной экономики, суть которого не сводится только к сочетанию в определенной мере рыночных механизмов и государственного регулирования. Более существенным является тот факт, что государственное предпринимательство воздействует на экономику в результате превращения государственной собственности в капитал, который

функционирует на принципах частного.», – отмечает в своей работе М.Ю. Погудаева [99, с. 227].

Появление и развитие данной тенденции потребовало разработки новых и реформированию существующих форм и механизмов участия государства в предпринимательской деятельности.

Рассмотрение категории форм и механизмов участия государства в предпринимательской деятельности заслуживает особого исследовательского внимания. Следует отметить, что в современной экономической литературе отсутствуют единая терминология и наблюдается смешение понятий при определении форм и механизмов участия государства в предпринимательской деятельности.

По мнению автора, именно в форме участия государства в предпринимательской деятельности проявляется сущность возникающих экономических отношений, то есть под **формой предпринимательской деятельности государства** понимается форма организации экономической деятельности государства, определяющая основополагающие принципы возникающих отношений между государством и рынком, а также экономических отношений государственного субъекта хозяйствования с другими субъектами рынка.

В свою очередь, **механизмы участия государства в предпринимательской деятельности** определяются организационно-правовыми принципами и особенностями хозяйственной деятельности субъектов государственной предпринимательской деятельности «государственных агентов» в соответствии с законодательной базой той или иной страны.

В соответствии с данным подходом все формы участия государства в предпринимательской деятельности можно условно разделить на две группы: традиционную и новую, в зависимости от степени глубины влияния государственной собственности и государственного капитала на экономические процессы (Рисунок 2).

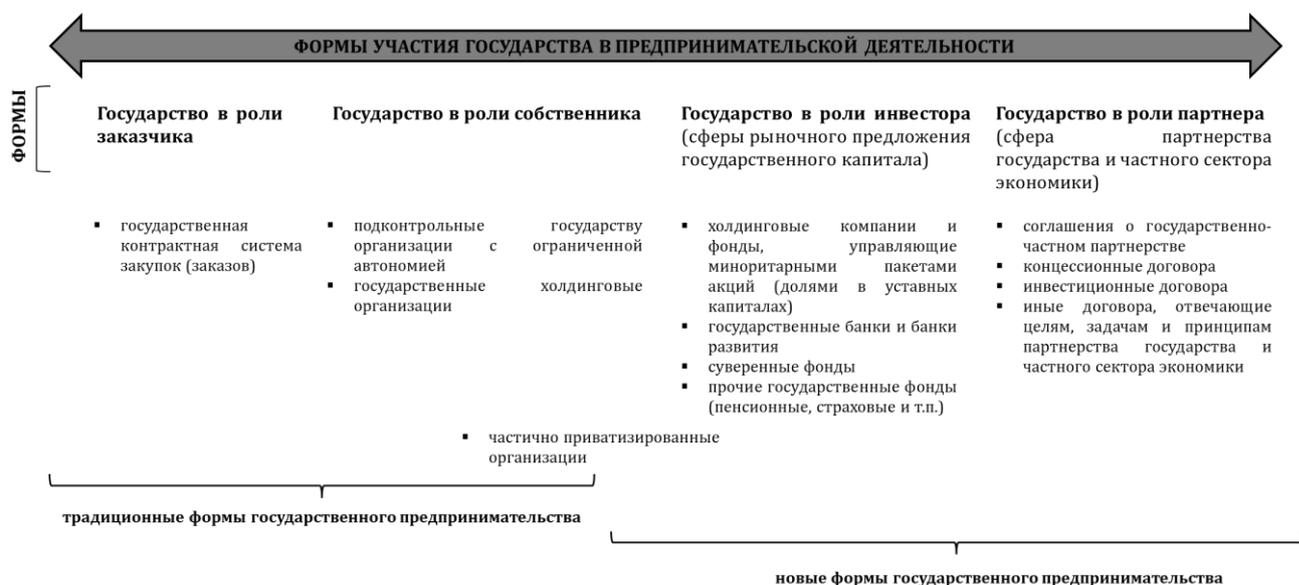


Рисунок 2 - Формы государственного предпринимательства¹

К первой группе – традиционным формам участия государства в предпринимательской деятельности, можно отнести сферу управления и распоряжения государственными организациями и организациями с государственным участием, условно назовем ее «государство в роли собственника». А также государственную контрактную систему закупок (заказов), назовем ее «государство в роли заказчика».

Вторая группа представлена новыми формами. К ним относится сфера рыночного предложения государственного капитала, управления миноритарными пакетами акций и долями в частных организациях, предоставление займов государственными банками и банками развития, а также инвестиционная деятельность государственных фондов, назовем данную форму «государство в роли инвестора».

Кроме того, среди новых форм участия государства в предпринимательской деятельности наибольшее развитие в настоящий момент получает деятельность государства в сфере партнерства государства и частного сектора экономики, ей присвоим условное название «государство в роли партнера».

¹ Источник: составлено автором.

Важнейшей формой участия государства в предпринимательской деятельности во всех странах является предпринимательская деятельность государства в сфере управления и распоряжения государственными организациями и организациями с государственным участием – форма «государство в роли собственника».

Укрупнено все государственные организации и организации с государственным участием, осуществляющие экономическую деятельность, можно разделить на две группы.

Первую группу образуют самостоятельные организации, осуществляющие свою деятельность на основании специальных законов, определяющих их статус. Во вторую группу входят организации с государственным участием, действующие в рамках частного права. Они обычно создаются в форме акционерных обществ и хозяйственных товариществ. Некоторые исследователи также выделяют в отдельную группу государственные организации, являющиеся бюджетными или казенными.

На наш взгляд, к сфере государственного предпринимательства в полной мере относятся лишь первая и вторая группа, так как они выступают в роли коммерческих организаций, поскольку помимо достижения социально-экономических целей должны эффективно производить и продавать товары, работы и услуги. Тем самым, они отличаются от других государственных образований, входящих в третью группу, призванных удовлетворять общественные потребности, которые чаще всего не имеют организационных форм и непосредственно зависят от распоряжений органов власти.

Выступая в роли собственника организаций, относящихся к первой и второй группе, государство, как правило, осуществляет лишь косвенный контроль, путем назначения менеджмента и (или) членов совета директоров.

Организациям, относящимся к этим группам, характерен широкий спектр прав: от выбора поставщиков и потребителей до определения маркетинговой политики. За счет собственных средств организации финансируются собственные текущие и капитальные затраты. Самофинансирование, однако, не означает полной

независимости от кредитно-финансовых институтов, в том числе государственных. Не исключает оно и использование в ряде случаев бюджета в виде кредитов, дотаций и субсидий. Но это – дополнительные ресурсы, которые предприятие привлекает на определенных условиях (возвратности, срочности, платности и обеспеченности).

В настоящее время в мировой практике апробируются различные пути развития участия государства в предпринимательской деятельности в рамках данной формы участия государства в предпринимательской деятельности. Например, расширяется автономность организаций в определении размеров капитальных вложений, привлечении инвестиционных ресурсов, как на внутренних, так и на международных финансовых рынках.

Важным инструментом обеспечения самостоятельности организаций являются программы стратегического развития, разрабатываемые менеджментом, совместно с уполномоченными государственными органами. Данными программами могут определяться среднесрочные задачи развития организаций, задания по обеспечению занятости, проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, механизмы финансирования организаций со стороны государства (размер инвестиций, государственных субсидий, дивидендная политика).

В рамках данной формы участия государства в предпринимательской деятельности государство может участвовать в предпринимательской деятельности на основе использования механизма так называемых государственных холдинговых организаций – «пирамидальных» структур собственности, в которых государство является единственным собственником.

Государство создает «пирамидальные» холдинговые структуры для управления пакетами акций (долями в уставном капитале) в организациях различных секторов экономики. «Пирамидальные» холдинговые структуры особенно широко распространены в Итальянской Республике, Федеративной Республике Германия, Австрийской Республике, во Французской Республике и Королевстве Испания. Крупнейшие из этих организаций представляют собой

высокодиверсифицированные организации, организованные по однотипной схеме: головные финансовые структуры руководят звеньями дочерних, часто или финансовыми, или финансово-промышленными организациями. Последние, в свою очередь, направляют деятельность основной массы «внучатых» компаний, связанных между собой разветвленными системами участия [64, с. 38].

Перспективным механизмом, среди других механизмов формы участия государства в предпринимательской деятельности, «государство в роли собственника» является интеграция государственного и частного капитала в рамках отдельной организации. Частично приватизированные организации возникают в результате государственных программ приватизации, когда государство стремится сохранить за собой контроль над приватизируемой организацией.

По мнению ряда исследователей, государственные организации и организации с государственным участием, осуществляющие свою деятельность в рамках формы «государство в роли собственника», являются априори неэффективными по следующим причинам.

Во-первых, менеджменту организаций не хватает мощных стимулов и надлежащего контроля со стороны всех заинтересованных сторон (акционеров, совета директоров, рынка). Во-вторых, перед организациями ставится множество некоммерческих задач, которые часто противоречат коммерческим. В-третьих, государственные организации и организации с государственным участием часто используются для достижения политических целей. И наконец, менеджмент крупных, системообразующих организаций часто не стремится к повышению экономической эффективности, потому что знает, что правительство будет спасать предприятие, даже если оно будет находиться на грани банкротства [64, с. 9].

Традиционной формой участия государства в предпринимательской деятельности также является контрактная система размещения государственных закупок (заказов) – «государство в роли заказчика». Данная форма «предполагает борьбу между соискателями государственного заказа. Предмет конкуренции –

государственный капитал, направляемый на закупки товаров, работ, услуг для обеспечения общественных нужд», – отмечают в своей статье «Государственное предпринимательство и развитие российской экономики» И.И. Смотрицкая, О.В. Сагинова и И.В. Шарова [174, с. 101].

«Государственная контрактная система закупок (заказов), как институт, устанавливает общие рамки взаимодействия и регламентирует механизм реализации хозяйственных связей государства-заказчика со всеми группами хозяйствующих субъектов. Государство же, осуществляя закупки и размещая заказы для обеспечения общественных нужд, выступает в качестве предпринимателя, равноправного субъекта рыночных отношений. В этой связи государственный заказ строится на принципе экономической заинтересованности в нем компаний-исполнителей. Контракты с государством заключаются на коммерческой основе и являются прибыльными для поставщиков (производителей)», – продолжают авторы [174, с. 101].

В современной экономике существует достаточно большое количество механизмов осуществления предпринимательской деятельности в рамках формы участия государства в предпринимательской деятельности «государство в роли заказчика». Особенности развития данной формы связано с особенностями социально-экономического развития каждой отдельной страны.

«Во всех развитых странах контрактная система выступает одним из ключевых механизмов регулирования национальной экономики. Влияние государственных закупок (заказов) на процесс стабилизации и стимулирования экономического развития, разработки и распространения новых технологий осуществляется на основе, во-первых, увеличения спроса путем заказов на определенные продукты и технологии для общественных потребностей и, во-вторых, через использование государственного рынка сбыта в качестве пробного для новых товаров и технологий», – отмечают И.И. Смотрицкая, О.В. Сагинова и И.В. Шарова [174, с. 102].

И.И. Смотрицкая отмечает, что «в западных странах не употребляется привычное для нас понятие «закупки для государственных нужд», вместо этого

используется термин «общественные (публичные)» закупки и, соответственно, закупки для обеспечения «общественных (публичных)» потребностей.» [174, с. 102].

Современная тенденция к развитию механизмов участия государства в предпринимательской деятельности в форме «государство в роли заказчика» связана, в первую очередь, с развитием партнерства с частным сектором экономики. Она проявляется, в том числе, в отказе государства в лице «государственных агентов» от некоторых традиционно выполняемых ими функций и передаче их организациям частного сектора на основе долгосрочных контрактов. Примерами являются контрактация частных фирм для строительства и содержания школ, больниц и дорог, строительство и содержание платных автотрасс, коммунальное обслуживание населенных пунктов (например, уборка улиц, вывоз мусора и т.д.).

По причине недостаточной эффективности механизмов управления и распоряжения государственными организациями и организациями с государственным участием, в рамках традиционных форм государственного предпринимательства, в современной экономике активное развитие получают новые формы. Одной из них является предпринимательская деятельность государства в сфере рыночного предложения государственного капитала – форма участия государства в предпринимательской деятельности «государство в роли инвестора». В рамках данной формы государство осуществляет лишь косвенный контроль, над объектом капиталовложения, передавая управление в руки профессиональных менеджеров, но при этом сохраняя определенный контроль над ним. На сегодняшний день в рамках данной формы существует несколько механизмов участия государства в предпринимательской деятельности [65, с. 37].

Во-первых, государство может либо напрямую, либо через государственные холдинговые структуры владеть миноритарными пакетами акций (долями в уставном капитале) в частных организациях.

И, во-вторых, государство может выступать в роли инвестора, предоставляя государственный капитал, через государственные банки развития, суверенные и другие контролируемые государством фонды (например, пенсионные фонды, фонды страхования жизни и др.).

Практика показывает, что государственное предпринимательство – это не только деятельность государственных организаций и организаций с государственным участием. Это и распоряжение значительными финансовыми ресурсами, которыми управляют государственные организации, государственные банки, банки развития и суверенные фонды благосостояния.

Во всем мире государственные банки развития играют важную роль в текущей конфигурации государственного предпринимательства. В таблице 3 приводятся данные по 288 банкам развития. Как можно увидеть, примерно половина из них основной своей задачей видят предоставление кредитов на развитие инфраструктурных и промышленных проектов.

По состоянию на 2016 год, основная часть банков развития была сосредоточена в Юго-Восточной Азии (29,5 процентов), в Африке (24,3 процента), а также в Латинской Америке и Карибском бассейне (17,7 процентов).

Таблица 3 - Банки развития, в различных регионах мира

	Агентства развития* (A)	Банки развития** (B)	Специализированные банки развития*** (C)	Коммерческие банки**** (D)	Всего (A+B+C+D)
Африка	3	26	21	20	70
Северная Америка	-	-	1	-	1
Юго-Восточная Азия	13	23	22	27	85
Центральная Азия	-	8	2	9	19
Европа	-	7	3	2	12
Латинская Америка /Карибский бассейн	4	29	17	1	51

Продолжение таблицы 3

Ближний Восток	-	1	3	3	7
Океания	1	5	5	4	15
Другое	-	20	5	3	28
Всего	21	119	79	69	288

* включают в себя инвестиционные фонды, учебные центры, а также организации, предоставляющие техническую поддержку, которые не специализируются на предоставлении кредитов.

** включают в себя банки развития, которые сосредоточены на предоставлении кредитов для инвестирования в инфраструктурные и промышленные проекты. Также включают в себя государственные банки, которые предоставляют государственные гарантии.

*** включают в себя специализированные банки развития в сфере содействия развитию кредитования сельского хозяйства, предприятий МСБ, жилищному кредитованию и т.д.

**** включают в себя коммерческие банки, со значительной долей кредитного портфеля в сфере инфраструктурного и промышленного развития

Источник: составлено автором по данным: Всемирной федерации развития финансовых институтов (<http://www.wfdi.net/>) и Европейского фонда развития финансовых институтов (<http://www.edfi.be/>)

В свою очередь, суверенные фонды представляют собой государственные инвестиционные фонды, финансовые активы которых включают акции, облигации и имущество, драгоценные металлы и другие финансовые инструменты [80].

«Впервые суверенные фонды появились около пятнадцати лет назад в некоторых ближневосточных нефтедобывающих странах и в Республике Сингапур», – замечает в своем исследовании В.Б. Кондратьев [114].

На сегодняшний день суверенные фонды являются крупнейшими объединениями капиталов. Норвежский Government Pension Fund Global аккумулирует порядка 1 трлн долл. США активов, суверенный фонд Абу-Даби (Abu-Dhabi Investment Authority, ADIA) – 828 млрд долл. США., суверенный фонд Королевства Саудовская Аравия (SAMA Foreign Holdings) – 494 млрд долл. США., китайская China Investment Corporation – 900 млрд долл. США (Таблица 4).

Всего, по состоянию на январь 2018 года, государственные суверенные фонды во всем мире накопили активы в размере 7.4 трлн долл. США, согласно данным Института национального суверенного фонда (SWFI), по сравнению с 3.4 трлн долл. США почти десять лет назад [141].

Таблица 4 - Крупнейшие суверенные фонды мира по размеру активов, находящихся под их управлением, по состоянию на январь 2018 г.

Фонды	Страна	Объемы активов, в млрд долл. США
Глобальный пенсионный фонд Норвегии (Government Pension Fund Global)	Норвегия	998.9
Китайская инвестиционная корпорация (China Investment Corporation)	КНР	900.0
Суверенный фонд Абу-Даби (Abu-Dhabi Investment Authority, ADIA)	ОАЭ	828.0
Суверенный фонд Кувейта (Kuwait Investment Authority)	Кувейт	524.0
Суверенный фонд Саудовской Аравии (SAMA Foreign Holdings)	Саудовская Аравия	494.2
Суверенный фонд Гонконга (Hong Kong Monetary Authority Exchange Fund)	Гонконг	456.6
Фонд управления по валютным рынкам Китая (SAFE Investment Company)	КНР	441.0
Инвесткорпорация правительства Сингапура (Government of Singapore Investment Corporation, GIC)	Сингапур	359.0
Суверенный фонд Катара (Qatar Investment Authority)	Катар	320.0
Фонд социальной безопасности (National Social Security Fund, NSSF)	КНР	295.0
Суверенный фонд Королевства Саудовская Аравия (Public Investment Fund)	Саудовская Аравия	223.9

Источник: составлено автором по данным: Sovereign Wealth Fund Rankings [Электронный ресурс] / Sovereign Wealth Fund Institute – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/> (дата обращения: 17.02.2018).

По мнению экспертов, развитие суверенных фондов в развивающихся странах неизбежно приведет к изменению глобальной финансовой системы и ускорит переход к модели множественных связанных между собой центров [140, С. 132].

«Динамичное развитие суверенных инвестиционных фондов, рассматриваемых как альтернативный механизм вложения государственных сбережений, привело к тому, что миноритарные пакеты акций в публичных частных компаниях все чаще стали выступать объектами для инвестирования таких

фондов. Несмотря на то, что большая часть средств таких фондов предназначена для вложений в иностранные активы, ряд суверенных фондов вкладывают средства в национальные экономики. Так, Китайская инвестиционная корпорация (CITIC), инвестирует средства в миноритарные пакеты акций китайских компаний и банков. Сингапурский фонд Temasek инвестирует более 30 процентов своего капитала в местные компании. Суверенный инвестиционный фонд Mubadala из Абу-Даби активно вкладывает средства в крупные проекты в сфере энергетики, телекоммуникаций, здравоохранения и множества других секторов.», – отмечается в исследовании В.Б. Кондратьева [113].

Основным преимуществом рассмотренных механизмов участия государства в предпринимательской деятельности в рамках формы «государство в роли инвестора» является то, что влияние со стороны государства (если таковое имеется вообще) выступает косвенным. Таким образом, основная идея развития данной формы участия государства в предпринимательской деятельности заключается в том, что государство, отказываясь от непосредственного директивного управления и передавая управление независимому менеджменту, способствует достижению цели повышения общей эффективности деятельности организаций, снижению политического влияния, которое характерно для традиционных форм участия государства в предпринимательской деятельности.

Особо следует выделить форму участия государства в предпринимательской деятельности как «государство в роли партнера». Активное использование в мировой практике хозяйствования различных механизмов участия «государство в роли партнера» дает право трактовать данную форму как характерную черту современной экономики.

Механизмы партнерства государства и частного сектора достаточно разнообразны, но в то же время существуют определенные черты, позволяющие выделить партнерство государства и частного сектора в самостоятельную экономическую категорию. Партнерство государства и частного сектора возникает

как формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемая для достижения тех или иных целей.

Форма «государство в роли партнера» представляет собой принципиально новую форму участия государства в предпринимательской деятельности. Государственное предпринимательство в сфере партнерства государства и частного секторов экономики, в первую очередь, направленно на реализацию значимых инвестиционных проектов и удовлетворение общественных потребностей.

Обобщенные результаты проведенного анализа представлены в таблице 5, где отражены ключевые особенности различных форм участия государства в предпринимательской деятельности и приведены основные причины неэффективности государственного предпринимательства в зависимости от трех рассмотренных факторов влияния: политического, социального и управленческого.

Политические факторы влияния представляют собой возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли организации, являющихся следствием неэффективной государственной политики.

В свою очередь, социальный фактор представляет собой риск потери части прибыли государственной организацией или организацией с государственным участием, возникающий под влиянием внешних и внутренних социальных факторов. А также риск прекращения предпринимательской деятельности, приводящий к нежелательным и социально неприемлемым результатам, связанным с социальной средой, основанной на соблюдении социальных прав и социальных гарантий человека и общества.

Под управленческим фактором понимается процесс подготовки и реализации мероприятий, цель которых: снизить опасность ошибочного решения и уменьшить возможные отрицательные последствия нежелательного развития событий в ходе воплощения принятых решений.

Таблица 5 - Особенности форм государственного предпринимательства

	«Государство в роли заказчика»	«Государство в роли собственника»	«Государство в роли инвестора»	«Государство в роли партнера»
Политические факторы	Высокий уровень государственного вмешательства.	Высокий уровень государственного вмешательства.	Средний уровень государственного вмешательства.	Средний уровень государственного вмешательства.
	Мягкие бюджетные ограничения (финансовые вливания со стороны государства).	Мягкие бюджетные ограничения (финансовые вливания со стороны государства).	Жесткие бюджетные ограничения (государство направит дополнительные средства при необходимости).	Жесткие бюджетные ограничения (государство направит дополнительные средства при необходимости).
	Руководящие органы назначаются на основании политических решений.	Руководящие органы назначаются на основании политических решений.	Руководящие органы назначаются на основании рыночных принципов.	Руководящие органы назначаются на основании рыночных принципов.
Социальные факторы	Постановка целей, направленных на удовлетворение государственных и общественных потребностей.	Постановка как экономических, так и социальных целей (прим. достижение низкого уровня инфляции, обеспечение высокой занятости и т.д.). Использование директивных механизмов минимизации государственного вмешательства направленного на достижение социальных целей.	Основная цель получения максимального экономического и социального эффекта. Использование рыночных механизмов минимизации государственного вмешательства, направленного на достижение социальных целей.	Основная цель получения максимального экономического и социального эффекта. Использование рыночных механизмов минимизации государственного вмешательства, направленного на достижение социальных целей.
Управленческие факторы	Деятельность организации регулируется рыночными механизмами с высоким участием «государственных агентов» при принятии ключевых решений.	Деятельность организации регулируется рыночными механизмами с высоким участием «государственных агентов» при принятии ключевых решений.	Деятельность организации регулируется рыночными механизмами.	Деятельность организации регулируется рыночными механизмами.

Продолжение таблицы 5

	Низкий уровень стимулирования повышения эффективности. Производительность сложно поддается измерению.	Низкий уровень стимулирования повышения эффективности. Производительность сложно поддается измерению.	Высокий уровень стимулирования повышения эффективности. Четко выстроенная система оценки эффективности.	Высокий уровень стимулирования повышения эффективности. Четко выстроенная система оценки эффективности.
	У контролирующих «государственных агентов» низкий стимул за мониторингом эффективности деятельности.	У контролирующих «государственных агентов» низкий стимул за мониторингом эффективности деятельности.	У контролирующих «государственных агентов» высокий стимул за мониторингом эффективности деятельности.	У контролирующих «государственных агентов» высокий стимул за мониторингом эффективности деятельности.
	Непрозрачность деятельности. Отсутствие свободного доступа к финансовой отчетности.	Непрозрачность деятельности. Отсутствие свободного доступа к финансовой отчетности.	Ведение финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами	Ведение финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами

Источник: составлено автором

Как следует из результатов анализа, представленного в таблице 5, форма государственного предпринимательства «государство в роли партнера» позволяет оптимально демпфировать риски негативного влияния на хозяйственную деятельность, осуществляемую с участием государства.

Рассмотрение эволюции становления и развития системы государственного предпринимательства позволяет сделать вывод о том, что государственное предпринимательство на различных этапах играло важную роль, независимо от степени экономического развития той или иной страны, а мировой экономической кризис 2008 года положил начало новому этапу развития государственного предпринимательства, потребовавшему развития новых форм и механизмов государственного предпринимательства и четкого определения понятия, специфических особенностей и функций государственного предпринимательства.

1.2 Ключевые понятия, сущность и содержание государственного предпринимательства

В современной экономической литературе представлено многообразие трактовок, характеризующих участие государства в хозяйственной деятельности, которые связаны с различными подходами к пониманию роли и значения государства в процессе осуществления экономической деятельности.

Так, П. Кук и К. Морган [54, с. 87] выделили три роли государства в осуществлении хозяйственной деятельности: регулятора, предпринимателя и мотиватора (в терминологии авторов «animator» - «аниматора»). Как регулятор государство устанавливает нормативно-законодательные рамки для хозяйственной деятельности в стране. В роли мотиватора государство эффективно решает социально значимые задачи с помощью экономических и неэкономических стимулов, используя специальные фонды развития, государственные и национальные программы, венчурные организации. В качестве предпринимателя

государство превращает нерыночные секторы в успешные рынки, находя эффективного собственника для организаций с государственным участием, или добивается их эффективности через различные механизмы взаимодействия с частным бизнесом.

Таким образом, государственное предпринимательство можно определить, как целенаправленную деятельность, в процессе которой государство выступает в качестве хозяйствующего субъекта, направленную на решение не только национальных задач, но и на получение предпринимательской прибыли на рынке товаров и услуг. Существенно, что государственная собственность при этом функционирует не как национальное достояние, а как капитал, то есть как собственность, приносящая прибыль в условиях рыночной конкуренции.

Если говорить с правовой точки зрения, то проблема государственного предпринимательства практически не изучена российской юридической наукой, так как с 1992 года в качестве приоритетных проблем исследования выступают вопросы частного права, частной собственности и приватизации. Вместе с тем государственное предпринимательство требует особого регулирования, выходящего за традиционные рамки частного права.

В дальнейшей разработке нуждаются: проблема определения понятия и сущности государственного предпринимательства, его характерных признаков и особенностей; субъекты государственного предпринимательства; формы и механизмы государственного предпринимательства, организационные формы участия государства в предпринимательской деятельности; задачи, решаемые государственным предпринимательством, и ряд других вопросов.

Особо следует подчеркнуть, что государственное предпринимательство обладает определенной спецификой, вытекающей из характера самого его субъекта.

Государство, используя принадлежащее ему имущество, осуществляет хозяйственную деятельность, однако ее нельзя назвать предпринимательской с точки зрения Гражданского кодекса Российской Федерации.

Конституция Российской Федерации говорит об управлении государственной и муниципальной собственностью, не квалифицируя при этом эту деятельность в качестве предпринимательской (ст. 71, 114 Конституции Российской Федерации).

Проведенный исследование показало, что понятие «предпринимательство» и образованные от него родственные понятия (предпринимательская деятельность, предприниматель и т.п.) широко используются в современных документах и, особенно, в специальной экономической и юридической литературе. В то же время анализ нормативных правовых актов позволяет сделать вывод, что понятие «предпринимательство», по сущности и по правовой форме, не определено в российском законодательстве. Нормативные правовые акты содержат лишь указания на предпринимательскую деятельность, осуществляемую физическими и юридическими лицами. Так, понятие «предпринимательская деятельность гражданина» используется в основополагающих актах российского законодательства, регулирующих экономические отношения, в Конституции Российской Федерации и Гражданском кодексе Российской Федерации.

Согласно статье 2 Части 1 Гражданского кодекса Российской Федерации под «предпринимательской деятельностью», понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

Исследователи выделяют следующие признаки предпринимательской деятельности:

«1. Систематичность, т.е. осуществление предпринимательской деятельности в течение определенного временного периода.

2. Самостоятельность, которая включает две составляющие:

а) организационную самостоятельность – возможность самостоятельно принимать решения в процессе предпринимательской деятельности;

б) имущественную самостоятельность – наличие у предпринимателя обособленного имущества для осуществления предпринимательской деятельности.

3. Рисковый характер предпринимательской деятельности, заключающийся в существовании вероятности неполучения, запланированного или ожидаемого положительного результата.

4. Самостоятельная имущественная ответственность предпринимателя. Пределы такой ответственности зависят от организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности.

5. Легализованный характер. Предпринимательская деятельность может осуществляться только лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке в качестве предпринимателей.

6. Направленность на систематическое получение прибыли. При этом основное значение имеет именно цель деятельности – получение прибыли, а не факт ее получения. Деятельность, направленная на получение прибыли, но приносящая убытки, также является предпринимательской.» [23, с. 13].

Понятие «государственное предпринимательство» представляет собой термин, являющийся результатом синтеза рассмотренного выше понятия предпринимательство (предпринимательская деятельность) и конкретизации участника предпринимательства, каковым, в рассматриваемом случае, является государство.

С точки зрения субъектов, для определения понятия государственного предпринимательства, необходимо учесть различия понятий «субъект предпринимательской деятельности» и «участник предпринимательской деятельности». Понятие субъекта предпринимательской деятельности, закрепленное в гражданском законодательстве, охватывает совокупность различных участвующих в соответствующих отношениях лиц. Важно то, что государство и его публично-властные образования, органы местного самоуправления не относятся к числу лиц, которые непосредственно осуществляют хозяйственную деятельность. Поэтому государство и его публично-властные образования могут быть только участниками предпринимательских отношений.

Государство, от имени которого выступает правительство или уполномоченные органы исполнительной власти: министерства, учреждения социального обеспечения и государственного здравоохранения, учебные заведения, вооруженные силы, правоохранительные органы, органы местного самоуправления и т.д., может являться участником предпринимательской деятельности. Но собственно предпринимательскую (хозяйственную) деятельность осуществляют «государственные агенты» – субъекты государственной предпринимательской деятельности (государственные организации, организации с государственным участием, различные институты развития и т.д.). Данные субъекты хозяйствования имеют обособленное имущество и отвечают им по своим обязательствам, и могут от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права, нести гражданские обязанности, быть истцами и ответчиками в суде (ст. 48, п. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации). Таким образом, именно «государственные агенты» реализуют предпринимательскую функцию государства, осуществляя деятельность по управлению имуществом государства, на рыночных принципах, основанных на нормах частного права.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что понятие государственное предпринимательство, во-первых, легитимно среди научного сообщества, так как используется в специальной экономической литературе. Во-вторых, публично-властные образования могут обладать необходимыми правами для участия в гражданских правоотношениях. И, наконец, в-третьих, «государственные агенты» осуществляют хозяйственную деятельность, для которой характерны все признаки предпринимательской деятельности, в соответствии со всеми правовыми нормами.

Таким образом, можно резюмировать, что понятие «государственное предпринимательство» не имеет закрепленного определения в нормативных правовых источниках. Вместе с тем выполненный анализ показал, что государство участвует в предпринимательской деятельности и создает субъекты хозяйствования для осуществления собственно предпринимательских функций.

Следовательно, понятие «государственное предпринимательство» может обоснованно использоваться в рамках данного исследования, и существуют все основания для закрепления данного понятия в экономической теории и литературе. Вследствие чего необходимо дать его содержательную характеристику и сформулировать определение.

Для достижения выше обозначенной задачи, а также с целью понимания теории государственного предпринимательства и его основных особенностей крайне важным представляется провести сравнительный анализ государственного и частного предпринимательства.

Цели, способы осуществления, а также критерии эффективности государственного предпринимательства отличаются от аналогичных параметров частного предпринимательства. Вместе с тем основные характеристики предпринимательской деятельности, сформулированные в трудах Ф. Найта [189], И. Шумпетера [48], И. Кирцнера [26], У. Баумоля [7], такие как: поиск рыночных возможностей, принятие решений в условиях неопределенности, внедрение рыночных, товарных или процессных инноваций, использование новых комбинаций факторов производства при помощи имеющихся средств, все это в равной мере относится как к частному, так и к государственному предпринимательству.

Частный предприниматель находится в постоянном поиске рыночных возможностей, которые позволяют ему использовать дисбаланс между спросом и предложением и таким образом получать прибыль за счет разницы цен закупки, производства товаров и услуг и их продажи. Приоритетной целью государства является удовлетворение общественных интересов, поскольку оно несет ответственность за обеспечение общества общественными благами. Так же, как и частный предприниматель, государство ищет возможность удовлетворения общественных нужд, используя имеющиеся ресурсы максимально эффективно. В данном случае, эффективность отразится не в факте получении дополнительной прибыли, а в возможности использования высвободившихся ресурсов для производства других общественных благ. Для осуществления этой задачи

государству требуются эффективные механизмы управления ресурсами, оценки рыночной ситуации и инвестиционных рисков, систем контроля. Эти управленческие функции реализуются «государственными агентами», что требует создания культуры государственного предпринимательства и стимулирования предпринимательского отношения и методов управления на всех государственных уровнях [35, с. 36].

Другой характеристикой предпринимательства является наличие риска и необходимость принятия решений в условиях неопределенности. Ф. Найт [189, с. 224] четко отделяет понятие риска и неопределенности друг от друга. С его точки зрения, наличие возможности расчета вероятности успеха или провала уже само по себе исключает неопределенность. Поэтому он выделяет понятие «истинной неопределенности», которую нельзя измерить, а, следовательно, и устранить. В рамках такой трактовки, наиболее успешными предпринимателями становятся те, которые принимают верные рыночные решения, не имея возможности просчитать их итоговый результат. Это требует от предпринимателя быстрой реакции на экономические изменения, внедрения инноваций, экспериментальных подходов к производству и управлению. Аналогичным образом государство, выступая в качестве инвестора, соинвестора, участника партнерства государства и частного сектора экономики, также действуя в условиях неопределенности, и не может гарантировать исключительно положительный результат. Отрицательный результат для государства, как предпринимателя, означает не только прямой экономический убыток, но и репутационные издержки.

В своей оценке предпринимательской деятельности И. Кирцнер отмечает, что предприниматель является движущей силой, способствующей установлению рыночного равновесия путем установки конкурентоспособных цен и создания предложения в ответ на спрос. Удовлетворение растущих потребностей требует от предпринимателя новых инновационных подходов к производству, управлению, продажам. Таким образом, инновация является одним из драйверов предпринимательской активности.

Инновации в деятельности государства можно рассматривать аналогичным образом. С точки зрения И. Кирцнера, инновации в государственной сфере происходят как ответ на изменение экономической и политической ситуации: старые институты прекращают свою деятельность и появляются новые, отвечающие потребностям общества и бизнеса. При этом, инициированные государством изменения и новшества, зачастую могут рассматриваться рынком, как фактор неопределенности, негативно влияя на установившийся баланс [26, с. 112].

Аналогичным образом, рассматривая оценку В. Баумоля, предпринимательской деятельности, применительно к действиям государства, можно сделать вывод о том, что, равно как и частный предприниматель, государство, под влиянием изменяющейся рыночной конъюнктуры, внешнеполитических и экономических факторов, ищет новые возможности и комбинации имеющихся средств и инструментов для повышения эффективности государственной стратегии [7, с. 8].

Действия государства во многом совпадают с деятельностью предпринимателя. «Государственные агенты», подобно предпринимателю, находятся в поиске новых возможностей для получения дополнительной выгоды – финансовой или нефинансовой. Получение этой выгоды связано с использованием ограниченных ресурсов – материальных и нематериальных (время, усилия, политическая власть и т.п.), а итоговый результат просчитать и оценить заранее не всегда возможно. В процессе участия в хозяйственной деятельности государство осваивает и внедряет новые методы и инструменты работы, производственные и управленческие инновации, реализует новые комбинации ресурсов.

Можно заключить, что к деятельности государства по вмешательству в экономику, через участие в хозяйственной деятельности, применим термин государственное предпринимательство, поскольку эта деятельность обладает большинством признаков, характерных для частного предпринимательства.

Основная разница между частным и государственным предпринимательством заключается в использовании итогового результата:

распределении финансовой прибыли и использовании дохода, спецификой и целеполаганием непосредственного участия в хозяйственной деятельности.

Как уже отмечалось ранее, само государство непосредственно предпринимательской деятельностью не занимается. Государство либо учреждает специальные государственные организации, либо передает на определенных условиях права по распоряжению и пользованию имуществом и активами организациям с государственным участием. Государственные организации и организации с государственным участием в процессе предпринимательской деятельности, помимо достижения коммерческих целей, решают задачи удовлетворения общественных потребностей. В отличие от частного бизнеса, для государственного предпринимательства – это одна из приоритетных задач.

Государство в управлении своей собственностью и своим капиталом решает преимущественно стратегические вопросы. Так, создавая государственную организацию или организацию с государственным участием, оно, как правило, ограничивается выбором сферы и направлений его работы, назначением руководителя, определением источников финансирования, установлением порядка распределения полученных доходов между собственником и хозяйствующим субъектом.

Обобщая все вышесказанное, государственное предпринимательство можно определить, как институт экономической системы, в рамках которого устанавливаются и гарантируются определенные нормы и правила взаимоотношений различных экономических субъектов, – государства, фирм и домохозяйств.

На наш взгляд, государственное предпринимательство как институт, сочетая в себе и формальные и неформальные элементы, обеспечивает воспроизводство экономических благ и создание прибавочной стоимости на основе государственной собственности и капитала.

В экономических исследованиях существуют различные подходы к определению критериев, объемов и сущностного наполнения понятия государственного предпринимательства.

Например, законодательство США и других развитых стран запада рассматривает государственное предпринимательство (хозяйствование) как главную экономическую функцию государства и его ведомств (хозяйственных субъектов), которым делегировано это хозяйственное право.

В соответствии с данным подходом В. А. Федорович, А. И. Патрон и В. П. Заварухин под государственным предпринимательством (хозяйствованием) понимают экономическую деятельность государства, регулируемую действующим законодательством и подзаконными актами, а также практикой общенационального хозяйствования, выражающуюся в непосредственном участии государства в создании национального богатства [45, с. 117].

В статье Р. Вагнера, посвященной работе М. Олсона «Логика коллективных действий», используется термин «политический предприниматель», трактуемый как «широкая группа людей... предоставляющих общественные блага в обмен на политические выгоды» [192, с. 165-166]. Таким образом, Р. Вагнер рассматривает государственное предпринимательство не в качестве глобально явления, охватывающего множественные сферы экономической жизни страны, а в качестве обособленных действий отдельных «государственных агентов», чья деятельность имеет прямые экономические последствия.

В работе Т. Е. Ивановой, М. Б. Мейсигамова отмечается, что государственное предпринимательство «...образует особый вид предпринимательской деятельности, по существу является одной из форм вмешательства государства в экономику, инструментом правительства для осуществления национальной политики, и выполняет экономическую, финансовую, социальную, экологическую и другие функции» [158, с. 50].

В работе Е. И. Столяровой [175, с.36] государственное предпринимательство определяется как «...деятельность рентабельных (и низкорентабельных) государственных предприятий по производству товаров и услуг, направленную на выполнение общественных обязательств в различных секторах экономики на микро-, мезо- и макроуровнях». Автор указывает, что государственные предприятия являются одним из инструментов реализации государственной макро-

и микроэкономической стратегии и экономической деятельности государства, как правило, ведется в общественно значимых сферах, где частный капитал либо неэффективен, либо нежелателен. Автор не ограничивает сферу функционирования государственного предпринимательства только производством чистых и смешанных общественных благ, выделяя функцию стимулирования научно-технического прогресса.

М. В. Климова определяет государственное предпринимательство: «как один из видов вмешательства государства в процесс хозяйственного обмена.» [27, с. 39].

А. В. Пикулькин обращает внимание в определении государственного предпринимательства на то, что «...это инициативная деятельность предприятий с государственным участием и других государственных структур, направленная на получение прибыли, которая осуществляется непосредственно собственником имущества или управляющим, которому собственник предоставляет право хозяйственного ведения на основе договора (контракта).» [33, с. 96].

А. В. Бусыгин отмечает, что «государственное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:

– федеральными органами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственным предприятием);

– органами местного самоуправления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять муниципальным имуществом (муниципальным предприятием).» [11, с. 52-53].

В. Е. Савченко и А. А. Шурус указывают на основное отличие государственного предпринимательства от частного. Оно состоит, по его мнению, в том, что государственное предпринимательство, как уже отмечалось выше, «не направлено исключительно на получение прибыли», и что государство ставит перед своими «государственными агентами» помимо достижения коммерческих, также и выполнения социально-экономических задач [173, с. 67].

Ряд авторов рассматривают государственное предпринимательство, как «особый вид предпринимательской деятельности, которая осуществляется в рамках государственного сектора экономики и связана с участием государственных предприятий в производстве и сбыте товаров и услуг» [159, с. 70].

Трудно согласится с определением В. Б. Студенцова о государственном предпринимательстве лишь как об «... участии государства в производстве товаров и услуг, представляющих собой услуги по государственному управлению, поддержанию правопорядка в обществе и т.п.» [176, с. 37].

«В качестве субъекта государственного предпринимательства исследователи, как правило, рассматривают исключительно государственное предприятие. В частности, В. Е. Савченко выделяет четыре группы государственных предприятий и режимов государственного производства: госмонополии коммерческого характера; госмонополии, покрывающие свои издержки, либо дефицитного характера; конкурентные государственные предприятия, покрывающие свои издержки; конкурентные рентабельные предприятия. Только четвертая группа предприятий, по мнению автора, функционирует в режиме государственного предпринимательства», - отмечают в своей статье «Государственное предпринимательство и развитие российской экономики» И. И. Смотрицкая, О. В. Сагинова и И. В. Шарова [174, с. 101].

На наш взгляд, приведенные выше определения характеризует лишь часть форм государственного предпринимательства, при этом упускается возможность использования рыночных механизмов для повышения доходов государства за счет использования объектов государственной собственности.

По нашему мнению, государственное предпринимательство имеет тенденцию к многовариантности в развитии. Данная тенденция, в частности, проявляется в тесном взаимодействии государственной и частной собственности в границах отдельных организаций или использования государственного капитала, в том числе, в проектах, основанных на принципах партнерства государства и частного секторов экономики.

Исходя из вышесказанного, наиболее широко раскрывающим понятие государственного предпринимательства является следующее определение.

Государственное предпринимательство – это хозяйственная деятельность, осуществляемая на рискованной основе, предполагающая использование собственности государства, осуществляемая «государственными агентами», а также посредством формирования сферы рыночного предложения государственного капитала, в различных сферах экономической деятельности (кроме запрещенных законодательством) в целях удовлетворения потребностей общества и конкретных потребителей в товарах, работах и услугах и получения прибыли на систематической основе, необходимой для саморазвития субъекта хозяйствования и обеспечения финансовых обязательств перед другими хозяйствующими субъектами.

В свою очередь, под государственной собственностью понимается имущество, находящееся в собственности Российской Федерации и субъектов федерации и закрепленное на праве хозяйственного ведения за государственными унитарными предприятиями, на праве оперативного управления за казенными предприятиями, государственными учреждениями, органами государственной власти и их территориальными органами, органами управления государственных внебюджетных фондов Российской Федерации и их территориальными органами, имущество государственной казны Российской Федерации, в том числе находящиеся в государственной собственности акции хозяйственных обществ, доли в уставных капиталах обществ с ограниченной ответственностью, а также находящиеся в государственной собственности земельные участки, за исключением недр, лесных участков в составе земель лесного фонда и других природных ресурсов, принадлежащих Российской Федерации [83].

Под государственными организациями следует понимать государственные учреждения и иные организации, которым предоставлены полномочия по управлению государственной собственностью [83].

Под организациями с государственным участием понимаются хозяйственные общества, акции (доли) в уставном капитале которых являются государственной собственностью (вне зависимости от величины) [83].

Более того для целей настоящей работы, предусмотренные законом корпорации, правосубъектность которых определена в специализированном законодательстве, рассматриваются в качестве организаций с государственным участием, если их цели и виды деятельности, полностью или частично, носят преимущественно экономический характер.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что экономическая деятельность государства в роли предпринимателя может осуществляться [161]:

- через осуществление хозяйственной деятельности государственными организациями и организациями с государственным участием («государственными агентами»);
- через систему формирования сферы рыночного предложения государственного капитала;
- через сферу партнерства государства и частного сектора экономики;
- через государственную контрактную систему закупок (заказов).

С учетом сложившейся в мире экономической ситуации для государства как экономического субъекта исключительно важно быть включенным в систему рыночных отношений в роли собственника имущества и капитала. При этом цель, направленная на получение прибыли, важна не только как источник пополнения бюджета, но и наращивания государственного капитала. При этом в данном случае существует определенное ограничение.

Как показал проведенный анализ, в ситуации, когда государство начинает производить больше определенного объема товаров, работ или услуг, рыночные связи начинают подменяться административными. В этом как раз и заключается одна из ключевых особенностей участия государства в предпринимательской деятельности, масштаб которой имеет определенный предел, количественная характеристика которой задается различными факторами. В том числе такими, как экономический потенциал частного предпринимательства,

конкурентоспособностью национальной экономики, а также целями и характером экономической политики государства [168, с. 316].

Таким образом, важным условием для эффективного функционирования государства, в качестве непосредственного экономического субъекта – предпринимателя, так и в качестве арбитра хозяйственной деятельности, является масштаб государственной собственности в экономике.

1.3 Государственная собственность как основа предпринимательской деятельности государства

Государственная собственность продолжает играть значительную роль в российской экономике. Российское правительство владеет и управляет активами в таких ключевых секторах экономики, как финансы, инфраструктура, обрабатывающая промышленность, энергетика и добыча полезных ископаемых.

По оценке Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации (далее – ФАС России) вклад государства, государственных организаций и организаций с государственным участием в ВВП России вырос с 35 процентов в 2005 году до 70 процентов в 2016 году [130]. В 2017 – 2018 годах доля государства оценивается экспертами ФАС России на том же уровне (около 70 процентов).

По данным Министерства экономического развития Российской Федерации на долю государственного сектора экономики приходится более 40 процентов совокупного выпуска экономики (данный показатель, помимо валового внутреннего продукта (далее – ВВП), включает в себя еще и промежуточное потребление, то есть является точным содержательным аналогом показателя корпоративной выручки по всей экономике) [117].

По данным Европейского банка реконструкции и развития, доля государственного сектора российской экономики в ВВП возросла с 30 процентов 2005 году до 35 процентов в 2010 году. Эти данные весьма показательны с точки

зрения динамики, однако применительно к масштабам государственного сектора России представляются заниженными. По некоторым оценкам, в 2015 году только доля (вклад) компаний с участием государства в ВВП составила около 30 процентов [107].

При этом ряд экспертов разделяют позицию ФАС России и отмечают, что вклад государственных организаций и организаций с государственным участием в ВВП Российской Федерации уже на протяжении нескольких лет составляет порядка 70 процентов [132].

Участие государства в хозяйственной деятельности можно рассматривать с нескольких сторон: доли государственного капитала в корпоративном секторе; величины спроса государства (объема государственного заказа) со стороны органов власти, государственных организаций и организаций с государственным участием; динамики приватизации государственных активов.

Приведенные в данной работе оценки роли государства в экономике основаны на данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (далее – Росстат), Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, рейтинга «Эксперт-400» крупнейших компаний, ежегодно публикуемого рейтинговым агентством Эксперт РА, данных информационной системы СПАРК-Интерфакс, отчетностях организаций, а также данных Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации (далее – Росимущество).

Что касается официальных статистических данных Росстата, необходимо учитывать ряд факторов при оценке доли государственной собственности в экономике. Росстат классифицирует формы собственности организаций следующим образом:

- российская организация, находящаяся в полной собственности государства;
- российская организация, находящаяся в смешанной государственной и частной собственности;
- российская организация, находящаяся в частной собственности;

- иностранная форма собственности;
- смешанная иностранная и российская форма собственности.

Однако Росстат не раскрывает долей собственности и их среднего распределения по организациям. Данная классификация имеет ряд недостатков для репрезентативной оценки роли государственной собственности в экономике:

- классификация Росстата отражает только собственность, непосредственно принадлежащую государству. Под государственной собственностью в Российской Федерации Росстат понимает имущество, принадлежащее Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее субъектам Российской Федерации (собственность субъектов Российской Федерации);

- организации, находящиеся в собственности организаций, контролируемых государством, считаются частными;

- Росстат не разграничивает мажоритарные и миноритарные доли в категории смешанной собственности, таким образом, невозможно определить, контролируются ли данная организация государством или нет;

- категория смешанной собственности может включать организации с государственным участием.

Принимая в расчет данные особенности, рассмотрим долю государственных организаций в общем числе зарегистрированных организаций в Российской Федерации. Соответствующая информация основана на данных государственной регистрации юридических лиц.

Доля организаций с государственным участием в общем объеме организаций (т.е. сумма государственной, муниципальной, а также прочих форм собственности, в предкризисный 2007 год составляла 14 процентов. В 2017 году этот показатель несколько снизился (Таблица 6).

Таблица 6 - Число зарегистрированных организаций с распределением по форме собственности

Показатели	2000*	2007*	2010*	2013*	2016*	2017*
Число организаций – всего, в тыс.	3 346	4 507	4 823	4 843	4 764	4 562
в том числе по формам собственности, в %						
государственная	4.5	3.3	2.5	2.4	2.3	2.2
муниципальная	6.5	5.9	5.1	4.7	4.3	4.3
частная российская	75.0	80.7	85.1	85.9	86.5	86.3
общественные и религиозные организации	6.7	5.3	3.3	3.0	3.0	3.1
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	7.4	4.8	4.1	4.1	3.9	4.1

* все данные приводятся на конец года.

Источник: составлено автором по данным: Российский статистический ежегодник 2018 Статистический сборник. Росстат. - М., 2018

Более точная официальная информация доступна для числа организаций, находящихся во владении государства. Российская Федерация по состоянию на 1 января 2010 года являлась собственником имущества 3 517 федеральных государственных унитарных предприятий, акционером 2 950 акционерных обществ [85]. На 1 января 2013 года Российская Федерация являлась собственником имущества 1 795 федеральных государственных унитарных предприятий, акционером 2 337 акционерных обществ [86]. По состоянию на 1 января 2016 года Российская Федерация являлась собственником имущества 1 247 федеральных государственных унитарных предприятий, акционером 1 704 акционерных обществ [87]. По состоянию на 1 января 2018 года Российская Федерация являлась собственником имущества 862 федеральных государственных унитарных предприятий, акционером 1 130 акционерных обществ [121].

В таблице 7 приводятся данные об акционерных обществах с государственным участием, а также о доле государства в этих предприятиях.

Таблица 7 - Собственность Правительства Российской Федерации: унитарные предприятия, доли в АО и их размеры

Показатели	2007*	2010*	2013*	2016*	2018*
Число федеральных государственных унитарных предприятий	6 533	3 517	1 795	1 247	862
Число АО с долей федерального правительства*	3 816	2 950	2 337	1 704	1 130
АО с долей федерального правительства в размере, в %					
Менее 25%	24.4	23.8	32.2	39.5	**
От 25 до 50%	21.3	12.1	9.8	10.1	**
Более 50%, но меньше 100%	9.6	4.6	4.2	5.4	**
100%	44.6	59.5	53.8	45.0	**

* все данные приводятся на начало года.

** на момент подготовки диссертации отсутствовали соответствующие данные.

Источник: составлено автором по данным: Прогнозных планов (программ) приватизации федерального имущества и основных направлениях приватизации федерального имущества на 2011-2013 годы, на 2014-2016 годы, на 2017-2019 годы.

В целом приведенные данные демонстрируют тенденцию Правительства Российской Федерации, в сфере приватизационной политики, направленную на поддержание контроля в стратегических секторах экономики и приватизации активов из нестратегических секторов.

Картина станет более предметной, если проанализировать данные о доли организаций с государственным участием в основных фондах (Таблица 8).

Таблица 8 - Основные фонды - доли частной и государственной собственности

Показатели	2000*	2007*	2010*	2013*	2016*	2017*
Основные фонды, в млрд руб.	17 464	54 246	93 185	133 521	183 403	194 649
в том числе, в %						
государственная собственность	25	25	22	23	23	22
частная собственность	75	75	78	77	77	78

*все данные приводятся на конец года.

Источник: составлено автором по данным: Российский статистический ежегодник 2018 Статистический сборник. Росстат. - М., 2018

Как можно видеть из таблицы 8, в посткризисные годы, доля государственной собственности в основных фондах не изменилась.

Среднее значение по инвестициям государства в основной капитал в российской экономике на протяжении 2010-2017 годов примерно оставалось неизменным (Таблица 9). Если же говорить об источниках инвестиций в основной капитал, то в данном случае картина становится ближе к действительности, и можно увидеть, что примерно треть всех инвестиций составляют государственные средства (Таблица 10).

Таблица 9 - Инвестиции в основной капитал по формам собственности

Показатели	2000*	2007*	2010*	2013*	2016*	2017*
Инвестиции в основной капитал*, в млрд руб.	1 165.2	6 626.8	9 152.1	13 450.2	14 639.8	15 966.8
в том числе по формам собственности, в %						
российская	86.3	84.0	86.2	85.8	83.3	84.8
из нее:						
государственная	23.9	17.2	17.2	17.2	15.2	14.0
муниципальная	4.5	4.0	3.2	3.4	2.7	2.3
частная	29.9	52.3	57.0	53.9	55.9	59.7
потребительской кооперации	0.1	0.04	0.03	0.02	0.01	0.01
общественных и религиозных организаций (объединений)	0.1	0.1	0.04	0.04	0.04	0.03
смешанная российская (без иностранного участия)	27.8	10.4	7.5	9.5	7.8	7.5
собственность государственных корпораций	-	-	1.2	1.7	1.4	1.2
иностранная	1.5	6.6	5.9	7.7	7.4	6.5
совместная российская и иностранная	12.2	9.4	7.9	6.5	9.5	8.7

*все данные приводятся на конец года.

Источник: составлено автором по данным: Российский статистический ежегодник 2018 Статистический сборник. Росстат. - М., 2018

Таблица 10 - Капиталовложения в основной капитал по источникам финансирования

Показатели	2000*	2007*	2010*	2013*	2016*	2017*
Инвестиции в основной капитал*, в млрд руб.	1 053.7	5 214.0	6 625.0	10 065.7	11 282.5	12 256.3
в том числе по источникам финансирования, в %						
собственные средства	47.5	40.3	41.0	45.2	51.0	51.3
привлеченные средства	52.5	59.7	59.0	54.8	49.0	48.7
из них:						
кредиты банков	2.9	10.4	9.0	10.0	10.4	11.2
заемные средства других организаций	7.2	7.1	6.1	6.2	6.0	5.4
бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	22.0	21.5	19.5	19.0	16.4	16.3
средства государственных внебюджетных фондов	4.8	0.5	0.3	0.3	0.2	0.2
средства организаций и населения на долевое строительство	-	-	2.2	2.9	3.0	3.3
прочие	15.6	20.2	21.9	16.4	13.0	12.3

*все данные приводятся на конец года.

Источник: составлено автором по данным: Российский статистический ежегодник 2018 Статистический сборник. Росстат. - М., 2018

Однако, с учетом классификации, которую использует Росстат для определения формы собственности организаций, результаты проведенного анализа в полной мере не отражают масштаба государственной собственности в российской экономике.

Для более обоснованного и комплексного анализа рассмотрим данные о государственной собственности в крупнейших организациях России по данным рейтингового агентства Эксперт РА. Агентство ежегодно составляет рейтинг 400 крупнейших компаний России – «Эксперт-400», составляющих свыше 40 процентов экономики.

По данным Эксперт РА, на долю организаций с государственным участием приходится порядка 39 процентов суммарной выручки среди 400 крупнейших организаций России. Следует отметить, что выручка крупнейших 400 компаний рейтинга в 2017 году составила 43,0 процента совокупного общественного продукта (СОП), при том, что в предкризисном 2007 году этот показатель составлял порядка 32 процентов суммарной выручки. При этом, доля частного отечественного бизнеса за аналогичный период зеркально упала с 54 до 47 процентов (Рисунок 3).

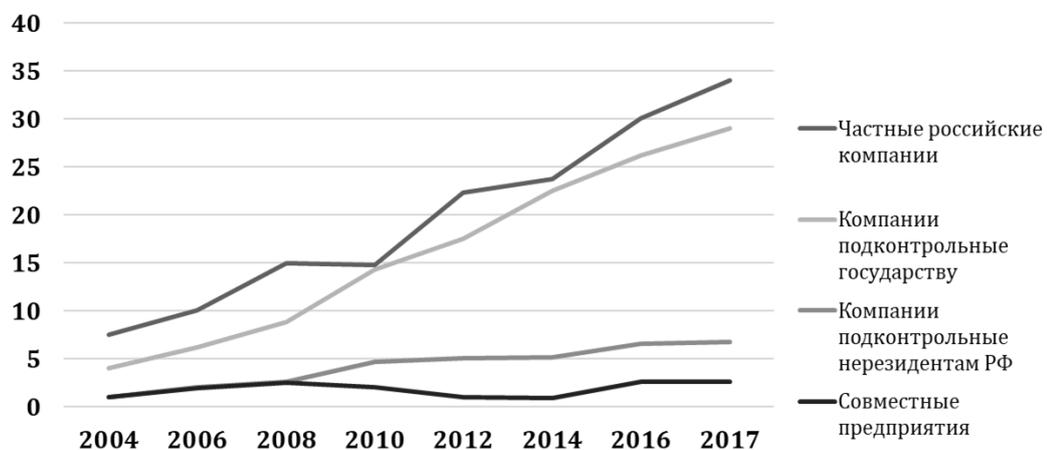


Рисунок 3 - Выручка 400 крупнейших организаций Российской Федерации по формам собственности, в трлн руб.¹

Активнее всего влияние государства росло в 2007-2010 годах. В 2014-2015 годах процесс остановился, по итогам 2017 года частный сектор сохраняет свои позиции. При этом эксперты рейтингового агентства Эксперт РА отмечают, что по итогам 2017 года средняя рентабельность подконтрольных государству компаний составила 10,1 процента, а у частных предпринимателей – 4,2 процента [123].

Более того, пять крупнейших работодателей России – организации с государственным участием (РЖД, «Газпром», Сбербанк, «Роснефть» и

¹ Источник: составлено автором по данным: Эксперт 400 - рейтинг ведущих российских компаний -2018. Группа «Эксперт», все данные приводятся на конец года.

«Почта России»), суммарно они обеспечивают занятость 2,1 млн. человек (32,2 процента общего показателя рейтинга). В целом организации с государственным участием аккумулирует 56,4 процента работников.

Из 100 крупнейших организаций, представленных в рейтинге Эксперт РА в 2018 году, рассчитываемого на основе данных за предыдущий год, 29 организаций являются организациями с государственным участием, а их выручка составляет порядка 30 процентов ВВП России в 2017 году (Рисунок 4).

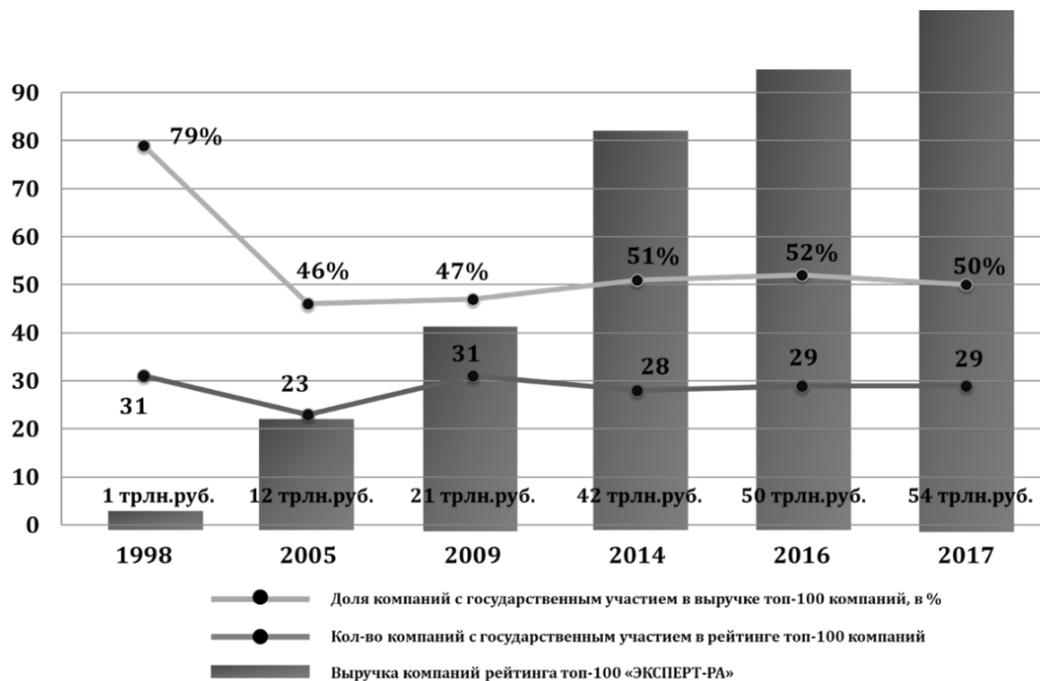


Рисунок 4 - Динамика численности и объемов выручки организаций с государственным участием¹

Анализ топ-100 организаций рейтинга Эксперт РА по данным за 2017 год показывает, что если исключить из выборки экспортоориентированные организации, которые более 50 процентов дохода получают за счет выручки от экспорта, то на организации с государственным участием приходится более половины выручки на внутреннем рынке, что дополнительно подчеркивает роль государства в экономике Российской Федерации.

¹ Источник: составлено автором на основе данных СПАРК-Интерфакс и Эксперт 400 - рейтинг ведущих российских компаний, группа «Эксперт», все данные приводятся на конец года.

Анализ отраслевой структуры, представленных в рейтинге организаций, по данным за 2017 год, показывает, что большая часть организаций с государственным участием, представленных в ТОП-100 рейтинга, функционирует в машиностроении (9 компаний), нефтяной и нефтегазовой промышленности (6), банковской сфере (5). В секторе электроэнергетики в ТОП-100 рейтинга 5 организации являются государственными.

В целом на 29 организаций с государственным участием в 2017 году пришлось порядка 50 процентов выручки всех организаций из топ-100 рейтинга Эксперт РА.

Динамика отраслевой структуры организаций с государственным участием, попавших в рейтинг Эксперт РА, по данным за 1998, 2005, 2009, 2014, 2016 и 2017 года, показывает тенденцию увеличения доли государства в секторе машиностроения, нефтяной и нефтегазовой промышленности, банковской сфере, транспорта и логистики.

Таким образом, результаты проведенного анализа позволяют оценить реальный масштаб участия государства в хозяйственной деятельности в российской экономике. На современном этапе можно сделать вывод о значительном участии государства в российской экономике. При этом существенный вклад оказывает экономическая деятельность организаций смешанной формы собственности и контролируемых государством банков и структур, не являющихся в понимании Росстата государственными.

Можно также сделать вывод, что роль государства в экономике России возросла в результате реализуемых государством антикризисных мер. В частности, усилилось влияние контролируемых государством банков и структур, выступивших в качестве его агентов при реализации антикризисных мероприятий в 2008-2009 годах и 2015-2016 годах.

Следует отметить, что Правительство Российской Федерации пытается оптимизировать состав и структуру государственной собственности, в том числе путем ее приватизации. Однако встает закономерный вопрос, эффективен ли инструмент приватизации в текущих условиях структурной перестройки

экономики? Помимо проблемы, связанной с обеспечением эффективности и прозрачности приватизационных процессов, необходимости поиска стратегического инвестора, который способен исполнить необходимые инвестиционные обязательства, важно оценить активы государства с учетом возникающих рисков волатильности рыночной стоимости.

По нашему мнению, в условиях нестабильной макроэкономической конъюнктуры потенциальные потери государства при продаже активов в форме недополученного дохода (в связи со снижением капитализации) представляются существенными. Несмотря на то, что стоимость 100 самых дорогих российских организаций за 2017 год выросла на 1,3 процента (на 8,4 млрд долл. США) (прим. авт. 2016/2015 гг. – показатель составил 58 процентов, 233 млрд долл. США) и достигла 643 млрд долл. США, на 31 декабря 2017 года, по многим активам произошло снижение капитализации более чем в два раза на фоне негативной макроэкономической конъюнктуры [128].

Анализ данных показывает, что по сравнению 2013 годом капитализация многих организаций с государственным участием в 2017 году оказалась ниже. Так, рыночная стоимость Газпрома в 2017 году составила порядка 53 процентов стоимости компании в 2013 году (в долларовом эквиваленте), НК «Роснефть» – 63 процента, НК «Сургутнефтегаз» – 60 процентов и т.д.

Проведенный комплексный анализ результатов деятельности государственных организаций и организаций с государственным участием в российской экономике позволяет сделать вывод, что в текущих макроэкономических условиях наиболее эффективным инструментом поиска дополнительных источников дохода для государства является повышение эффективности управления имущественными активами, находящимися в его собственности. Для обеспечения роста доходов от использования государственной собственности и государственного капитала чрезвычайную актуальность приобретает задача совершенствования и развития государственного предпринимательства как совокупности современных форм, механизмов и методов управления.

Современное государственное предпринимательство должно характеризоваться как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого должен быть заложен принцип постоянного поиска новых возможностей, ориентации на инновации, умения привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников.

В заключение первой главы хотелось бы резюмировать основные положения:

1. Рассмотрение взглядов на систему государственного предпринимательства, а также его функции в экономике дает основание для формулировки следующих основных направлений экономической деятельности государства в роли предпринимателя. Во-первых, экономическая деятельность государства в роли предпринимателя может осуществляться через осуществление хозяйственной деятельности государственными организациями и организациями с государственным участием («государственными агентами»). Во-вторых, через систему формирования сферы рыночного предложения государственного капитала. В-третьих, через сферу партнерства государства и частного сектора экономики. Наконец, через государственную контрактную систему закупок (заказов).

2. Понятие государственное предпринимательство не имеет официально принятого содержательного определения в нормативных правовых источниках. Вместе с тем, выполненное исследование показало, что государство участвует в предпринимательской деятельности. Государственному предпринимательству присущи основные характеристики предпринимательской деятельности, такие как: поиск рыночных возможностей, принятие решений в условиях неопределенности, внедрение рыночных, товарных или процессных инноваций, использование новых комбинаций факторов производства при помощи имеющихся средств.

3. В связи с тем, что система государственного предпринимательства функционирует на основе государственной собственности, одним из важнейших условий для повышения ее эффективности выступает модернизация форм и механизмов государственного предпринимательства.

ГЛАВА 2 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1 Трансформация роли государства в системе предпринимательства

Вопрос о роли и масштабах участия государства в системе предпринимательства является одним из центральных как в экономической теории, так и в хозяйственной практике. Различные экономические школы в своих исследованиях уделяли значительное внимание вопросам вмешательства государства в экономические процессы.

В отечественной литературе, вплоть до 1980-х годов, преимущественно имела место достаточно упрощенная точка зрения на роль государства в экономике, в том числе, на государственное участие в хозяйственной деятельности. «Представлялось, что процесс сращивания возможностей государства с властью монополий имеет однонаправленный характер в сторону усиления тенденций к огосударствлению.», – отмечает Н.П. Кононкова [98, с. 59]. Обоснованию соответствующих представлений способствовал экономический курс наиболее развитых стран, ориентированный на использование кейнсианской модели макроэкономического регулирования. Отклонения от курса на дальнейшее огосударствление экономики (например, масштабная приватизация в Великобритании, сокращение участия государства в хозяйственной деятельности во Французской Республике, денационализация ряда крупных предприятий в Федеративной Республике Германия) рассматривались советскими исследователями как исключения из правила.

Переход российской экономики к конкурентному рынку обнаружил множество существующих подходов к определению роли государства в экономических процессах. Однако проведение комплекса радикальных экономических реформ, на основе которого происходила перестройка экономики

России в начале 90-х годов XX века, требовало от государства отказаться от возможности участия в хозяйственной деятельности, закрепив за ним только функции регулятора.

Соответствующие реформы были критически восприняты рядом отечественных экономистов. Так, группа ученых-экономистов, во главе с академиком Л.И. Абалкиным, выступила с жесткой критикой принципов радикальных экономических реформ и заявила о том, что предложенная России концепция «шоковой терапии» не учитывает вызовов, стоящих перед российской экономикой, а также национальных особенностей России, где государство практически во все времена выступало в роли катализатора экономических реформ [146].

Наиболее активно вопрос о необходимости участия государства в хозяйственной деятельности стал подниматься при подведении первых итогов проведения экономических реформ 90-х годов, результаты которых оказались для российской экономики катастрофическими. Определяя экономические функции российского государства в период экономической трансформации, представители Института экономики Российской академии наук заявили, что, учитывая условия, потребности и традиции страны, а также мирового опыта, российское государство, помимо основных экономических функций должно: [3, с. 34]

- осуществлять целенаправленное формирование и управление государственным сектором, включающим в себя ключевые элементы инфраструктуры экономической системы, естественные монополии, критически важные организации, научные производства, обеспечивающие научно-технический прогресс;

- участвовать в приоритетных инвестиционных проектах и программах путем предоставления финансирования, субсидий, гарантий, льготных займов и других видов финансовой поддержки.

Необходимость повышения эффективности государства в условиях трансформации экономики доказывалось, в том числе и Дж. Стиглицом, который высказывал мнение, что ключевым способом повышения эффективности

государства, в условиях переходной экономики, является использование им рыночных принципов и механизмов деятельности [6, с. 148].

Однако мнения ученых-экономистов, отстаивающих позицию о важности участия государства в хозяйственной деятельности для социально-экономического развития государства, долгое время оставались не востребованными. Затянувшийся спор о функциях государства в экономике, месте и роли государства в осуществлении хозяйственной деятельности в условиях трансформации экономики России вызвал существенные сложности в правовом осмыслении данных понятий, а также в разработке соответствующих нормативных актов.

В российском правовом поле определение государственного сектора впервые было введено Федеральным законом от 20.07.1995 № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Статьей 3 данного Федерального закона предусматривалась разработка прогноза развития государственного сектора, а статья 5 указывала на обязательность при представлении проекта федерального бюджета для рассмотрения Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации, в числе других документов, представлять проект развития государственного сектора экономики [74].

Развернутое определение государственного сектора было дано лишь в 1999 году в рамках Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации, одобренной постановлением Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 г. № 1024. В соответствии с данным документом, под государственным сектором экономики понимается «совокупность экономических отношений, связанных с использованием государственного имущества, закрепленного за федеральными государственными унитарными предприятиями, основанными на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, государственными учреждениями, государственной казны Российской Федерации, а также имущественных прав Российской Федерации, вытекающих из ее участия в коммерческих организациях

(за исключением государственного имущества, вовлекаемого в соответствии с законодательством Российской Федерации в бюджетный процесс).» [84].

Вместе с тем, из соответствующего определения не следует понимания того, что подразумеваем под «совокупностью экономических отношений». Кроме того, четко не закреплены и не обоснованы цели функционирования государственного сектора в российской экономике.

«Неоспоримым фактом является то, что на государственный сектор в той или иной мере ложится ответственность: за внешнюю и внутреннюю безопасность; соблюдение норм хозяйственных и социальных отношений; просвещение; здравоохранение; стабильность денег; представительство национальных экономических интересов за рубежом; за экологическую безопасность страны. Именно он замещает частный капитал в экстремальных ситуациях; заботится о развитии инфраструктуры; является первопроходцем хозяйственного освоения новых территорий; берет на себя нерентабельное или низкорентабельное производство; финансирует фундаментальные научные исследования и подготовку кадров.» – отмечает в своей работе М.Ю. Погудаева [99, с. 181].

Однако, по прошествии почти что тридцати лет развития рыночной экономики, можно заключить, что в современной российской экономике функциональная природа государственного предпринимательства становится сложнее. Роль государства трансформируется в сторону более активного участия в предпринимательской деятельности как самостоятельного и полноправного экономического субъекта.

Таким образом, использование рыночных методов хозяйствования создает условия для развития государственного предпринимательства. Более того, понимание важности и необходимости внедрения рыночных механизмов хозяйствования в систему управления объектами государственной собственности имеет ключевое значение для выработки направления развития государственного предпринимательства в современной российской экономике.

Основные задачи функционирования системы государственного предпринимательства в современной российской экономике можно сформулировать следующим образом:

- обеспечение общества общественными благами;
- обеспечение национальной безопасности;
- развитие частного сектора экономики и повышение его конкурентоспособности;
- стимулированием экономического роста за счет вклада государственного предпринимательства в развитие народно-хозяйственного комплекса.

Под *системой государственного предпринимательства*, в рамках данной работы, понимается совокупность всех экономических процессов, совершаемых уполномоченными государством лицами – «государственными агентами», связанную с управлением и распоряжением государственной собственностью и государственным капиталом, а также процедуру организации соответствующего процесса, на основе сложившихся в экономике отношений собственности и хозяйственного механизма.

Как уже отмечалось ранее, нормативную базу правового регулирования участия государства в предпринимательской деятельности составляют: Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации и ряд других источников.

В Гражданском кодексе Российской Федерации и в различных законодательных актах регламентированы существующие в российской практике механизмы участия государства в предпринимательской деятельности, основанные на управлении государственной собственностью.

Проведенный анализ организации процесса создания и функционирования субъектов государственного предпринимательства – «государственных агентов» позволяет сделать вывод о том, что в российской экономике сформировалось пять

основных организационно-правовых форм, которые определяют принципы и условия деятельности «государственных агентов».

1. Казенные (бюджетные) предприятия, которые не обладают ни хозяйственной, ни финансовой, ни правовой самостоятельностью, осуществляющие финансовую деятельность в рамках муниципальных (местных) или государственных бюджетов.

Данные организации не являются самостоятельными, не имеют собственного капитала, осуществляют финансовую деятельность в рамках муниципальных (местных) или государственных бюджетов. Данные организации, по своей сути являются «продолжением» иерархической лестницы курирующих их министерств или ведомств.

Основной целью деятельности данных организаций является производство товаров и услуг для удовлетворения общественных потребностей.

2. Организации, капитал которых не разделен на акции или паи, которые являются самостоятельными субъектами права со своим обособленным имуществом и с самостоятельной имущественной ответственностью, однако они ограничены в самостоятельности распоряжения данным имуществом (унитарные предприятия).

В отличие от других организаций, данные организации, наделены не общей, а целевой правоспособностью, т.е. могут заниматься только теми видами деятельности, которые определены в их уставных документах. Унитарные предприятия не имеют долей собственности и полностью контролируются государством на соответствующем уровне. Унитарные предприятия имеют ограниченные права в отношении собственности, и многие типы транзакций должны получать одобрение соответствующих уполномоченных органов.

За собственником имущества данных организаций (государством) закрепляются такие права, как: определение цели, предмета, видов деятельности организации; определение порядка составления, утверждения, установления показателей планов (программ) его финансово-хозяйственной деятельности;

формирование уставного фонда; назначение на должность руководителя; утверждение показателей экономической эффективности деятельности организации. Собственник должен давать согласие на участие организации в иных юридических лицах, на совершение крупных сделок и др.

Унитарные предприятия самостоятельно принимают решение об использовании материальных и трудовых ресурсов, осуществляют самофинансирование и ориентируются на получение прибыли и собственник не отвечает по обязательствам такой организации.

3. Организации, осуществляющие свою деятельность на основании специальных законов, определяющих их статус. Они обладают автономией от государственных и местных органов управления. У данных организаций имеется собственный капитал, функционируют они на основе системы хозяйственного расчета, и пользуются определенной независимостью при решении финансовых и кадровых вопросов.

В то же время в деятельности данных организаций существует целый спектр серьезных ограничений, которые обычно сводятся к невозможности самостоятельно проводить политику ценообразования, осуществлять капиталовложения, заключать крупные сделки и др.

К данным субъектам предпринимательской деятельности государства относятся государственные корпорации. Каждая государственная корпорация учреждалась отдельным федеральным законом. Статус государственной корпорации в Гражданском кодексе непосредственно не определен, они развиваются как одна из форм некоммерческих организаций. Правительство играет роль учредителя, переводя определенные активы в государственную корпорацию, но не берет на себя финансовых обязательств корпорации.

4. Организации, существующие в форме хозяйственных обществ. Хозяйственные общества чаще всего образуются в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, акции или доли, в уставном капитале которых принадлежат государству. Данные организации действуют в соответствии

с частным правом и являются юридическими лицами, участвующими в хозяйственной деятельности наравне с частными организациями.

Капитал данных организаций складывается из уставного или акционерного капитала, капитализированной прибыли и эмиссионного дохода, если их акции реализуются на фондовой бирже. Хозяйственная деятельность этих организаций осуществляется на коммерческой основе. Однако для стратегических для экономики страны организаций могут устанавливаться планы, разрабатываемые их менеджментом совместно с отраслевыми министерствами и ведомствами.

Правовая форма акционерных обществ придает деятельности «государственных агентов» большую гибкость. В акционерном обществе с государственным участием могут участвовать также и частные инвесторы. Форма акционерных обществ позволяет привлекать капитал на рынках акций и облигаций. Акции этих компании торгуются на фондовых рынках.

5. «Государственные агенты», существующие в форме государственных фондов (суверенные инвестиционные фонды, паевые инвестиционные фонды, пенсионные фонды и фонды страхования жизни) и в форме государственных банков развития, осуществляющие управление государственным капиталом.

Данный вид «государственных агентов» – это самостоятельные юридические лица основной целью, которых является эффективное управление государственной собственностью и государственным капиталом. В рамках данной организационно-правовой формы государство выступает в роли инвестора или партнера частных организаций при реализации совместных предпринимательских проектов, предоставляя государственное имущество и (или) государственный капитал через государственные организации, государственные банки развития, суверенные инвестиционные фонды, паевые фонды, пенсионные и другие контролируемые государством фонды. Такие организации самостоятельно принимают решение об использовании материальных ресурсов, осуществляют самофинансирование и ориентируются на получение прибыли.

Финансовые активы данных организаций формируются государством путем внесения в уставные фонды активов включающих акции, облигации и имущество, драгоценные металлы и другие финансовые инструменты. Данные организации призваны заниматься поиском эффективных инструментов для использования государственной собственности, для инвестиций государственного капитала и для обеспечения развития отраслей экономики. Данные организации осуществляют свою деятельность в соответствии с нормами частного права и являются юридическими лицами, участвующими в хозяйственной деятельности наравне с частными организациями.

Кроме того, отдельно необходимо выделить организационно-правовую форму государственных институтов развития. Каждый государственный институт развития учреждается отдельным законом. К основным направлениям функционирования институтов развития относятся сферы, являющиеся ключевыми с точки зрения реализации государственной социально-экономической политики.

В настоящее время в Российской Федерации действует ряд институтов развития. Минэкономразвития России определяет основные направления функционирования институтов развития, являющихся ключевыми с точки зрения реализации государственной социально-экономической политики, следующим образом [118]:

- развитие экономической и социальной инфраструктуры;
- развитие инновационной сферы;
- содействие развитию внешнеэкономической деятельности;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- устранение региональных дисбалансов в развитии (поддержка проектов в сфере транспортной инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства, энергосбережения).

Практика показывает, что выбор той или иной организационно-правовой формы создания «государственных агентов» происходит под влиянием множества факторов. В связи с этим вопросы правоспособности «государственных агентов»

регулируются по-разному. Таким образом, возникает серьезная проблема, требующая создания нового подхода регулирования их деятельности, соответствующего задаче повышения эффективности предпринимательской деятельности государства. На текущий момент можно выделить основные проблемы в процессе регулирования организационных форм участия государства в предпринимательской деятельности:

1. В соответствии с положениями соответствующих законов государственные органы и ведомства могут быть наделены определенными правами и полномочиями, которые снижают независимость менеджмента «государственных агентов». К примеру, разработка стратегии и выработка инвестиционной политики может вестись не самой организацией, а курирующим министерством или ведомством.

2. Положениями законов могут быть установлены ограничения, которые снижают оперативную автономию «государственного агента» в ключевых областях деятельности, таких как составление бюджета, инвестиционного плана, политики ценообразования и управления персоналом.

3. Положения законов могут обязать «государственных агентов» выполнять определенные задачи, поставленные государством, за счет собственных средств.

4. Положения законов могут не оговаривать, как должно вести себя государство в роли собственника: например, как оно должно голосовать принадлежащими ему акциями; как ему следует назначать членов совета директоров; и как оно должно осуществлять мониторинг и контроль за деятельностью «государственных агентов».

Новый подход к регулированию институциональной основы участия государства в предпринимательской деятельности призван обеспечить большую гибкость в осуществлении хозяйственной деятельности субъектами государственной предпринимательской деятельности, увеличить их независимость, и, самое важное, уменьшить прямое административное влияние со стороны государства. Важно установить четкую и соответствующую правовую и нормативную базу, которая сделает правила игры для всех одинаковыми.

Анализ опыта стран с высокоразвитой экономикой позволяет выделить два базовых принципа формирования институциональной основы, регулирующей отношения между государством, выступающим в роли собственника и «государственными агентами», осуществляющими предпринимательскую деятельность.

Во-первых, нормативная база, регулирующая деятельность «государственных агентов», должна быть максимально гармонизирована с нормами, регулирующими деятельность частных организаций. Во-вторых, правовые положения должны четко определять структуру государственной собственности, а также поведение государства в роли собственника и те положения, на которых должны основаться в своей деятельности «государственные агенты».

Устранение различий между нормами, регулирующими деятельность «государственных агентов» и частных организаций, призвано предоставить «государственным агентам» большую гибкость в процессе ведения предпринимательской деятельности и защитить их от политического вмешательства.

Другая важная цель заключается в том, чтобы показать рынку, что «государственные агенты» ведут свою деятельность по тем же правилам, что и компании частного сектора экономики. Создание равных условий ведения хозяйственной деятельности означает также то, что «государственные агенты» не будут иметь искусственно созданных конкурентных преимуществ перед частными организациями, осуществляющими свою деятельность на тех же рынках.

В целом формирование институциональной основы государственного предпринимательства способствует решению системных проблем в организационно-экономической модели управления государственной собственностью.

2.2 Особенности формирования системы государственного предпринимательства

Преодоление проблемы низкого качества организационно-экономических моделей в системе государственного предпринимательства является приоритетной задачей для формирования эффективного государственного предпринимательства в Российской Федерации.

Соответствующая задача признана на самом высоком уровне. Президентом Российской Федерации (в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике») поручено провести оптимизацию состава и структуры государственного имущества на макроуровне и микроуровне в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста. Эта стратегия детализирована в правительственных документах, прежде всего в Государственной программе «Управление федеральным имуществом» (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 327 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 30.03.2018 № 367-14)).

Система управления государственной собственностью в российской экономике может существенно отличаться в зависимости от комплекса факторов. Вместе с тем все модели управления, используемые как в российской, так и в большинстве развитых экономик, можно разделить на четыре основные группы [58, С. 68-75].

Децентрализованная модель. Для данной модели характерна передача государством функций собственника различным отраслевым министерствам и ведомствам.

Модель двойного подчинения. Данная модель является вариацией децентрализованной модели, где помимо отраслевых министерств и ведомств, функциями собственника наделяются различные государственные органы, чаще всего отвечающие за экономическую и финансовую политику в стране.

Консультативная модель. В рамках данной модели сохраняется распределение функций собственника между различными министерствами и ведомствами, однако, для координации общей политики управления государственной собственностью, государством создается специальный консультативный или координирующий орган для содействия отраслевым министерствам в вопросах управления.

Централизованная модель. В рамках данной модели государство осуществляет передачу всех функций собственника в единый орган/ведомство/организацию, который может быть независимым или подчиненным правительству.

Группировка моделей полезна для сравнения и классификации, однако данные модели не являются жесткими архетипами. Например, некоторые зарубежные страны используют гибридные модели управления, например, используя модель двойного подчинения, государство дополнительно может создать консультативный совет, формирующий общую политику управления. Кроме того, государство может использовать различные модели управления для отдельных групп предприятий и организаций (например, коммерческих и некоммерческих).

В рамках децентрализованной модели управления «государственные агенты» создаются в форме казенных и бюджетных предприятий, чаще в структуре отраслевых министерств/ведомств. Министерства/ведомства ответственны, как за производство товаров или услуг, так и за формирования политики государства в том или ином секторе экономики.

С течением времени данная модель управления была признана экономически неэффективной в первую очередь потому что, «государственные агенты» в большинстве своем функционировали не на рыночных условиях. В рамках децентрализованной модели жесткая связь государственных организаций и организаций с государственным участием с общегосударственной политикой увеличивает вероятность того, что они будут использоваться для достижения узкополитических целей.

Кроме того, хозяйственный опыт показал, что механизмы управления унитарными предприятиями не обеспечивают должной ответственности менеджмента перед государственным собственником. Это, в частности, выражается в слабых инструментах контроля со стороны собственника государственного имущества за финансовыми потоками на предприятии.

Государственные унитарные предприятия обладают низкой инвестиционной привлекательностью. Это обусловлено, в частности, трудностями использования механизмов залога, поручительства, невозможностью применения традиционных финансовых инструментов, непрозрачностью информации о финансово-хозяйственной деятельности.

Для устранения этих недостатков российское правительство приступило к реформированию системы управления государственными организациями и организациями с государственным участием путем организации их в форме самостоятельных юридических лиц, осуществляющих деятельность на коммерческой основе. Процесс преобразования казенных и бюджетных предприятий в различные коммерческие организации призван, в первую очередь, снять с отраслевых министерств обязанность оперативного управления, сохраняя за ними лишь функции отраслевого контроля и надзора.

В обозримом будущем правовой институт унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения предполагается упразднить. В соответствии с Государственной программой «Управление федеральным имуществом» Правительство Российской Федерации планирует поэтапный отказ от использования механизма хозяйственного ведения и оптимизацию количества государственных унитарных предприятий, в первую очередь, на федеральном уровне. Предусматривается преобразование унитарных предприятий в федеральные казенные предприятия или федеральные государственные учреждения, а также хозяйственные общества, акции (доли) в уставных капиталах которых подлежат сохранению в федеральной собственности.

Для создания системы сдерживания и противовесов российским правительством была внедрена модель двойного подчинения, при которой

государство разделяло функции собственности между отраслевыми министерствами (ведомствами) и ведомствами, отвечающими за экономическую и финансовую политику, – Министерством финансов, Министерством экономического развития.

Основным преимуществом модели двойного подчинения является то, что она предоставляет государству возможность как собственнику разделить функции оперативного и финансового управления между различными структурами. Модель двойного подчинения позволяет адекватно оценить финансовые потребности организаций для реализации поставленных перед ними целей, используя ресурсы государственного органа ответственного за финансовую политику, – Министерство финансов.

Вместе с тем, являясь с одной стороны преимуществом, с другой стороны, данная особенность является и недостатком. Министерство финансов, как правило, сосредоточено на вопросах бюджетно-финансовой политики, одной из задач которой является организация процесса эффективного расходования средств государственного бюджета. В то же время, осуществляя функции собственника, Министерство финансов должно способствовать развитию объекта управления, которое не может происходить без расходования значительного объема средств. В связи с чем возникает коллизия интересов одного субъекта, выступающего в двух ролях.

Модель двойного подчинения, как и децентрализованная модель, способствует размытию ключевых функций собственника. Так, функции собственника, связанные с планированием инвестиционных решений и контролем за их исполнением, финансовым контролем и выдвижением членов совета директоров, разделяются между различными министерствами и ведомствами.

Проведенный в рамках данной работы сопоставительный анализ зарубежного опыта показал, что большинство стран в настоящее время отходят от указанных моделей, отдавая предпочтения консультативной и централизованной модели, в целях повышения эффективности и профессионализации роли государства как собственника (Рисунок 5).

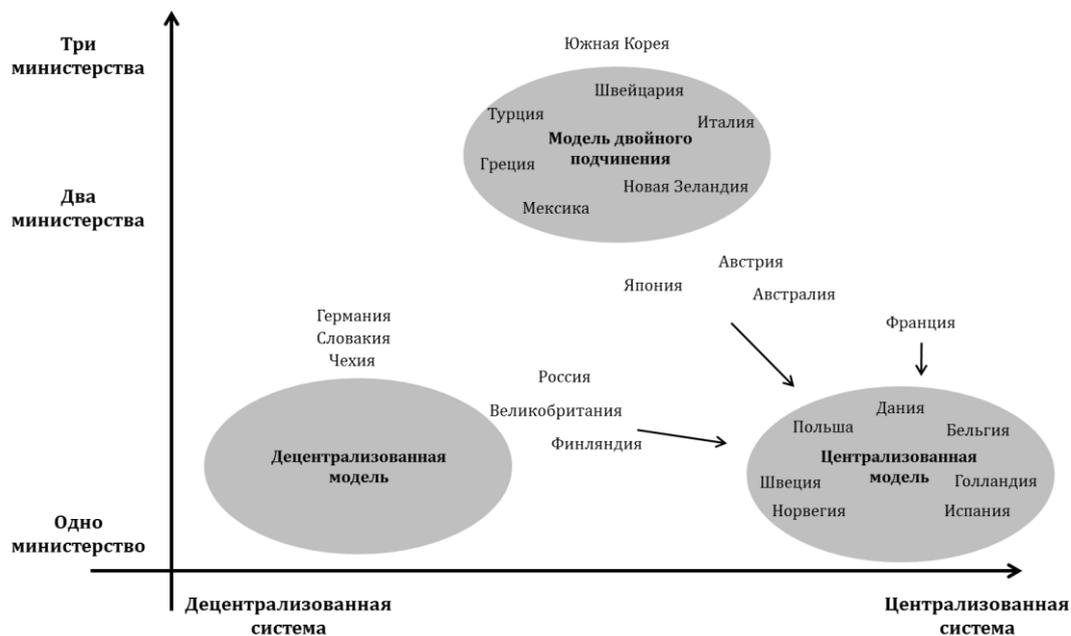


Рисунок 5 - Эволюция моделей управления государственным имуществом в различных странах¹

Консультативная модель предполагает создание консультативных или координационных органов с целью профессионализации исполнения государством роли собственника, поощрения передового опыта управления в государственных организациях и организациях с государственным участием и обеспечения последовательности в деятельности организаций. Целью функционирования этих органов также является поддержка обмена опытом. Так, в некоторых странах консультативные и координационные органы создавались с целью инициации перехода от децентрализованной модели управления к централизованной модели.

Хотя конкретные функции консультативных и координационных органов могут варьироваться, они, как правило, выполняют следующие функции:

1. Разработка общей модели функционирования «государственных агентов».
2. Оказание консультативной помощи и содействие подбору кандидатов, выдвигающихся от государства в консультативные и наблюдательные органы.

¹ Источник: составлено автором по данным: OECD. The Size and Sectoral Distribution of SOEs in OECD and Partner Countries.

3. Контроль выполнения принятых на себя обязательств.

4. Подготовка сводной информации о ситуации в государственном секторе экономики.

Консультативная модель дает возможность усилить меры государственного контроля в реализации общей политики управления государственной собственностью. В то же время, консультативная модель лишь частично устраняет недостатки, присущие децентрализованной модели и модели двойного подчинения:

1. Отраслевые министерства остаются основными субъектами, осуществляющими реализацию функций собственника в отношении государственной собственности.

2. Распределение функций собственника между различными министерствами и ведомствами создает широкие возможности для политического вмешательства в процесс управления.

3. Без достаточных полномочий позиция консультативных или координационных органов может быть проигнорирована.

В последние годы наблюдается тенденция к переходу от традиционных моделей управления к централизованной модели. В рамках данной тенденции и российское правительство переходит к централизованному подходу в управлении, характеризующемуся передачей основных функций собственника единой специализированной структуре.

Так, Постановлением Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 738 «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («золотой акции»))» (с изменениями на 3 февраля 2018 года) утверждено «Положение об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («золотой акции»))».

В соответствии с п.1 данного Положения: «Права акционера акционерных обществ, акции которых находятся в собственности Российской Федерации, от имени Российской Федерации осуществляет Федеральное агентство по управлению государственным имуществом».

В соответствии с Положением «О Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом» Росимущество как публично-властное образование наделено правами и обязанностями, связанными с возможностью участия в гражданских правоотношениях.

На основании соответствующего Положения Росимущество является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по управлению федеральным имуществом, функции по организации продажи федерального имущества. Росимущество является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим полномочия собственника, в том числе, права акционера и участника общества с ограниченной ответственностью в сфере управления имуществом Российской Федерации.

В рамках централизованной модели Росимущество выступает в качестве единоличного агента государства, осуществляющего функции собственника на принадлежащее ему имущество. Росимущество несет ответственность за выполнение всех функций собственника, переданных ему от имени государства, в то время как роль профильных министерств заключается в выработке общей политики и создании институциональной среды.

Основными задачами централизации функций собственности в рамках единого специализированного органа является:

1. Разделение функций собственности государства на принадлежащее ему имущество с его регулирующими и надзорными функциями в целях сведения к минимуму возникновения потенциального конфликта интересов.

2. Сведение к минимуму политического вмешательства в процесс управления.

3. Повышение профессионализма в управлении путем объединения возможностей, компетенций и ограниченных ресурсов.

4. Содействие в повышении согласованности, последовательности исполнения государством функций собственника.

5. Защита акционерной стоимости организации.

6. Достижение большей прозрачности и подотчетности за счет эффективного надзора и мониторинга за деятельностью.

Централизованный подход призван привести в процесс управления большую самостоятельность, внимание и профессионализм. Централизованная модель управления может применяться как по отношению к определенной части государственной собственности, так и ко всему государственному сектору экономики.

Подводя итоги проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что несмотря на проведение реформы в системе управления государственной собственностью, финансовые и операционные показатели большей части «государственных агентов» остаются на недостаточно высоком уровне. Так, основной объем прибыли государству приносит несколько крупных организаций («государственные гиганты», «национальные чемпионы»), которые пользуются искусственно созданными конкурентными преимуществами и имеют доступ к дешевым экономическим ресурсам. Более того, даже те организации, которые показывают хорошие финансовые результаты, часто отстают от компаний-конкурентов из частного сектора в финансовой, экономической и операционной эффективности.

Следует отметить, что проведенная Счетной палатой Российской Федерации проверка (исследуемый период - с 2013 по 2015 года) исполнения Государственной программы «Управление федеральным имуществом» показала, что принимаемые Росимуществом меры по реализации поручений Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации в сфере корпоративного управления, в том числе подготовка значительного количества методических рекомендаций, директив, не приводят к качественному улучшению корпоративного управления, достижению необходимых результатов в деятельности обществ.

Кроме того, Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации, декан факультета государственного управления и финансового контроля Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (ранее Председатель Счетной палаты Российской Федерации) Т.А. Голикова отмечает низкую бюджетную эффективность от формируемых государством интегрированных корпоративных структур, констатируя, что никто не отслеживает реализацию целей создания таких структур, достижение отраслевых и финансовых показателей. При этом положительный экономический эффект от их создания в виде увеличения доходов государства отсутствует. «Расчеты, проведенные в отношении двадцати одной структуры, показывают, что дочерние и зависимые общества перечислили своим головным организациям в 2015 году, суммарно, в пять раз больше дивидендов, чем последние – в бюджет Российской Федерации», – сообщила Т.А. Голикова [133].

При этом, по мнению Т.А. Голиковой, именно повышение эффективности системы управления государственной собственностью может стать основой для изыскания дополнительных ресурсов развития.

Помимо вышесказанного, автор диссертации считает, что эффективно выстроенная система государственного предпринимательства гарантирует, что предпринимательская среда является справедливой и прозрачной, что менеджмент несет ответственность за свои действия и что все принятые обязательства делового характера будут исполнены.

В целом система государственного предпринимательства в Российской Федерации должна основываться на следующих базовых принципах, определенных в государственных программных документах:

- определенность – формирование и определение применительно к каждому объекту управления (группе объектов) цели, для достижения которой служит объект;
- прозрачность – обеспечение открытости и доступности информации о субъектах и объектах государственного предпринимательства;

- обеспечение баланса интересов – принятие обоснованных решений с точки зрения экономической эффективности и социальной ответственности;
- непрерывность осуществления контроля – непрерывный контроль за достижением субъектами государственного предпринимательства целей и задач, показателей их достижения, а также за соблюдением принципов и механизмов управления;
- планируемый результат – определение планов достижения целей и задач управления, исходя из планируемого результата, набора инструментов, сопоставления ресурсов, мотивации и ответственности.

Развитие качественной предпринимательской среды, как базового фактора, позволит внедрить в систему государственного предпринимательства новые, более устойчивые механизмы участия государства в предпринимательской деятельности.

В связи с этим наиболее актуальным вопросом, который в настоящий момент стоит на повестке дня, является вопрос, связанный с поиском тех форм и механизмов государственного предпринимательства, которые бы способствовали созданию эффективной системы управления государственной собственностью.

На наш взгляд, наиболее перспективным направлением развития государственного предпринимательства в Российской Федерации является переход государства от оперативного управления государственной собственностью к партнерской форме предпринимательской деятельности. Соответствующие механизмы участия государства в предпринимательской деятельности принимают более гибкую форму, в которой государство отказывается от прямого контроля и управления своей собственностью в пользу частных партнеров, но сохраняет свое присутствие в капитале организации. Особенности использования соответствующих форм государственного предпринимательства в российской экономике будут рассмотрены в следующем разделе работы.

2.3 Механизмы партнерства в предпринимательской деятельности государства

На современном этапе в ряде сфер российской экономики существуют институциональные предпосылки для развития государственного предпринимательства, основанного на принципах партнерства государства и частного бизнеса. Теоретические основания государственно-частного партнерства отражены в законодательных актах, научно-методических публикациях, в федеральных и в региональных программных документах. В субъектах Российской Федерации действуют региональные законы о государственно-частном партнерстве. Деятельность государственно-частного партнерства регулируется типовыми соглашениями и методическими указаниями.¹

На сегодняшний день для Российской Федерации приоритетными сферами развития и применения механизмов партнерства государства и частного сектора являются транспортная, социальная, коммунальная и энергетическая отрасли.

По состоянию на конец 2018 года в Российской Федерации в общей сложности на различных стадиях рассмотрения и реализации находилось более 3 700 проектов государственно-частного партнерства, для сравнения – в 2017 году соответствующий показатель составил порядка 3 200 проектов. Суммарный объем частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства,

¹ Системное выстраивание государственной политики в сфере государственно-частного партнерства в Российской Федерации в новое время началось с принятия в 2005 году закона «О концессионных соглашениях», за которым последовало развитие регионального законодательства об участии субъектов Российской Федерации в государственно-частном партнерстве. С 1 января 2016 года в Российской Федерации вступил в силу Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ, который «определяет основы правового регулирования отношений, возникающих в связи с подготовкой проектов государственно-частного партнерства, проектов муниципально-частного партнерства, заключением, исполнением и прекращением соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве.» Кроме того, специальное законодательство Российской Федерации о государственно-частном партнерстве состоит из других федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, а также нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации.

находящиеся на стадии реализации, оценивается более чем в 2 100 млрд руб (Рисунок 6) [127].

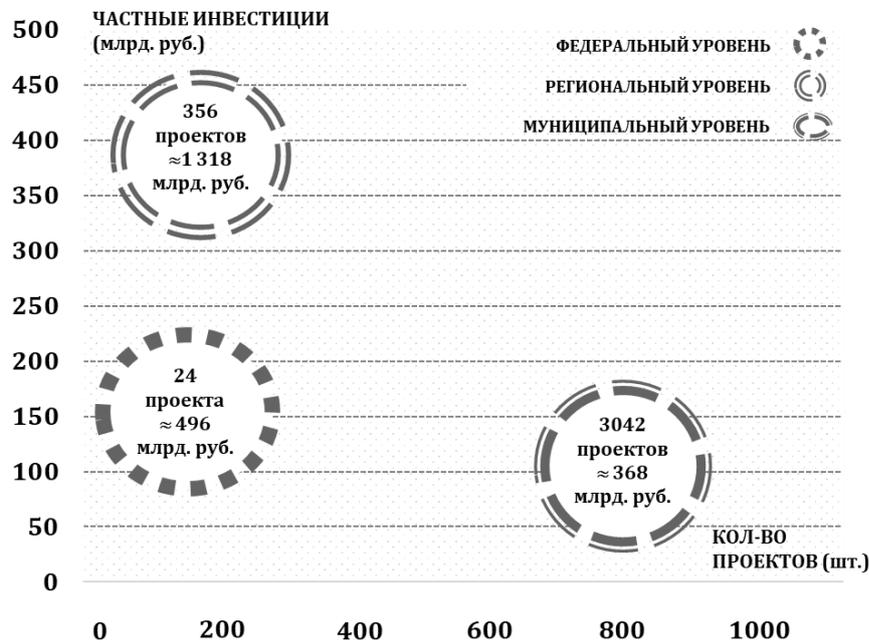


Рисунок 6 - Объем частных инвестиций в реализуемых проектах государственно-частного партнерства (прошедших стадию коммерческого закрытия – без учета завершенных, по данным на конец 2018 года)¹

Субъекты Российской Федерации дифференцируются по степени вовлеченности в государственно-частное партнерство, которые можно отнести к 5 различным уровням развития: лидирующая группа, высокий уровень развития, средний уровень развития, низкий уровень развития, очень низкий уровень развития (Таблица 11).

Хотелось бы особо отметить, что существует значительный потенциал дальнейшего развития государственно-частного партнерства. По оценке Центра развития государственно-частного партнерства, отношение объема частных инвестиций в инфраструктуру в проектах государственно-частного партнерства к номинальному ВВП Российской Федерации составляет менее 1 процента [125].

¹ Источник: составлено автором, на основе данных Национального Центра ГЧП.

Таблица 11 - Рейтинг регионов РФ по уровню развития партнерства государства и частного сектора экономик

Уровни развития партнерства регионов	Наименования групп регионов по уровням развития партнерства	Регионы
Первый уровень развития	Лидеры развития (70-90%)	Город Москва, Город Санкт-Петербург, Московская область, Самарская область, Республика Башкортостан, Пермский край, Тамбовская область, Нижегородская область, Новосибирская область, Свердловская область, Красноярский край, Владимирская область, Удмуртская Республика, Ленинградская область, Республика Татарстан, Хабаровский край.
Второй уровень развития	Высокий уровень развития (50-70%)	Республика Саха (Якутия), Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, Иркутская область, Тюменская область, Тульская область, Ульяновская область, Амурская область, Челябинская область, Калужская область, Республика Бурятия, Республика Алтай, Воронежская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Астраханская область, Архангельская область, Калининградская область, Ростовская область, Волгоградская область, Оренбургская область.
Третий уровень развития	Средний уровень развития (35-50%)	Чувашская Республика, Вологодская область, Смоленская область, Ставропольский край, Липецкая область, Ивановская область, Республика Мордовия, Пензенская область, Кемеровская область, Белгородская область, Мурманская область, Краснодарский край, Саратовская область.
Четвертый уровень развития	Низкий уровень развития (25-35%)	Камчатский край, Алтайский край, Рязанская область, Приморский край, Новгородская область, Магаданская область, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Коми, Кировская область, Ярославская область, Чукотский автономный округ, Курская область, Омская область, Забайкальский край, Республика Крым, Псковская область.
Пятый уровень развития	Очень низкий уровень развития (0-25%)	Томская область, Костромская область, Сахалинская область, Республика Дагестан, Ненецкий автономный округ, Орловская область, Курганская область, Город Севастополь, Республика Карелия, Еврейская автономная область, Тверская область, Республика Марий Эл, Республика Хакасия, Брянская область, Республика Адыгея, Республика Тыва, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика, Республика Ингушетия, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Калмыкия.

Источник: составлено автором по данным: Исследование «Государственно-частное партнерство в России: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». - М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2018. - 78 с.

В то же время, в странах, сравнимых по экономическому развитию с Российской Федерацией, процент отношения объема частных инвестиций к номинальному ВВП значительно выше. Так, например, в Федеративной Республике Бразилия этот показатель составляет 18,9 процентов, в Республике Индия 9,5 процентов, в Аргентинской Республике, Турецкой Республике и Королевстве Таиланд он находится на уровне 8 процентов. Согласно результатам расчетов экспертов, для качественного развития российской экономики данное соотношение должно быть на уровне 4-5 процентов [125].

В мировой практике наиболее успешными странами в сфере партнерства государства и частного сектора экономики являются Французская Республика и Великобритания.

Особенностью французской модели развития партнерства состоит в том, что для привлечения частных инвестиций в государственные проекты создаются компании смешанной формы собственности (Societe d'Economie Mixte, SEM). Степень участия государства в капитале таких компаний на практике варьируется в диапазоне от 50 до 85 процентов через различные механизмы владения капиталом [137]. Организации «смешанной формы собственности» осуществляют деятельность в сферах: строительства и реконструкции зданий и сооружений; управления промышленными объектами; выполнения делегируемых им функции по предоставлению общественных услуг.

Следует отметить, что Французской Республике лидерство среди других стран в развитии государственно-частного партнерства обеспечило использование механизмов партнерства, имеющих существенные отличия от типовых механизмов, применяемых в странах Европейского союза. Так, для решения задачи эффективной контрактации разработана нормативная правовая основа для регламентации и использования: партнерских контрактов; долгосрочных договоров аренды государственной собственности; разрешений на временное использование государственной собственности; разрешений на временное использование государственной собственности с возможностью последующего выкупа до завершения срока контракта.

В целом, для модели государственно-частного партнерства, используемой во Французской Республике, характерна высокая эффективность проектов, которая связана с тем, что на начальном этапе проводится детальная финансово-экономическая оценка проекта, существует действенный контроль со стороны государства. Создана и на постоянной основе функционирует Миссия поддержки проектов (*Mission d'appui aux partenariats public-privé*). Целью деятельности данной организации является: выполнение функций консультационной и организационной поддержки при подготовке партнерских проектов и заключении контрактов; участие в разработке методического руководства по заключению контрактов; проведение экспертизы, по экономической оценке, проектов партнерства; осуществление контроля за выполнением контрактов; в случае необходимости - изменение регламентов выполнения проектов и их целевых показателей [137].

Говоря об опыте Великобритании, необходимо отметить, что в этой стране реализуется около половины всех европейских проектов, основанных на принципах партнерства государства и частного сектора [139].

В восьмидесятых годах XX века в Великобритании начала действовать программа «Инициатива частного финансирования» (*Private Finance Initiative, PFI*), которая была ориентирована на реализацию проектов в сфере инфраструктуры. Частным инвесторам было поручено строительство и эксплуатация государственных объектов. Возврат частного финансирования осуществлялся за счет возможности эксплуатации объекта или за счет средств бюджета. Сфера деятельности «Инициатива частного финансирования» включала в себя: строительство, модернизацию и эксплуатацию лондонского метрополитена, автомобильных и железных дорог, школ, военных казарм, больниц и ряда других объектов. В дальнейшем партнерская деятельность в рамках программы «Инициатива частного финансирования» была модифицирована путем формализации процедур заключения и оценки контрактов, особенно, в части расчета экономической эффективности проекта, определения потенциальных выгод и рисков. За все время существования этой программы было реализовано более 700 проектов на общую сумму 55 млрд фунтов стерлингов [139].

В начале 2013 года в Великобритании был предложен новый подход к дальнейшему развитию партнерства государства и частного сектора под названием PF2 (Private Finance 2), который отличался следующими основными нововведениями [139]:

- финансирование проекта необходимо осуществлять за счет приобретения доли в уставном капитале проектных компаний;
- диверсификация источников финансирования, направленная на сокращение зависимости от бюджетного финансирования и привлечения более дешевых средств из пенсионных и страховых фондов;
- совершенствование системы управления рисками;
- усиление прозрачности на основе публикации отчетности и информирования о реализуемых инвестициях.

Следует отметить, что на современном этапе в российской экономике также наблюдается тенденция к развитию государственного предпринимательства именно на основе активного использования механизмов партнерства государства и частного сектора экономики. В зависимости от глубины интеграции государства в хозяйственные процессы все механизмы партнерства можно разделить на две основные группы – договорную и корпоративную (Рисунок 7).

К основным механизмам участия государства в предпринимательской деятельности на основе партнерских отношений можно отнести: концессионные соглашения; сделки по привлечению инвестиций в отношении объектов инфраструктуры, находящихся в государственной собственности; аренду государственного имущества; передачу государственной собственности в доверительное управление; государственную контрактную систему; создание проектных организаций и ряд др. механизмов.

Учитывая ограниченный объем изложения, в рамках данного исследования невозможно провести анализ и рассмотреть все вышеуказанные механизмы участия государства в предпринимательской деятельности, поэтому остановимся на механизмах, получивших на современном этапе наиболее активное развитие.

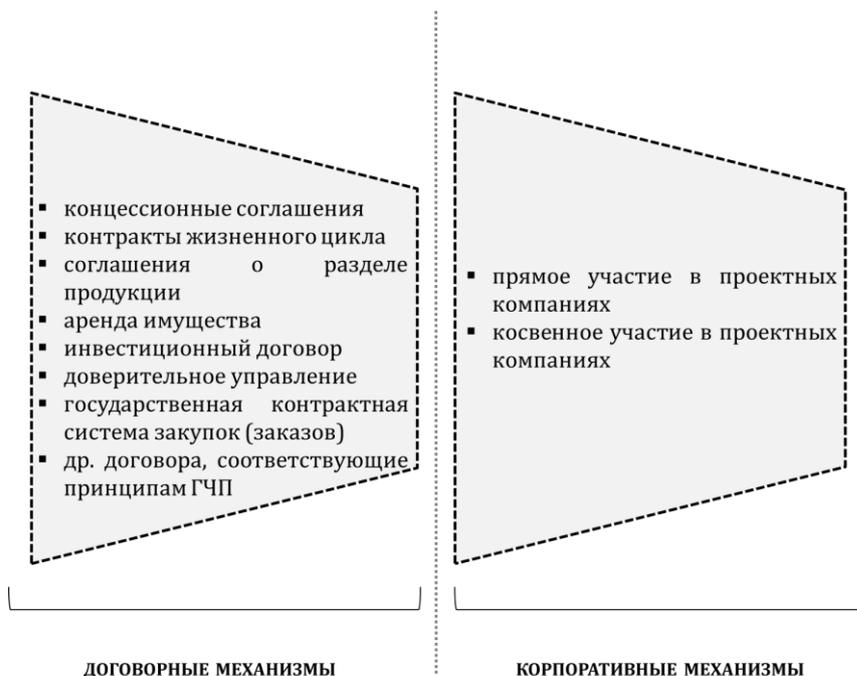


Рисунок 7 - Классификация механизмов участия государства в предпринимательской деятельности на основе принципов партнерства¹

Среди договорных партнерских механизмов государственного предпринимательства остановимся на трех ключевых (концессионные соглашения, соглашения о государственно-частном партнерстве, контрактная система и реализуемые в ее русле инвестиционные контракты в отношении объектов государственной собственности), связанных с непосредственным управлением и распоряжением государственной собственностью, которые на современном этапе способствуют созданию качественной системы управления и приводят к повышению эффективности участия государства в предпринимательской деятельности.

Наибольшее распространение среди всех договорных механизмов партнерства государства и частного сектора в российской экономике получили концессионные соглашения. Так, только за 2016-2017 годы, в Российской Федерации было заключено концессионных соглашений с инвестиционными обязательствами на сумму свыше 400 млрд руб. В 2017 году в Российской

¹ Источник: составлено автором.

Федерации было заключено 51 концессионное соглашение средней (с инвестиционными обязательствами от 100 млн руб. до 1 млрд руб.) и крупной (с инвестиционными обязательствами свыше 1 млрд руб.) категорий проектов с суммарным объемом инвестиционных обязательств 215,1 млрд руб., в 2016 году – 51 соглашение с объемом 233,9 млрд руб. [24].

По сути, это был первый в современной российской практике механизм, регулирующий отношения в сфере партнерства государства и частного сектора экономики.¹

Закон о концессиях «регулирует отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением, изменением и прекращением концессионных соглашений, устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон концессионного соглашения.» [79].

Закон определяет перечень объектов концессионного соглашения и особенности передачи в концессию отдельных видов имущества, определяет основные права и обязанности сторон соглашения, условия, являющиеся обязательными для включения в концессионные соглашения. Законом установлены гарантии прав и законных интересов сторон концессионного соглашения, подробно регламентирован порядок заключения, изменения и расторжения концессионных соглашений, особенно в части, касающейся принятия решения о заключении концессионного соглашения и проведения конкурсных процедур [79].

В соответствии с законом о концессиях «по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности,

¹ Системное выстраивание государственной политики в сфере государственно-частного партнерства в России в новое время началось с принятия в 2005 году Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», за которым последовало развитие регионального законодательства об участии субъектов Российской Федерации в государственно-частном партнерстве.

предусмотренной концессионным соглашением, ... право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.» [79].

Однако, несмотря на востребованность механизма, концессионные соглашения направлены, в первую очередь, на реализацию инфраструктурных «концессионных проектов», в большинстве своем в коммунальной, транспортной, социальной и энергетической отраслях. Концессионными соглашениями не предусмотрена реализация инвестиционных проектов в отраслях промышленности, направленных на создание передовых инновационных продуктов и технологий.

В 2015 году для устранения существующих ограничений, связанных с реализацией проектов государственно-частного партнерства был разработан и принят Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ. Данный закон создал институциональные предпосылки для развития новых механизмов государственно-частного партнерства. Ключевое отличие соглашения о государственно-частном партнерстве от концессионного соглашения заключается в том, что, во-первых, в нем риски, затраты и прибыль распределяются между обеими сторонами, а в концессионном соглашении все это несет концессионер, во-вторых, присутствует возможность возникновения частной собственности на публичную собственность, вместе с тем, инвестор обязан обеспечивать полное или частичное финансирование создания такой собственности и ее эксплуатацию в соответствии с ее целевым назначением, которое регистрируется в качестве обременения объекта.

Следует также отметить, что Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ законодательно закрепил термин «государственно-частное партнерство» в российском правовом поле, создав основу для применения различных договорных механизмов государственно-частного партнерства.

Еще одним механизмом развития предпринимательской деятельности государства является контрактная система закупок (заказов). Для осуществления государственных закупок государство (в лице уполномоченных органов) размещает на рынке заказы и заключает соответствующие контракты на производство, поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг [78].

«Именно через систему контрактов устанавливаются и реализуются экономические связи государства-заказчика с хозяйствующими субъектами различных форм собственности для закупки товаров, работ, услуг. Благодаря многообразию использования различных типов государственных и муниципальных контрактов (контрактных соглашений) государство имеет возможность оказывать регулирующее и стимулирующее воздействие на экономические процессы.», – отмечается в исследовании Центр стратегических разработок [14].¹

В российской экономике в 2016 году государство (в лице уполномоченных органов на всех уровнях исполнительной власти) заключило 3,5 млн контрактов, объем контрактации на гражданском открытом рынке (объем заключенных контрактов без учета контрактов, сведения о которых составляют государственную

¹ В русле данной «контрактной» идеологии лежит и задача создания контрактной системы управления государственными и муниципальными закупками в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Целью создания контрактной системы является повышение эффективности обеспечения общественных нужд за счет реализации системного подхода к формированию, заключению и исполнению государственных и муниципальных контрактов, прозрачности всего цикла закупок от планирования до приемки и оценки результатов. Правовую основу государственных и муниципальных закупок на открытом рынке также составляют: нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации, законодательные и нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, муниципальных образований.

тайну и не размещаются в открытом доступе) составил 5,5 трлн руб., а «количество зарегистрированных заказчиков (органов государственной власти, местного самоуправления и бюджетополучателей) составило более 250 тысяч организаций.» [14]. В 2017 году объем закупок показал рост по сравнению с 2016 годом на 13 процентов достигнув 6,2 трлн руб. [105] А по итогам 2018 года (по данным Единой информационной системы закупок) составил 6,79 трлн руб. В целом, по оценке Минэкономразвития России, около 40 процентов ВВП Российской Федерации перераспределяется через систему контрактации на рынке общественных (государственных, муниципальных и регулируемых) закупок [117].

В рамках данной работы развитие и повышение эффективности контрактной системы закупок не является задачей исследования, данная проблематика широко рассматривается в научных публикациях российских ученых и экспертов (см., например, работы О.В. Анчишкиной, И.И. Смотрицкой, В.А. Федоровича., С.И. Черных и др.). Отметим лишь, что контрактная система играет важнейшую системообразующую роль в российском обществе. Для того, чтобы государственные закупки были эффективными, они должны отвечать потребностям соответствующих субъектов, то есть общества, государства и частного сектора, что предполагает развитие разнообразных форм партнерства государства и частного сектора и механизмов контрактации.

«Предпринимательская деятельность государства должна базироваться на развитии новых управленческих компетенций, стратегического и программно-целевого подхода, освоении контрактных инструментов и технологий реализации общественно значимых проектов. Государство, благодаря вариативности использования различных контрактных соглашений, может формировать платежеспособный спрос и привлекать частный бизнес на взаимовыгодной основе к решению общественно-значимых задач в условиях возникающих бюджетных ограничений и экономических трудностей», – констатирую эксперты Центра стратегических разработок [14].

Таким образом, свободный и взаимовыгодный экономический договор (контракт), а также рожденные им различные контрактные механизмы выступают

одним из главных институтов рынка и инструментом партнерства государства и частного бизнеса.

В этом смысле, одним из наиболее продвинутых механизмов государственного предпринимательства, основанных на партнерстве государства и частного сектора экономики, выступают инвестиционные контракты (инвестиционные договора).

Данный механизм представляет собой вид гражданско-правового соглашения, заключенного инвестором в соответствии с федеральным законодательством с другими субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемого в виде капитальных вложений и направленного на возмездное приобретение или образование объекта гражданских прав. Инвестиционные контракты включают в себя компоненты различных договоров, связанных с проектно-изыскательными работами, строительным подрядом, арендой, доверительным управлением имуществом, возмездным оказанием услуг, оплатой в рассрочку и др.

Инвестиционные правоотношения, формирующиеся в результате реализации инвестиционных контрактов, позволяют инвестору создать, улучшить или приобрести на возмездной основе объекты, которые принадлежат третьим лицам. В рамках соответствующего механизма осуществляется разработка и реализация приоритетных предпринимательских проектов, что открывает возможность применения более прогрессивных механизмов государственного предпринимательства.

Выполнение определенных государственных контрактов предусматривает привлечение средств частного сектора на условиях софинансирования и включает сложные подрядные и субподрядные схемы реализации контрактов с возможной интеграцией интеллектуальных и финансовых активов государства и частных предпринимателей. Например, при реализации долгосрочных контрактов на НИОКР, производство и выпуск технически сложной и инновационной продукции, могут возникать различные формы и механизмы государственно-частного партнерства. Так, Федеральным законом от 31.12.2014 № 488-ФЗ

«О промышленной политике в Российской Федерации» регламентируется создание и использование нового механизма стимулирования промышленной деятельности в Российской Федерации специального инвестиционного контракта.

Применение специального инвестиционного контракта регламентируется Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.07.2015 № 708 «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности».

Цель внедрения специального инвестиционного контракта – стимулирование инвестиций в создание и модернизацию промышленного производства на территории Российской Федерации путем предоставления инвесторам отраслевых льгот и преференций и обеспечения стабильных условий ведения бизнеса, при условии выполнения инвестором обязательств по созданию и/или модернизации промышленного производства.

Специальный инвестиционный контракт – это новый нефинансовый инструмент, который позволит мотивировать бизнес на создание новых производственных мощностей на территории Российской Федерации. Он заключается федеральным органом исполнительной власти с инвестором, определенным Правительством.

Специальный инвестиционный контракт заключается на срок до 10 лет, при этом срок контракта устанавливается равным выходу проекта на проектную операционную прибыль в соответствии с представленным бизнес-планом, увеличенным на пять лет.

К следующему инвестиционному контрактному механизму партнерства государства и частного сектора можно отнести передачу в аренду государственной собственности, которая является разновидностью имущественного договора, согласно которому собственность за арендную плату передается арендатору для временного владения и пользования (или только для временного пользования).

К примеру, в сельском хозяйстве или при добыче полезных ископаемых арендная плата в составе земельной ренты и амортизации процента за пользование материальными активами вносится за временное использование земли или недр.

Собственностью арендаторов, согласно договорам аренды земляных наделов, являются выращенные плоды, сельхозпродукция и полученные доходы в результате их реализации.

Преимущества аренды для частных инвесторов заключаются в сохранении правомочий по владению и пользованию федеральным имуществом в течение срока действия договора при его соблюдении и приоритетного права на продление данного договора. Договор может включать механизм компенсации затрат арендатора при модернизации федерального имущества за счет сокращения объема арендных платежей, а также переуступку прав в пользу других лиц, при внесении залога или формировании уставного капитала. Подобный договор является весьма действенной формой передачи частному арендатору федерального имущества, обремененного правом оперативного управления или спецификой ведения хозяйства, и которое не может быть приватизировано по стратегическим соображениям.

В дальнейшем ожидается увеличение количества объектов государственной собственности (объектов, относящихся к системе образования, культуры, здравоохранения, транспорта, внутренних дел, муниципального управления и др.), передаваемых в аренду.

Другим договорным механизмом партнерства государства и частного сектора экономики являются договоры доверительного управления имуществом, как одного из видов договоров, которые предусмотрены Гражданским кодексом Российской Федерации.

Договор доверительного управления имуществом предусматривает передачу от одной стороны (учредителя управления) к другой стороне (доверительному управляющему) имущества в доверительное управление на согласованный срок, в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Договоры с государством, в условиях современного законодательства, могут быть рассчитаны только на краткосрочную перспективу [21].

Обязанностью другой стороны является управление переданным имуществом в интересах собственника или указанного им лица

(выгодоприобретателя). Договор доверительного управления может быть, как безвозмездным (односторонне обязывающим), так и возмездным (двусторонне обязывающим). Для данного договора приемлема простая письменная форма, кроме случаев передачи недвижимого имущества, при которых нарушение формы такого договора влечет его ничтожность. Рассматриваемая форма партнерства не переводит права собственности к доверительному управляющему, но он может осуществлять любые юридические и фактические действия с обязательным учетом интересов выгодоприобретателя.

В международной практике к механизмам государственно-частного партнерства часто относят так называемое корпоративное или институциональное государственно-частное партнерство, когда публичный и частный партнеры создают совместное юридическое лицо (хозяйствующее общество).

Корпоративное партнерство нашло отражения в российской практике еще до принятия закона о государственно-частном партнерстве.

Далее рассмотрим ключевые особенности корпоративных механизмов партнерства государства и частного сектора экономики.

Выбор данного механизма партнерства предполагает не столько участие в капитале, сколько создание проектных компаний для реализации проектов модернизации, освоения новой продукции и повышения, в конечном итоге, эффективности управления государственной собственностью.

Проектная компания в рамках корпоративной механизма партнерства создается для организации взаимодействия между государственной и частной сторонами.

Основные преимущества данного механизма партнерства заключаются в следующем:

- корпоративный механизм партнерства позволяет объединить управленческие усилия и материальные ресурсы сторон партнерства;
- за счет увеличения уставного капитала (обособления имущества) корпоративный механизм партнерства позволяет повысить возможности

по финансированию совместных проектов, осуществляемых государством и частным сектором экономики;

- корпоративный механизм партнерства позволяет минимизировать риски ответственности сторон, реализующих проект;
- корпоративный механизм партнерства обеспечивает каждую из сторон эффективными механизмами по управлению и контролю над деятельностью компании.

Существует несколько инструментов, предусматривающих реализацию корпоративного механизма партнерства государства и частного сектора.

Государство непосредственно участвует в проектной компании.

Основные особенности:

- потенциал корпоративных механизмов не реализуется в полном объеме;
- бюджетное законодательство не позволяет публичной стороне выкупить долю частного партнера.

Государство косвенным образом участвует в проектной компании (через государственные организации и организации с государственным участием).

Основные особенности:

- участники партнерства владеют практически всеми доступными инструментами регулирования корпоративных отношений;

При создании проектной компании и реализации партнерских проектов достигаются следующие результаты:

- исходя из степени участия сторон в проекте, формируется баланс интересов этих сторон;
- в корпоративном договоре сторонами учитываются все аспекты сотрудничества, а также ответственности сторон за нарушение взятых обязательств, а также механизмы выхода сторон из проекта;
- появляется возможность непосредственного участия каждого из партнеров в деятельности проектной компании с совместным принятием решений по ключевым вопросам.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что несмотря на серьезное развитие, полноценному и эффективному применению механизмов практической реализации участия государства в предпринимательской деятельности, на основе партнерства государства и частного сектора, присущ ряд проблем, из которых наиболее крупными считаем следующие:

- неразвитость и (или) несоответствие действующей практики системы нормативных правовых документов, направленных на регламентацию применения механизмов партнерства государства и частного сектора, и, как результат, отсутствие единого регулятора, ответственного за реализацию предпринимательских проектов государства, реализуемых на основе партнерства с частным сектором экономики;

- отсутствие единых принципов по практической реализации предпринимательских проектов, основанных на принципах партнерства государства и частного сектора;

- влияние системных факторов, сдерживающих развитие партнерства государства и частного сектора экономики.

К системным факторам, сдерживающим развитие партнерства государства и частного сектора, можно отнести следующие факторы:

- отсутствия уполномоченного координирующего органа и, как результат, исключение использования при заключении партнерских соглашений принципа «единого окна»;

- существенные ограничения на использование частного капитала в долгосрочной перспективе ввиду ограниченных финансовых возможностей российских инвесторов и санкционных запретов на привлечение масштабного зарубежного финансирования;

- недостаточный уровень развития российских финансовых рынков и банковской системы с их нестабильностью и неопределенностью, что не дает приречь в партнерские проекты дешевые долгосрочные кредиты.

Недостаточное развитие системы регламентации применения тех или иных механизмов партнерства государства и частного сектора, особенно

проявляющегося на уровне подготовки проектов партнерства, свидетельствует об общей обособленности существующего законодательства и существующего инструментария применения механизмов партнерства и является серьезным ограничительным фактором для дальнейшего развития государственного предпринимательства.

С развитием методологии партнерства и устранением недостатков в законодательстве по регулированию данного процесса возникнет необходимость в совершенствовании механизмов участия государства в предпринимательской деятельности и программного государственного управления по мероприятиям внедрения указанных механизмов.

Целесообразность расширения сферы реализации предпринимательских проектов, основанных на принципе партнерства государства и частного сектора, обуславливается усиливающимися факторами нестабильности экономической системы, оптимизацией финансирования бюджетных статей, возможностями по увеличению масштабов проектов в связи с привлечением внебюджетного финансирования и т.д.

Теоретически, партнерство государства и частного сектора, в сфере реализации совместных предпринимательских проектов, призвано быть привлекательным для каждой из сторон. Для привлечения частного партнера государству следует максимально усилить привлекательность планируемых к реализации проектов. Каждый из подобных проектов должен реализовываться с высочайшим качеством. Партнерство государства и частного сектора должно быть направлено на эффективное использование ресурсов государства его собственности и капитала, а также ресурсов (в том числе, и интеллектуальных) частного капитала для получения максимального экономического эффекта.

Для реализации этой задачи представляется целесообразным разработать систему отбора предпринимательских проектов, планируемых к реализации, а также внедрить единую систему оценки потенциального партнера, ввести единые принципы по практической реализации предпринимательских проектов.

В результате проведенного анализа сформулированы первоочередные меры по совершенствованию действующей системы управления государственными предпринимательскими проектами.

Во-первых, первоочередным шагом на данном направлении видится определение уполномоченного органа, ответственного за реализацию предпринимательских проектов, реализуемых на принципах партнерства государства и частного сектора экономики.

Необходимо определить в действующем законодательстве полномочия данного органа в сферах реализации предпринимательских проектов, особенно:

- при обеспечении межведомственной координации деятельности органов исполнительной власти при реализации проектов;
- при оценке эффективности и сравнительного преимущества предлагаемых к реализации проектов;
- при согласовании позиций в процессе проведения отбора потенциального партнера;
- при осуществлении мониторинга реализации проектов;
- при содействии в защите прав и законных интересов сторон проекта;
- при ведении реестра реализуемых проектов;
- в процессе обеспечения открытости и доступности информации о реализуемых проектах.

К основным полномочиям органа, ответственного за реализацию предпринимательских проектов, основанных на принципах партнерства государства и частного сектора экономики, необходимо отнести:

- координацию процессов осуществления предпринимательских проектов;
- согласование документации на право заключения соглашения о реализации проекта;
- мониторинг реализации и ведение реестра реализуемых проектов.

Во-вторых, необходимо организовать работу межведомственного совещательно-консультативного органа, предназначение которого будет заключаться:

- в совершенствовании механизмов участия государства в предпринимательской деятельности;
- в разработке положения об оценке эффективности и сравнительного преимущества предлагаемых к реализации предпринимательских проектов;
- в разработке положения об отборе потенциального партнера для реализации предпринимательского проекта;
- в разработке положения о защите прав сторон, осуществляющих предпринимательский проект;
- в разработке положения о мониторинге реализуемых предпринимательских проектов.

И, наконец, на основе системного подхода организовать обучение государственных служащих и специалистов для формирования проектной команды в каждом субъекте Российской Федерации в целях эффективной реализации предпринимательских проектов государства.

В последующем следует четко регламентировать систему распределения ответственности за реализацию предпринимательских проектов от федерального до региональных уровней с максимальным использованием мировой практики реализации и регламентации партнерских проектов. Необходимо обеспечить прозрачность, ясность и привлекательность сотрудничества, а также зафиксировать в положении о реализации проектов партнерства необходимость учета реальных интересов сторон – участников соответствующих проектов.

Завершая анализ современного состояния развития государственного предпринимательства в России, необходимо подчеркнуть, что в современных условиях развитие государственного предпринимательства должно осуществляться на основе применения прогрессивных, ранее недоступных в российской практике, ввиду различных ограничений, механизмов участия государства в предпринимательской деятельности.

С развитием методологии партнерства и устранением недостатков в законодательстве по регулированию государственного предпринимательства далее возникнет необходимость в разработке стратегических направлений развития государственного предпринимательства и программного государственного управления по мероприятиям внедрения указанных механизмов.

В основу модели развития государственного предпринимательства следует заложить следующие важные положения:

– государственное предпринимательство должно осуществляться на основе правил рыночной экономики и управляться на основе рыночных механизмов участия в хозяйственной деятельности;

– совершенствование законодательства в сфере государственной предпринимательской деятельности будет способствовать повышению качества управления объектами государственной собственности и сделает возможным интеграцию государственной собственности в систему рыночных отношений.

Проведенный в данной главе анализ особенностей формирования, практики и тенденций развития предпринимательской деятельности государства в российской экономике позволяет выделить следующие основные положения.

1. В современных условиях разработка единого свода норм и правил регулирования процесса участия государства в предпринимательской деятельности призвана, в первую очередь, обеспечить большую гибкость в процессе вовлечения государственной собственности в хозяйственный оборот.

2. Анализ мирового опыта и российской практики позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время наиболее активное развитие получает участие государства в предпринимательской деятельности на основе механизмов партнерства с частным бизнесом («государство в роли партнера»).

3. Развитие государственного предпринимательства следует рассматривать в контексте конкретных проектов, реализуемых на принципах партнерства государства и частных компаний на объектах федеральной, региональной и муниципальной собственности.

ГЛАВА 3 СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕАЛИЗАЦИИ ЗАДАЧ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

3.1 Стратегические подходы к развитию форм и механизмов государственного предпринимательства

Как показало проведенное исследование, государственное предпринимательство развивается на основе активного использования и вовлечения государственной собственности в хозяйственный оборот, что, в свою очередь, ведет к увеличению неналоговых доходов государства и расширяет возможности для развития взаимодействия государства с частными предпринимательскими структурами.

При этом представляется чрезвычайно важным обеспечить превращение государства (в лице соответствующих уполномоченных хозяйственных органов – «государственных агентов») в эффективный субъект предпринимательской деятельности, мотивированный к активному поведению на рынке. Учитывая это, государство должно заботиться не только о сохранении объектов государственной собственности и обеспечении оптимальных условий для ее использования, но и выступать инициатором создания передовых предпринимательских структур с точки зрения их социально-экономической эффективности.

В этом контексте, на современном этапе развития, требуется разработка стратегических направлений и институциональных принципов развития государственного предпринимательства, регулирующих новые направления участия государства в предпринимательской деятельности.

Определение стратегических направлений и институциональных принципов развития системы государственного предпринимательства необходимо для формирования соответствующей нормативной правовой базы в целях

использования новых партнерских форм и механизмов государственного предпринимательства для решения приоритетных задач модернизации и обеспечения устойчивого роста экономики страны. Государственное предпринимательство должно быть направлено на стимулирование следующих важнейших функций:

- эффективное вовлечение государственной собственности и ресурсов в хозяйственный оборот;
- эффективное распоряжение ресурсами, полученными от государственной предпринимательской деятельности;
- эффективное капиталовложение в предпринимательские проекты государства;
- диверсификация и хеджирование бюджетных рисков при реализации предпринимательских проектов государства.

Определение стратегических направлений и институциональных принципов развития придаст содержательную характеристику государственному предпринимательству в российской экономике, заложит основу для создания нормативной правовой базы для использования новых механизмов и инструментов государственного предпринимательства в целях модернизации российской экономики, регламентирует приоритеты и процедуры реализации предпринимательских проектов с участием государства.

Основная цель предпринимательской деятельности государства должна заключаться в содействии реализации задач устойчивого экономического роста и диверсификации российской экономики. Для этого государство должно выступать в качестве катализатора привлечения инвестиций в приоритетные секторы и отрасли экономики, создавая условия для формирования инвестиционно-привлекательной предпринимательской инфраструктуры, обеспечивающей доступ к необходимым ресурсам.

По мнению автора, одним из наиболее перспективных направлений развития государственного предпринимательства в Российской Федерации должна стать реализация приоритетных предпринимательских проектов, которые позволят

повысить конкурентоспособность ключевых отраслей российской экономики в условиях происходящей в мире технологической революции.

Как показало проведенное исследование, в современных условиях механизмы участия государства в предпринимательской деятельности принимают более гибкую форму. Государство отказывается от прямого контроля и управления своей собственностью в пользу частных партнеров, но при этом активно вовлекает имеющиеся государственные ресурсы в хозяйственный оборот, что, в свою очередь, ведет к увеличению неналоговых доходов государства. При этом участие государства в предпринимательской деятельности имеет значительный потенциал развития, в том числе на основе внедрения новых договорных (контрактных) механизмов партнерства. В то же время, по результатам проводимого исследования Центром развития государственно-частного партнерства, представителей бизнеса не устраивает существующий порядок взаимодействия с государством по вопросам партнерства государства и частного сектора экономики, а политика, направленная на развитие механизмов государственно-частного партнерства, оценивается как слабоэффективная [122].

В настоящее время более половины предпринимательских проектов, реализуемых на принципах партнерства государства и частного сектора, сталкиваются с системными проблемами, к которым можно отнести следующие:

- нормативные правовые и административные барьеры для развития механизмов партнерства государства и частного сектора экономики;¹
- отсутствие четко определенных в законодательстве механизмов партнерства государства и частного сектора экономики;

¹ В Российской Федерации законодательство о государственно-частном партнерстве на федеральном уровне состоит из федерального закона от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»; Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Закон о государственно-частном партнерстве принимался исходя из существующего опыта заключения и исполнения концессионных соглашений, в этой связи в соответствующих нормативных правовых актах не отражена в достаточной мере методология и не определены все имеющиеся механизмы развития государственно-частного партнерства. Правовое регулирование соответствующих форм партнерства ведется в соответствии с ГК Российской Федерации. [102; 109; 119]

- сложности урегулирования прав на объекты собственности (в том числе интеллектуальной собственности), созданные, в рамках партнерства государства и частного сектора экономики;

- недостаточная информированность участников о возможных механизмах развития партнерских отношений между государством и частным сектором экономики.

Обобщая все вышеизложенное, стратегические направления развития государственного предпринимательства в Российской Федерации можно сформулировать следующим образом:

1. Стимулирование предпринимательской инициативы в стране в целях развития новых или существующих отраслей экономики.

2. Реализация проектов с длительным сроком окупаемости, имеющих высокий экономический эффект в приоритетных секторах экономики.

3. Развитие государственного сектора экономики путем внедрения в систему управления государственной собственностью предпринимательских принципов хозяйствования.

Государственное предпринимательство необходимо строить на следующих принципах:

- государство должно дополнять работу частного сектора, а не заменять его, при этом государство должно реализовывать предпринимательские проекты преимущественно на принципах партнерства с частным сектором;

- приоритета в финансировании предпринимательских проектов на территории Российской Федерации в инфраструктуре, производстве промышленной продукции, среднего и высокого передела с экспортным потенциалом;

- участия в предпринимательских проектах, обеспечивающих мультипликативный эффект на привлеченные инвестиции;

- соответствия проектов к требованиям хеджирования рисков и коммерческой эффективности на этапе экспертизы и принятия решения по каждому конкретному предпринимательскому проекту;

– комплексной эффективности предпринимательских проектов в разрезе экономической, бюджетной и социальной эффективности.

Следует отметить, что актуальность развития механизмов государственного предпринимательства повышается в связи с введением санкций против нашей страны и, как следствие, снижением объема инвестирования в российскую экономику. В условиях санкционных ограничений для государственных организаций и организаций с государственным участием, как и для большинства крупнейших российских компаний и банков (в капитале которых присутствует государство), отсутствует возможность привлечения финансирования на зарубежных рынках капитала.

В этой связи возникает острая потребность в новых источниках привлечения средств для приоритетных инвестиционных проектов. По нашему мнению, одним из инструментов, позволяющим привлечь ресурсы частного бизнеса для реализации приоритетных проектов, выступает специальный инвестиционный контракт. Данный вид контрактов регламентируется Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.07.2015 № 708 (ред. от 27.12.2016) «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности» (вместе с «Правилами заключения специальных инвестиционных контрактов»).

По своей экономической сущности специальный инвестиционный контракт является одним из видов договоров, одной из сторон которого является государство в лице уполномоченного органа власти. С другой стороны – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, принимающий на себя обязательства в предусмотренный специальным инвестиционным контрактом срок создать технологию, либо модернизировать и (или) освоить производство промышленной продукции на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации.

Государство обязуется стимулировать деятельность частного партнера мерами, предусмотренными Федеральным законом «О промышленной политике

в Российской Федерации», или мерами поддержки субъектов деятельности в сфере промышленности, установленных иными федеральными законами и нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами.

Основной целью специального инвестиционного контракта является освоение технологий производства промышленной продукции, не имеющей произведенных в Российской Федерации аналогов, на основе создания или модернизации промышленного производства.

Предмет специального инвестиционного контракта гораздо шире, чем предмет соглашения о государственно-частном партнерстве или инвестиционный контракт. В рамках специального инвестиционного контракта государство может предоставить инвестору любые изъятия и преференции из числа предусмотренных действующим законодательством. Инвестор же может принять на себя любые обязательства социально-экономического характера. В рамках соглашения о государственно-частном партнерстве или инвестиционного контракта государство может предоставлять частному партнеру имущество, результаты интеллектуальной деятельности, финансовые ресурсы. А частный партнер принимает на себя обязательства, связанные с финансированием создания или реконструкции объекта и разработкой технической документации.

Несмотря на то, что в Правилах заключения специальных инвестиционных контрактов меры стимулирования не конкретизируются, практика заключения таких контрактов показывает, что частный партнер принимает на себя обязательства финансового характера, публичный же партнер предоставляет частному партнеру преимущественно преференции и изъятия.

Таким образом, в данном инвестиционном контракте не предусматривается софинансирование расходов, т.е. публичный партнер не осуществляет вложения бюджетных средств или государственного имущества. Кроме того, у публичного партнера не возникает право собственности на создаваемое имущество.

В то же время анализ имеющейся практики реализации специальных инвестиционных контрактов показывает, что данный инструмент является достаточно привлекательным для частного бизнеса. По данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, по итогам за 2018 год, заключен 21 специальный инвестиционный контракт, четыре контракта находятся на завершающей стадии рассмотрения. Общий объем планируемых инвестиций частным партнером по заключенным контрактам превысил 232 млрд руб., которые позволят создать порядка десяти тысяч рабочих мест и получить в бюджеты разных уровней в виде налогов и сборов более 100 млрд руб.

Результаты исследования масштаба и проблем управления государственными организациями и организациями с государственным участием, проведенного в данной работе, позволяют сделать вывод о целесообразности развития и расширения сферы деятельности специальных инвестиционных контрактов. По нашему мнению, необходимо внести изменения в действующее законодательство в части возможности получения государственной поддержки, преференций и изъятий для юридических лиц, принимающих на себя обязательства в рамках специального инвестиционного контракта модернизировать и (или) освоить производство продукции на основе использования государственной собственности и активов.

В русле сформулированных стратегических подходов к развитию государственного предпринимательства, автором предлагается новая организационно-экономическая модель механизма государственного предпринимательства, назовем ее специальным государственно-частным инвестиционным контрактом.

Рассмотрим основные принципы и механизмы организационно-экономической модели данного контракта.

Предполагается, что между публичной и частной стороной, являющейся, по своей сути, проектной компанией, в рамках реализации инвестиционного контракта, заключается договор, в рамках которого частный партнер осваивает производство продукции, а публичная сторона оказывает меры поддержки.

В свою очередь, компания специального назначения или проектная компания, созданная для реализации проекта в рамках специального государственно-частного инвестиционного контракта, организовывается на основе договора между государственной организацией или организацией с государственным участием, выступающей в рамках специального контракта объектом модернизации, и частным партнером.

Данная проектная компания, созданная на основе заключенного договора между «государственным агентом» и частным партнером, осуществляет реализацию проекта, приобретает права собственности и предусмотренные обязательства, при необходимости проектная компания может выступать в роли заемщика.

В рамках предложенной модели основную часть финансирования проекта (более 50 процентов объема финансирования) обеспечивает частный партнер, он также передает в собственность проектной компании право на использование новых технологий. В зависимости от конкретных условий проекта часть финансирования на себя может брать «государственный агент», также это могут быть и (или) коммерческие заемные средства. В свою очередь, «государственный агент» берет на себя финансирование создания необходимой для проекта инфраструктуры, передает имущественный комплекс, а также реализует меры государственной поддержки, предусмотренные действующим законодательством. Таким образом, «государственный агент» участвует в проекте денежными средствами, имущественным комплексом и мерами государственной поддержки (которые можно оценить в денежном эквиваленте).

Меры государственной поддержки в рамках указанной модели могут заключаться в следующих основных механизмах:

– предоставление государственных гарантий для обеспечения гражданско-правовых обязательств по кредитным договорам, договорам оказания юридических, консалтинговых, маркетинговых и страховых услуг, договорам финансовой аренды, а также обязательств по облигационным займам;

- установление особенностей налогообложения для организации, реализующей приоритетный инвестиционный проект;
- возможность участия в существующих программах субсидирования отечественных производителей;
- возможность получения статуса единственного поставщика продукции, произведенной в рамках партнерства (участие в государственных закупках на внеконкурсной основе);
- предоставление субсидий на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам для реализации инвестиционных проектов;
- возмещение затрат, связанных с выполнением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- передача проектной организации государственного имущества, необходимого для реализации проекта;
- предоставление проектной организации права на использование объектов интеллектуальной собственности, исключительные права на которые отнесены к государственной собственности;
- предоставление информации по вопросам, связанным с осуществлением проекта;
- содействие в установлении внешнеэкономических связей, необходимых для осуществления проекта.

По сути, в основе данной модели лежит обмен части финансирования проекта, привлечения технологий и модернизации государственной собственности на предоставление мер государственной поддержки и необходимого имущественного комплекса.

В данной схеме автор видит ряд преимуществ для сторон (Рисунок 8).

Для государства основные преимущества заключаются, во-первых, в развитии народнохозяйственного комплекса за счет развития отраслей промышленности и создания новых технологий. Во-вторых, в осуществлении модернизации объектов государственной собственности. В-третьих, в снижении нагрузки на бюджет при финансировании проектов модернизации,

осуществляемых «государственными агентами». И, наконец, контрактные отношения с частным партнером через «государственного агента», государство повышает контроль исполнения контракта и снижает риски неисполнения обязательств со стороны частного партнера.

Для частного партнера обеспечивается создание стабильных условий выполнения взятых на себя обязательств в рамках контракта, а предоставление государственных мер поддержки и льготных условий реализации проекта позволяет снизить финансовую нагрузку. Кроме того, повышается инвестиционная привлекательность организации, как стратегического партнера государства, а также акционерная стоимость за счет получения доходов от реализации проекта.



Рисунок 8 - Ключевые преимущества организационно-экономической модели специального государственно-частного инвестиционного контракта, направленного на производство высокотехнологичной продукции и модернизацию государственной собственности¹

¹ Источник: составлено автором.

В целом, реализация предпринимательских проектов на основе предлагаемой модели специального государственно-частного инвестиционного контракта позволит повысить эффективность управления имуществом, находящимся в собственности государства. Таким образом, данные проекты выступают альтернативой приватизации и позволят решить ряд ключевых проблем в управлении государственной собственностью.

В предлагаемой автором организационно-экономической модели важно, чтобы основной задачей государства при управлении своими имуществом, находящимся в собственности государства, являлся не краткосрочный факт пополнения казны, а повышение эффективности управления имуществом, находящимся в собственности государства.

3.2 Государственный предпринимательский проект как инструмент модернизации организаций государственного сектора экономики

Предлагаемая организационно-экономическая модель специального государственно-частного инвестиционного контракта, включающая контрактные принципы и институциональные формы его реализации, может быть использована в качестве инструмента модернизации государственных организаций и организаций с государственным участием. В связи с этим автор диссертации считает необходимым рассмотреть данную модель контракта в контексте конкретного предпринимательского проекта, реализуемого на принципах партнерства на объекте государственной собственности.

В качестве объекта предлагается использовать базовое предприятие дивизиона строительно-дорожной и коммунальной техники Акционерного общества «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» имени Ф.Э. Дзержинского» – Общество с ограниченной ответственностью

«ЧТЗ-УРАЛТРАК», г. Челябинск (далее – ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК», Челябинский тракторный завод).

АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» является многопрофильным машиностроительным холдингом, выпускающим широкую номенклатуру продукции военного назначения, железнодорожную, строительно-дорожную и промышленную технику, включающую около двухсот видов продукции, которое объединяет в своей структуре около 40 предприятий, конструкторские бюро и научно-исследовательские институты в пяти федеральных округах Российской Федерации.

Стопроцентным владельцем акций АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» является Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех».

ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» по комплексу параметров наилучшим образом подходит для апробации предлагаемых автором механизмов государственного предпринимательства.

В первую очередь стоит отметить, что в конце 80-х годов Челябинский тракторный завод являлся одним из самых крупных промышленных объединений, выпускающих высокотехнологичную машиностроительную продукцию. В 1992 году в рамках приватизационной программы, проводимой в Российской Федерации, предприятие было приватизировано. Однако, неэффективное управление предприятием со стороны новых собственников, безграмотная финансовая политика, несмотря на востребованность продукции предприятия на рынке, привели к тому, что к концу 90-х годов работа предприятия была приостановлена, а само предприятие было признано банкротом. Анализ приватизационного процесса Челябинского тракторного завода свидетельствует о том, что стратегическая цель приватизации достигнута не была: не появился эффективный частный инвестор, не повысилась эффективность деятельности предприятия.

Меры поддержки, оказываемые предприятию государством, позволили восстановить работу предприятия, однако позиции, занимаемые предприятием на рынке, были потеряны, производимая продукция стала неконкурентоспособной.

В 2011 году, учитывая потребности народного хозяйства России, руководством АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» было принято решение о создании на базе Челябинского тракторного завода серийного производства современных высокоэффективных строительно-дорожных и коммунальных машин.

АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» был приобретен контрольный пакет акций ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» (63,3 процента), что в сумме, с уже принадлежавшими АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» акциями, составило порядка 80 процентов. Консолидировав право собственности на предприятие, корпорация приступила к реализации программы восстановления деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что для устойчивого развития экономики Российской Федерации требуется существенное наращивание объемов строительства инфраструктуры во всех ее областях: в энергетике, транспорте, жилищно-коммунальном хозяйстве, здравоохранении. В этой связи Президент Российской Федерации В.В. Путин поставил задачу увеличения инвестиций на строительство и обустройство автомобильных дорог до 11 трлн руб. в 2018-2024 годах, определив инфраструктурное развитие одним из ключевых факторов стимулирования экономического роста в стране [124]. Учитывая потребность в столь масштабных преобразованиях, расчетное потребление спецтехники в 2018-2024 годах может составить порядка 2 трлн руб.¹

Эти планы невозможно реализовать без увеличения производства и поставки строительно-дорожной техники российского производства. Однако в настоящее время для отечественного строительно-дорожного машиностроения присуш

¹ По данным отраслевых предприятий, ФТС России, ЕЭК, Comtrade, модель Ассоциации «Росспецмаш».

ряд негативных общесистемных факторов, ограничивающих его развитие, в том числе: технологическая отсталость отдельных производств; высокая материало- и энергоемкость производства; низкая производительность труда; недостаток финансовых ресурсов; зависимость от поставок импортных комплектующих.

В итоге на российском рынке дорожно-строительной техники в целом преобладает продукция импортного производства, доля российской техники сохраняется на уровне в 30 процентов.¹ Российские потребители, несмотря на относительную дешевизну новой российской техники (до 2,5 раз), в большинстве своем отдают предпочтение импортным машинам, в том числе бывшим в употреблении.

Проведенный анализ отрасли позволил выделить основные факторы внешней среды, оказывающие наиболее существенное влияние на ее развитие. В таблице 12 приведена систематизация данных факторов.

Таблица 12 - Систематизация факторов внешней среды, оказывающих влияние на предприятия строительно-дорожного машиностроения

Политика и законодательство	Оценка	Экономика	Оценка
Курс государства направленный на импортозамещение	+	Высокий потенциал рынка	+
Государственная утилизационная программа	+	Рост доступности и развитие различных финансовых инструментов	+
Государственная программа поддержки экспорта	+	Увеличение инвестиций предприятий потребителей продукции дорожно-строительного машиностроения в основные фонды	+
Поддержка государства в сфере развития компонентной базы	+	Отсутствие стабильного платежеспособного спроса на внутреннем рынке	-
Возможные кризисные явления в мировой и российской экономике	-	Высокие процентные ставки по банковским кредитам	-

¹ По данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, за 2018 г.

Продолжение таблицы 12

Ограничение доступа к иностранному капиталу	-	Уровень развития машиностроительного комплекса России	-
Продление санкций в отношении Российской Федерации	-	Снижение ценового преимущества техники российского производства, за счет роста цен на сырье и энергоносители	-
		Усиление конкуренции со стороны иностранных компаний, организующих производство на территории Российской Федерации	-
		Низкая доля экспорта в производстве	-
Низкая производительность труда	-	Устаревший парк техники	+
Дефицит квалифицированных кадров	-	Высокий моральный и физический износ производственных мощностей предприятий производителей	-
Отрицательное отношение потребителей к российской технике	-	Недостаточное количество разработок новых моделей техники	-
		Недостаточное развитие производства компонентной базы	-

Источник: составлено автором по данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, проекта Стратегии развития строительного машиностроения в Российской Федерации до 2030 г., Ассоциации «Росспецмаш», данным компаний.

С целью нивелирования влияния указанных негативных факторов в настоящее время при активной государственной поддержке реализуется комплекс мероприятий, направленных на устранение существующих ограничений, создание производственно-технологического потенциала, обеспечение интенсивного опережающего развития строительного машиностроения в средне- и долгосрочной перспективе. В том числе, в части стимулирования реализации перспективных инвестиционных проектов, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, повышения эффективности основной деятельности

ключевых предприятий, совершенствования системы производства и поставок продукции.

Однако, в условиях дефицита бюджетных средств, реализация соответствующих мероприятий без привлечения частных инвестиций в отрасль не представляется возможной. Таким образом, в сложившихся условиях, по мнению автора, нивелирование негативных тенденций в отрасли возможно за счет максимальной координации действий государства и бизнеса, в том числе, на основе партнерских механизмов государственного предпринимательства.

Для стимулирования роста производства и повышения конкурентоспособности выпускаемой техники необходимо использовать имеющиеся возможности государственного предпринимательства и за счет эффекта синергии увеличить конкурентоспособность и инновационную активность национальных производителей строительно-дорожной техники.

Для выявления особенностей организации проекта модернизации на принципах партнерства государства и частного сектора экономики представляется необходимым провести анализ деятельности предприятия с целью определения необходимых предпосылок выбора и потенциальных возможностей будущего партнерства. Для решения этой задачи автор считает необходимым использовать универсальный и широко применяемый в разных сферах управленческой деятельности SWOT-анализ (Таблица 13).

Таблица 13 - SWOT-анализ ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Участие в программах господдержки. 2. Известность компании на рынке. 3. Низкая стоимость техники, по сравнению с аналогами. 4. Ремонтпригодность. 5. Единое конструкторское бюро.	1. Недостаточное количество разработок новых моделей техники. 2. Высокий моральный и физический износ производственных мощностей. 3. Низкое качество некоторых отечественных комплектующих. 4. Высокий уровень эксплуатационных издержек техники. 5. Низкая производительность труда.

Продолжение таблицы 13

Возможности	Угрозы
1. Высокий потенциал рынка. 2. Увеличение инвестиций предприятий потребителей продукции дорожно-машиностроения в основные фонды. 3. Рост доступности и развитие различных финансовых инструментов 4. Государственная программа поддержки отрасли. 5. Государственная программа поддержки экспорта. 6. Развитие компонентной базы в отрасли. 7. Повышение квалификации трудовых кадров в отрасли.	1. Рост импорта. 2. Отсутствие достаточной господдержки. 3. Нестабильный внутренний спрос. 4. Снижение доступности кредитных средств. 5. Опережающий рост себестоимости продукции за счет увеличения цен на сырье, комплектующие, энергоносители и транспорт.

Источник: составлено автором

Вторым шагом анализа является формирование проблемного поля. Формирование проблемного поля поможет определить стратегические возможности и направления деятельности компании в соответствии с выявленными сильными и слабыми сторонами. Результаты формирования проблемного поля представлены в таблице 14.

Проведенный анализ ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» показал, что в настоящее время рыночное положение компании неустойчивое, что связано с недостаточным уровнем технологического развития, снижением качества выпускаемых изделий, низким уровнем их надежности по сравнению с продукцией конкурентов. Как следует из результатов проведенного SWOT-анализа (Таблица 14), для решения проблем предприятия необходимым является внедрение на базе существующего предприятия производственной системы для выпуска новых высокотехнологичных видов техники.

Следует отметить, что в современных конкурентных рыночных условиях отечественным производителям необходимо выходить на мировой уровень эксплуатационной надежности и безотказности техники, а также активно предпринять меры, направленные на существенное снижение эксплуатационных издержек у потребителя.

Таблица 14 - Формирование проблемного поля на основе SWOT-анализа ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК»

Факторы		Сильные стороны				Слабые стороны				
		Участие в программах господдержки	Известность компании на рынке	Низкая стоимость техники, по сравнению с аналогами	Ремонто-пригодность	Единое конструкторское бюро	Недостаточное количество разработок новых моделей техники	Высокий моральный и физический износ производственных мощностей	Низкое качество некоторых отечественных комплектующих	Высокий уровень эксплуатационных издержек техники
Возможности	Высокий потенциал рынка	Внедрение на базе существующего предприятия нового оборудования для производства нового высокотехнологичного вида техники			Разработка инновационных программ, направленных на удовлетворение растущего спроса		Внедрение на базе существующего предприятия нового оборудования для производства нового высокотехнологичного вида техники	Разработка программы повышения качества компонентной базы	Разработка технологической программы перевооружения	Внедрение системы управления персоналом, участие персонала в стратегических изменениях компании
	Увеличение инвестиций предприятий-потребителей продукции строительного машиностроения в основные фонды									
	Рост доступности и развитие различных финансовых инструментов	Разработка инновационных программ, направленных на удовлетворение растущего спроса	Разработка плана маркетинга и продвижения продукции. Развитие каналов распределения продукции и сервисного обслуживания	Разработка технологической программы перевооружения						

Продолжение таблицы 14

	Государственная программа поддержки отрасли							
	Государственная программа поддержки экспорта							
	Развитие компонентной базы в отрасли							
	Повышение квалификации трудовых кадров							
Угрозы	Рост импорта	Разработка государственной программы защиты рынка от возросшего импорта			Внедрение на базе существующего предприятия нового оборудования для производства нового высокотехнологичного вида техники	Постоянный контроль качества компонентной базы	Разработка и реализация долгосрочной конкурентной стратегии	Внедрение системы управления персоналом, участие персонала в стратегических изменениях компании
	Отсутствие достаточной господдержки	Принятие на уровне государства стратегии развития отрасли						
	Нестабильный внутренний спрос	Разработка и реализация долгосрочной конкурентной стратегии						
	Снижение доступности кредитных средств	Разработка и реализация долгосрочной конкурентной стратегии						
	Опережающий рост себестоимости продукции	Внедрение на базе существующего предприятия нового оборудования для производства нового вида изделия						

Источник: составлено автором

В настоящее время на мировом рынке строительно-дорожной техники наблюдается тенденция повышения важности наукоемкости модельного ряда производимой техники. Создаются более мощные универсальные машины, позволяющие проводить одновременно несколько технологических операций и обеспечивающих высокую точность в работе и экономию затрат. Высокое качество техники, производительность, наукоемкость конструкций модельного ряда, гарантирующие бесперебойную работу техники в различных условиях, независимо от особенностей местности и климатического пояса, на сегодняшний день являются основными факторами, определяющими выбор потребителей. При этом, снижение парка техники повышает требования к производительности и надежности вновь приобретаемых машин.

В связи с этим на ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» автором предлагается к разработке крупномасштабная программа модернизации предприятия, построенная на реализации новой, инновационной платформы по выпуску строительно-дорожных машин.

Программой модернизации предполагается введение более десяти основных унифицированных модулей с дальнейшим подбором необходимых опций для конкретного потребителя. Модульная платформа призвана усилить позиции отрасли строительно-дорожного машиностроения в российском машиностроении, выступить драйвером развития научно-технического потенциала отрасли, а также повысить уровень высшего и среднего технического образования, создать дополнительные рабочие места в смежных производствах.

По предварительным оценкам необходимый объем инвестиций для реализации предлагаемого проекта составляет порядка 6 млрд руб.

Для оценки экономической эффективности автором проведен анализ программы модернизации ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» и проведено сравнение хозяйственных показателей предприятия до реализации проекта модернизации и после. В таблице 15 приведены основные характеристики соответствующего проекта.

Таблица 15 - Характеристики проекта модернизации ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» и сравнение количественных показателей

Характеристика	ЧТЗ-УРАЛТРАК	
Цель модернизации	Создание принципиально новых образцов строительного-дорожной техники и оборудования, конкурентоспособных на мировом рынке с использованием передового опыта ведущих зарубежных фирм	
Регион	Челябинская область	
Территориальный кластер	Технопарк «Тракторозаводский»	
Объем инвестиций для проведения модернизации	6 000 000 тыс руб.	
Срок реализации проекта	6 лет	
Задачи модернизации	<ul style="list-style-type: none"> - Модернизация цехов сборки, штамповки, раскройки, сварки, покраски; - Модернизация инфраструктуры предприятия (сооружения, здания, коммуникации); - Подготовка производственной базы для производства новой высокопроизводительной продукции по технологии полного цикла. 	
Установка модернизации	Адаптация производства под передовые технологические особенности.	
Модернизируемые мощности	<ul style="list-style-type: none"> - Технологические линии по раскройке, штамповке, сварке, сборке и покраске; - Технологические сборочные линии; - Технологические линии по производству комплектующих. 	
Продукт модернизации	Промышленные тракторы нового поколения и инженерные машины на их базе (бульдозеры, трубоукладчики и др.) По основным параметрам: мощность, габаритно-массовые, тяговые показатели, производительность, а также по выполнению требований экологических норм разрабатываемые машины соответствуют уровню аналогичных машин ведущих мировых производителей.	
Финансирование модернизации	Финансирование модернизации предусматривается за счет средств федерального бюджета, регионального бюджета, средств АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», средств частного инвестора, заемных средств.	
Показатели деятельности	До модернизации	После модернизации
Объем реализуемой продукции	1,1 тыс. ед. / год (прогнозный показатель 2019 г.)	3,2 тыс. ед. / год
Численность персонала	6200 чел.	6050 чел.
Уровень локализации производства	60%	75-80%

Источник: составлено автором

Реализация проекта позволит дополнительно увеличить объем производства на 1655 ед. воспроизводительной и технологичной техники к 2025 году. В 2022 году (планируемый срок реализации первого этапа проекта) с конвейера будет выпущена первая партия техники, что позволит увечить объем производства на 650 единиц техники. По мере реализации проекта к 2025 году объем реализуемой продукции предприятием составит запланированные в проекте 3200 ед. техники.

По прогнозу экспертов среднегодовой темп роста в отрасли на ближайшие пять лет будет составлять 5,8 процента в год.¹ По оценке первоначальный эффект от реализации проекта позволит увеличить среднегодовой темп роста по новой номенклатуре машин ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» до 30-35 процентов к 2025 году, за счет завоевания новых сегментов рынка. С выходом на проектную мощность рост замедлится и составит 6-7 процентов ежегодно. Основные прогнозные показатели производства техники, с учетом реализации проекта, представлены на рисунке 9.

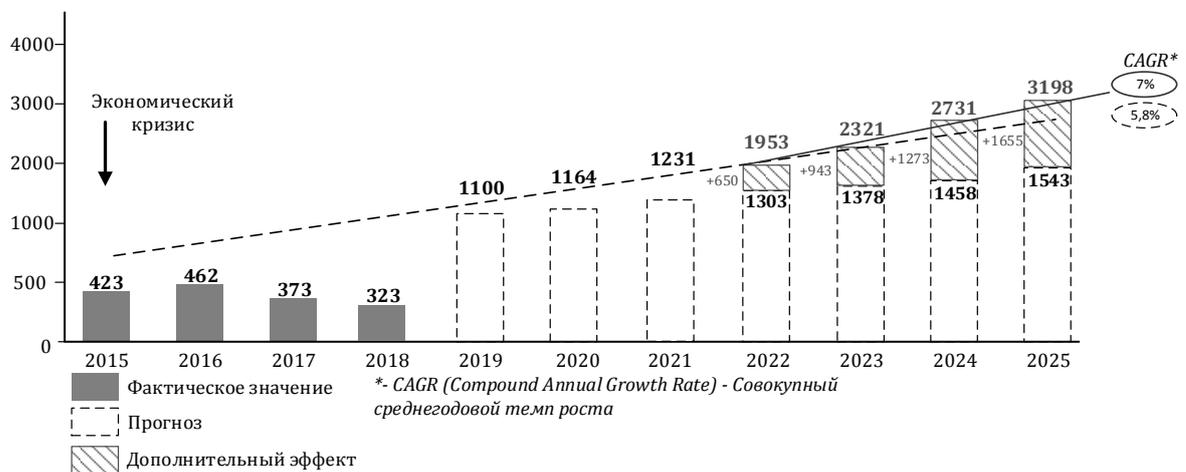


Рисунок 9 - Прогноз объема реализуемой продукции ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» в случае реализации программы модернизации», в шт.²

¹ По данным Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, проекта Стратегии развития строительного машиностроения в Российской Федерации до 2030 г., Ассоциации «Росспецмаш», данным компаний.

² Источник: составлено автором по данным Росстат, Ассоциации «Росспецмаш», ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК», АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», собственный анализ автора.

Дополнительный объем валовой прибыли при реализации проекта составит 6 671 млн руб. Полученные средства могут быть направлены на дальнейшую модернизацию основных фондов предприятий, что, в свою очередь, также повлечет за собой увеличение общей конкурентоспособности предприятия (Таблица 16, 17).

Таблица 16 - Сравнение финансовых показателей реализации проекта модернизации ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК», млн руб. (на конец года)

Год	Объем валовой прибыли при текущей деятельности, млн руб.*	Объем дополнительный валовой прибыли при реализации проекта, млн руб.*	Итого, млн руб.	Динамика, в %
2019 (прогноз)	493.73	***	493.00	00.00
2020	522.36**	***	522.36	00.00
2021	552.66**	***	552.66	00.00
2022	657.81**	928.20	1 586.01	+141.10
2023	773.29**	1 399.12	2 172.41	+180.93
2024	899.96**	1 888.74	2 788.70	+209.86
2025	952.15**	2 455.51	3 407.66	+257.89

* указан объем валовой прибыли до вычета расходов по выплате процентов и налогов, и начисленной амортизации, в текущих ценах.

** с учетом роста рынка на 5,8 процентов ежегодно.

*** на первой стадии реализации проекта, реализация дополнительного объема продукции не осуществляется.

Источник: составлено автором

Подводя итоги анализа проекта модернизации, можно сделать вывод о том, что проект модернизации финансово эффективен. Модернизация процесса производства может стать решением проблемного состояния организации, так как это позволит рассчитывать на создание конкурентоспособных машин с лучшими импортными аналогами не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Таблица 17 - Финансовое обоснование реализации проекта модернизации ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» (на конец года)

Основные показатели	Ед.изм	ИТОГО	2020*	2021*	2022	2023	2024	2025
Выручка:	млн руб.	84 561.83	6 529.61	6 908.33	12 769.01	15 963.06	19 291.68	23 100.14
Выручка при текущей деятельности	млн руб.	45 317.31	6 529.61	6 908.33	7 309.01	7 732.94	8 181.45	8 655.97
Выручка при реализации проекта	млн руб.	39 244.52	–	–	5 460.00	8 230.12	11 110.23	14 444.17
Себестоимость:	млн руб.	73 532.00	6 007.24	6 355.66	11 183.00	13 790.64	16 502.99	19 692.47
Себестоимость при текущей деятельности	млн руб.	40 959.04	6 007.24	6 355.66	6 651.20	6 959.64	7 281.49	7 703.81
Себестоимость при реализации проекта	млн руб.	32 572.96	–	–	4 531.80	6 831.00	9 221.50	11 988.66
Валовая прибыль:	млн руб.	11 029.80	522.36	552.66	1 586.01	2 172.41	2 788.70	3 407.66
Валовая прибыль при текущей деятельности	млн руб.	4 358.23	522.36	552.66	657.81	773.29	899.96	952.15
Валовая прибыль при реализации проекта	млн руб.	6 671.57	–	–	928.20	1 399.12	1 888.74	2 455.51
Чистая прибыль организации при реализации проекта с учетом текущей деятельности (с учетом вычета процентов по заемным средствам и уплаты налога на прибыль)	млн руб.	4 420.47	70.98	(65.55)	474.30	884.46	1 318.66	1.737.61
Прибыль при текущей деятельности (до вычета процентов по заемным средствам и уплаты налога на прибыль)	млн руб.	1 892.49	160.73	170.05	257.40	354.32	461.61	488.38
Прибыль при реализации проекта (до вычета процентов по заемным средствам и уплаты налога на прибыль)	млн руб.	4 710.66	–	–	655.38	987.89	1 333.60	1.733.79

Продолжение таблицы 17

Основные показатели	Ед.изм	ИТОГО	2020*	2021*	2022	2023	2024	2025
Инвестиции:								
Инвестиции в проект	млн руб.	(6 000.00)	(2 400.00)	(3 600.00)	–	–	–	–
Заемные средства:	млн руб.							
Собственные средства	млн руб.	1 200.00	480.00	720.00	–	–	–	–
Баланс долга на начало периода	млн руб.		–	1 920.00	4 800.00	3 731.10	2 579.16	1 337.80
Привлечение долга	млн руб.	4 800.00	1 920.00	2 880.00	–	–	–	–
Погашение долга	млн руб.	(4 800.00)	–	–	(1 068.90)	(1 151.93)	(1 241.36)	(1 337.80)
Баланс долга на конец периода	млн руб.		1 920.00	4 800.00	3 731.10	2 579.16	1 337.80	–
Погашение процентов по долгу	млн руб.	(1 077.60)	(72.00)	(252.00)	(319.91)	(236.63)	(146.88)	(50.16)
Денежные потоки:								
Операционный денежный поток	млн руб.		522.36	552.66	1 586.01	2 172.41	2 788.70	3 407.66
Инвестиционный денежный поток	млн руб.		(2 400.00)	(3 600.00)	–	–	–	–
Операционный и инвестиционный денежный поток	млн руб.		(1 877.63)	(3 047.33)	1 586.01	2 172.41	2 788.70	3 407.66
Финансовый денежный поток	млн руб.		2 399.92	3 599.74	(1 069.22)	(1 152.17)	(1 241.50)	(1 337.85)
Чистый денежный поток	млн руб.		522.29	552.41	516.80	1 020.24	1 547.20	2 069.81
Кумулятивный чистый денежный поток	млн руб.		522.29	1 074.70	1 591.50	2 611.74	4 158.94	6 228.75
ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ								
Объем продаж	шт.	12598	1164	1231	1953	2321	2731	3198
Объем продаж при текущей деятельности	шт.	8077	1164	1231	1303	1378	1458	1543
Объем продаж при реализации проекта	шт.	4521	–	–	650	943	1273	1655

* на первой стадии реализации проекта, реализация дополнительного объема продукции не осуществляется.

Источник: составлено автором

Проект рассчитан на 6 лет, но отметим, процесс технологического обновления должен идти постоянно. Без создания модернизированной конкурентоспособной продукции, ориентированной на потребности потребителя, невозможна жизнедеятельность предприятия. У каждой продукции есть свой жизненный цикл, включающий этапы разработки, выведения на рынок, роста объема продаж, стабилизации продаж, спада объема продаж. Только приходящие на смену старым новые или улучшенные версии продукции позволяют поддерживать или увеличивать объем продаж.

Ко всему прочему, помимо технологической модернизации, для изменения сложившейся ситуации следует ориентироваться на лучший мировой опыт в процессе организации и культуры производства. Вывод потребительской ценности продукции на уровень мировых стандартов позволит также успешно экспортировать продукцию собственной разработки в развитые страны.

Результатами проекта модернизации являются:

1. Повышение конкурентоспособности техники, которая будет отвечать всем современным требованиям.
2. Увеличение экспорта техники и осуществление интенсивного развития новых рынков сбыта.
3. Повышение активности импортозамещения на внутреннем рынке.
4. Повышение конкурентоспособности отрасли.
5. Улучшение контроля работы техники и сокращение непроизводственных простоев и расходов.
6. Прогнозирование износа парка техники и своевременное его обновление.
7. Эффективное использование имеющегося потенциала техники.

Вместе с тем, на сегодняшний день объем инвестиций в отрасли находится на низком уровне. Существует три серьезных фактора, ограничивающих инвестиционную активность российских предприятий. Это недостаточность оборотного капитала, высокие общепроизводственные издержки и низкая рентабельность отрасли. Сложившаяся тенденция не позволяет компании инвестировать большой объем собственных средств в развитие производства,

его модернизацию и внедрение новейших технологий. Существенную часть собственных средств предприятия направляют на пополнение оборотных средств.

Неприемлемая стоимость банковского кредитования не позволяет российским производителям техники при текущем уровне рентабельности производства использовать заемные средства для реализации долгосрочных инвестиционных проектов, для реализации которых требуются огромные вложения, а от разработки до реализации и, соответственно, получения прибыли может пройти 5, 10, 20 лет. В связи с этим привлечение заемных средств на открытом рынке для реализации предлагаемого проекта является экономически нецелесообразным. Что, в свою очередь, ставит под угрозу возможность реализации предлагаемого проекта.

По мнению автора, решение данной проблемы видится в развитии государственных предпринимательских проектов, в частности, в форме инвестиционных контрактов между государством и частным сектором экономики. Развитие инвестиционных контрактов партнерства государства и частного сектора экономики дает возможности целевого использования производственного и технологического потенциала путем восстановления и развития единой производственной цепочки, расширения рынков сбыта и ресурсной базы.

Создание проектной организации с крупнейшими представителями отрасли строительно-дорожного машиностроения, в том числе иностранными, позволит за счет объединения возможностей и компетенций нивелировать те сложности, которые могут возникнуть во время внедрения новых разработок в серийное производство, повысить качество управления процессами, а также ускорить процесс научно-исследовательских разработок.

На рисунке 10, на основании разработанной автором организационно-экономической модели специального государственно-частного инвестиционного контракта, заключаемого между государством и проектной компанией, реализующей проект, учрежденной ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» и частным партнером, представлена схема реализации проекта модернизации ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК», описанного автором выше.



Рисунок 10 - Авторская схема реализации проекта модернизации ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» на основе организационно-экономической модели специального государственно-частного инвестиционного контракта¹

¹ Источник: составлено автором.

Основные финансовые выгоды от реализации предлагаемого проекта для потенциальных сторон партнерства представлены в таблице 18.

Таблица 18 - Оценка основных финансовых показателей при реализации предлагаемого проекта для потенциальных сторон партнерства

Показатель	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Объем дополнительного спроса на строительно-дорожные машины, шт. (А)	-	-	650	943	1273	1655
Объем дополнительной выручки, млн руб. (В)	-	-	5460.00	8230.12	11110.23	14444.17
Себестоимость продукции, созданной при реализации проекта, млн руб. (С)	-	-	4531.80	6831.00	9221.49	11988.66
Объем дополнительной валовой прибыли, млн руб. (D=B - C)	-	-	928.20	1399.12	1888.74	2455.51
Объем дополнительной прибыли при реализации проекта, млн руб. (на основании расчетов, до вычета процентов по заемным средствам и уплаты налога на прибыль) (Е)	-	-	655.38	987.89	1333.60	1733.79
Фонд оплаты труда при реализации проекта, млн руб. (ФОТ)	-	-	634.45	956.34	1291.00	1678.41
ДЛЯ ГОСУДАРСТВА						
Объем дополнительных отчислений в бюджет РФ, млн руб., в том числе: (F+G+H)	-22.44*	-42.51*	327.03	543.75	769.39	1034.02
Объем дополнительного налога на прибыль при реализации проекта, млн руб. (F):	-22.44*	-42.51*	54.22	132.53	214.26	312.31
<i>Справочно. Налог на прибыль при реализации проекта, млн руб.</i>	17.74*	-*	118.57	221.11	329.66	434.40
<i>Справочно. Налог на прибыль при текущей деятельности, млн руб.</i>	40.18*	42.51*	64.35	88.58	115.40	122.09
НДФЛ, при реализации проекта, млн руб. (G = ФОТ x 13%)	-	-	82.48	124.32	167.83	218.19
Страховые взносы во внебюджетные фонды, при реализации проекта, млн руб. (H = ФОТ x 30%)	-	-	190.33	286.90	387.30	503.52
ДЛЯ «ГОСУДАРСТВЕННОГО АГЕНТА»						
Объем дополнительной прибыли при реализации проекта, млн руб. (на основании расчетов, до вычета процентов по заемным средствам и уплаты налога на прибыль) (K = (E x 49%))	-	-	321.14	484.07	653.46	849.56
ДЛЯ ЧАСТНОГО ПАРТНЕРА						
Объем дополнительной прибыли при реализации проекта, млн руб. (на основании расчетов, до вычета процентов по заемным средствам и уплаты налога на прибыль) (L = (E x 51%))	-	-	334.24	503.82	680.14	884.23

* снижение налогооблагаемой базы вызвано отсутствием реализации дополнительного объема продукции на первой стадии реализации проекта, и уплатой процентов по заемным средствам.

Источник: составлено автором на основании результатов расчетов в рамках обоснования проекта.

Понимая важность управления рисками, ко всему прочему, целесообразным видится внедрение единых подходов к управлению рисками на всех уровнях управления для повышения эффективности реализации партнерства.

Интеграция передового опыта в области управления рисками в общекорпоративную систему обеспечит комплексное управление техническими, технологическими, операционными, финансовыми, инвестиционными и другими рисками.

В таблице 19 приведено описание основных источников возникновения рисков, которые подлежат оценке при реализации совместного предпринимательского проекта, а также приведены механизмы минимизации воздействия рисков.

Резюмируя, можно сделать вывод, о том, что предлагаемый авторский пример модернизации организации с государственным участием, показывает, что взаимодействие государства, государственных и частных предпринимательских структур в формате партнерства применим и весьма эффективен для решения задачи модернизации хозяйственного комплекса страны.

Эффективное развитие предлагаемых автором моделей позволит привлечь носителей технологий, создать инновационные решения, задействовать дополнительные финансовые ресурсы, что, поспособствует снижению рисков реализации проектов модернизации.

По нашему мнению, использование современных механизмов государственного предпринимательства возможно для преодоления таких «узких мест», как недостаточное качество управления государственной собственностью, некачественная система управления, низкая экономическая эффективность хозяйственной деятельности. При этом, важно заметить, что основные активы государства не приватизируются, а остаются в государственной собственности.

Таблица 19 - Механизмы снижения влияния рисков и снятия барьеров в проекте модернизации ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК»

Причина возникновения риска	Характеристика последствий риска	Механизмы снижения риска
Различия в корпоративной культуре.	Эскалация внутрикорпоративных конфликтов. Длительность в принятии решений.	Формирование единой организационной концепции.
Отсутствие единого центра управления.	Не соответствие имеющихся возможностей исполнителей. Длительность в принятии решений.	Открытый механизм принятия решений.
Конкуренция между членами партнерства.	Осложнение совместной производственной деятельности. Дублирование производственных мощностей.	Территориальное распределение производственных мощностей партнеров.
Отсутствие доверия между членами партнерства.	Сложность проведения совместных бизнес-процессов.	Открытый механизм принятия решений.
Различные цели участников партнерства.	Затягивание переговорного процесса.	Согласование и утверждение совместного бизнес-плана. При этом важно, чтобы в основу плана были положены коммерческие интересы партнеров.
Организационная неготовность к партнерству.	Высокие производственные браки. Невозможность выхода на целевые показатели проекта.	Единая организационная концепция. Единая программа подбора персонала. Единые производственных стандарты.
Дистанцированность участников партнерства.	Затягивание переговорного процесса. Невозможность выхода на целевые показатели проекта.	Единая организационная концепция. Единое подразделения по организации цепей поставок.
Отсутствие системы накопления компетенций.	Повторное наступление существующих рисков ситуаций.	Единая организационная концепция. Единая программа подбора персонала. Политика в управлении, направленная на выявление и распространение лучших практик.
Неудачи внедрения инновации.	Высокие производственные браки. Невозможность выхода на целевые показатели проекта.	Единая организационная концепция. Единая программа подбора персонала. Единые производственных стандарты. Единые стандарты поставки комплектующих и компонентов.
Технологическая неготовность к инновациям.	Высокие производственные браки. Невозможность выхода на целевые показатели проекта.	Единая организационная концепция. Единая программа подбора персонала. Единые производственных стандарты. Единые стандарты поставки комплектующих и компонентов. Снижение числа производственных платформ.

Источник: составлено автором

Современные механизмы государственного предпринимательства позволяют перераспределять функции и риски между государством и бизнесом в стратегических отраслях экономики. Важно то, что в данном случае, в отличие от приватизации, государство посредством государственного предпринимательства реализует свою хозяйственную активность, повышая тем самым государственные доходы.

Таким образом, современные механизмы государственного предпринимательства становятся реальной альтернативой приватизации, выражающейся в полной передаче частному сектору объектов государственной собственности. Как известно из российского опыта, нередко такая передача ведет в лучшем случае к изменению функционального назначения актива, а в худшем – к его деградации и даже уничтожению. Анализ осуществления приватизации в постсоветской России позволяет констатировать факт, что смена формы собственности еще не означает автоматического возникновения эффективной частной собственности.

Опыт развитых стран свидетельствует в пользу развития именно таких форм и механизмов государственного предпринимательства, и у Российской Федерации, с учетом особенностей устройства ее экономической системы и огромного потенциала, в этом развитии есть все возможности занять лидирующие позиции.

Однако использование предлагаемых автором механизмов требует определения государственными уполномоченными органами при участии предпринимательского, экспертного и общественного сообщества приоритетных общественнозначимых системообразующих сфер, отраслей, промышленных комплексов и предприятий, приоритетных для реализации предпринимательских проектов с точки зрения оптимального использования ресурсов.

В этом контексте целесообразным видится выработка методического подхода к выбору и оценке эффективности предпринимательских проектов, реализуемых государством, с точки зрения достижения ими стратегических целей развития народно-хозяйственного комплекса при одновременном эффективном использовании ресурсов государства.

3.3 Методические основы выбора и оценки предпринимательских проектов государства

Переоценка роли государства в осуществлении экономической деятельности, рассмотрение государственного предпринимательства не с точки зрения вмешательства в работу рынка, а с точки зрения поиска новых механизмов повышения эффективного использования государственных ресурсов, дает основания для выработки единого методического подхода к оценке эффективности государственных предпринимательских проектов.

Несмотря на то, что вопрос оценки эффективности предпринимательских проектов достаточно обстоятельно изучен и обоснован, в настоящее время отсутствует единая система принципов отбора и оценки государственных предпринимательских проектов, что является существенным фактором, сдерживающим их развитие. В этой связи, в рамках данной работы, автором выработан методический подход к выбору и оценке эффективности предпринимательских проектов, реализуемых государством, с позиции необходимости достижения ими стратегических целей развития народно-хозяйственного комплекса, при условии эффективного использования ресурсов.

Анализ эффективности государственного предпринимательства через призму оптимального распределения ресурсов открывает возможности не только эффективно использовать государственные ресурсы в каждом конкретном проекте, но и обоснованно распределять их между ними. Для оценки предпринимательской деятельности государства важно также уделять внимание эффективности использования государственной собственности как базовой основы государственной предпринимательской деятельности и сравнивать эффективность ее использования с аналогичными показателями частного сектора экономики.

Следует также отметить, что доходы от участия государства в предпринимательской деятельности пока не могут сравниться с доходами от налоговых поступлений, однако данный факт не снимает задачи пополнения

бюджета государства за счет участия государства в предпринимательской деятельности.

Ориентир на увеличение доходов от участия государства в предпринимательской деятельности, а, следовательно, повышение эффективности управления государственной собственностью, – и есть та промежуточная цель, достижение которой позволит не только удовлетворять общественные потребности, но решать задачи, с которыми сталкивается современная российская экономика.

Данные положения учтены автором при разработке методического подхода к отбору и оценке предпринимательских проектов, реализуемых государством (Рисунок 11).

В соответствии с предлагаемой автором схемой, на первом этапе, на основе детального анализа отклонений фактических от нормативно установленных показателей социально-экономического развития экономики определяются проблемы и потребности экономики. На данном этапе необходимо проанализировать макроэкономические показатели (экономические индикаторы): сводные, усредненные по экономике показатели производства и потребления, доходов и расходов, темпов экономического роста и т.д.

После обработки статистических данных появляется возможность определить приоритетные общественно значимые системообразующие сферы, отрасли, промышленные комплексы, предприятия, приоритетные для реализации предпринимательских проектов. Если предыдущий этап был трудоемким в части объема анализируемой информации, то данный этап является ключевым в смысле высокого уровня ответственности за принятие верного решения.

После выбора приоритетной сферы деятельности появляется необходимость обобщать и формировать имеющиеся предложения по реализации проектов. На данном этапе анализу подлежат используемые технологии, тенденции развития анализируемых сфер, отраслей, промышленных комплексов предприятий. На основании этих данных строится прогноз развития на долгосрочную перспективу.

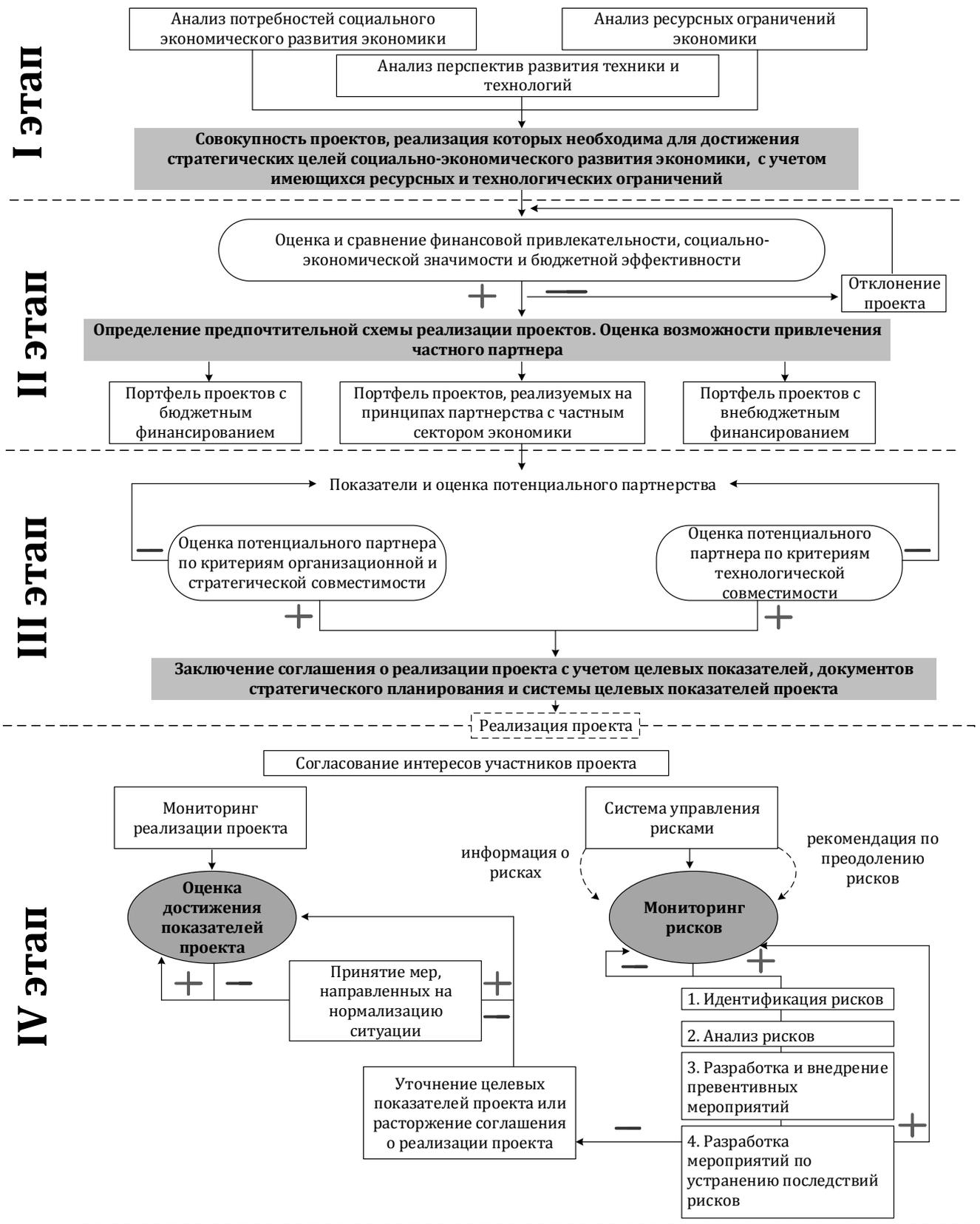


Рисунок 11 - Алгоритм подхода к отбору и оценке эффективности предпринимательских проектов государства ¹

¹ Источник: составлено автором.

На основании обобщенных данных, с учетом имеющихся ресурсных ограничений, формируется перечень проектов, реализация которых необходима для достижения целей социально-экономического развития экономики.

На втором этапе проведения отбора проектов уполномоченным государственным органом осуществляется сравнительная оценка привлекательности и эффективности отобранных проектов, а также определяется механизм реализации проекта и источник финансирования.

Говоря о сравнительной привлекательности и эффективности предпринимательской инициативы государства, важно ориентироваться на критерий финансовой эффективности. Однако целью государственной предпринимательской деятельности является не только получение прибыли, но и удовлетворение потребностей общества. Таким образом, помимо критерия финансовой эффективности, критериями оценки эффективности государственных предпринимательских проектов является социально-экономический и бюджетный эффект от их реализации.

В соответствии с обозначенными выше положениями в рамках этапа оценки эффективности определяется: 1) финансовая эффективность проекта; 2) социально-экономический эффект от реализации проекта, рассчитанный с учетом целей и задач, определенных в соответствующих документах стратегического планирования; 3) бюджетный эффект от реализации проекта.

Финансовая эффективность проекта может быть оценена традиционными показателями: чистого приведенного дохода проекта и его производных с использованием требуемой нормы прибыли на вложенный капитал.

Для проведения анализа проекта целесообразно использовать методы дисконтирования, приведения доходов (расходов) по проекту к одному знаменателю через использование коэффициента дисконтирования.

Соответствующие показатели:

чистый дисконтированный доход предпринимательского проекта государства – ЧДД_{гпп} (NPV_{sep}) – величина денежного потока средств, которая ожидается от реализации государственного предпринимательского проекта, после

того, как денежные потоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки:

$$NPV_{sep} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} - IC \quad (1)$$

где CF – чистый денежный поток в периоде t ;

R – ставка дисконтирования;

IC – первоначальный объем инвестиций;

t – количество лет реализации проекта.

индекс рентабельности инвестиций от государственного предпринимательского проекта – $ИРИ_{гпп}$ (PI_{sep}) – представляет собой показатель дохода на единицу затрат:

$$PI_{sep} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} / IC \quad (2)$$

где CF – чистый денежный поток в периоде t ;

R – ставка дисконтирования;

IC – первоначальный объем инвестиций;

t – количество лет реализации проекта.

внутренняя норма доходности от государственного предпринимательского проекта – $ВНД_{гпп}$ (IRR_{sep}). Под данным показателем понимается значение коэффициента дисконтирования R , при котором ЧДД проекта равен нулю. $ВНД_{гпп}$ соответствует такой ставке процента, при которой достигается нулевая чистая дисконтированная стоимость:

$$IRR_{sep} = R, \text{ при котором } NPV = f(R) = 0 \quad (3)$$

дисконтированный срок окупаемости государственного предпринимательского проекта – $CO_{гипп}$ (DPP_{sep}) – время, которое требуется, чтобы инвестиция обеспечила достаточные поступления денежных средств для возврата инвестиционных расходов:

$$DPP_{sep} = \min t, \text{ при котором}$$

$$t = \sum_{t=1}^{t=\infty} CF_i * \frac{1}{(1+R)^t} \geq IC \quad (4)$$

где CF – чистый денежный поток в периоде t ;

R – ставка дисконтирования;

IC – первоначальный объем инвестиций;

t – количество лет реализации проекта.

Решение о реализации проекта должно приниматься, при необходимости, с учетом и других финансовых оценок и критериев, которые должны формироваться исходя из целей, стоящих перед проектом, условий реализации проекта и связанного риска.

Оценка экономического эффекта от государственного предпринимательского проекта, в рамках предлагаемого подхода, основывается на определении добавленной стоимости (VAP_{sep}), генерируемой государственным предпринимательским проектом. Добавленная стоимость проекта равна совокупной выручке проекта, которая включает в себя эквиваленты заработной платы, арендной платы, процентов по долговым обязательствам и прибыли.

$$VAP_{sep} = EBITDA + Sal + Rent \quad (5)$$

где $EBITDA$ – прибыль проекта до налогообложения, выплаты процентов по долговым обязательствам, и амортизационных отчислений;

Sal - суммарная заработная плата работников проекта;

Rent - арендная плата.

Показатель социального эффекта от государственного предпринимательского проекта (SEP_{sep}) определяется экспертным путем в зависимости от показателей, достигаемых в результате реализации проекта:

- повышение уровня жизни населения;
- повышение уровня занятости населения;
- улучшение состояния окружающей среды;
- повышение доступности и качества услуг населению.

Для получения интегрального индикатора социально-экономического эффекта от реализации государственного предпринимательского проекта ($ISEE_{sep}$), применяется метод средневзвешенных показателей, исходя из предпосылки о равной значимости экономического и социального индикатора:

$$ISEE_{sep_i} = 0,5 * VAP_{sep_i} + 0,5 * SEP_{sep_i} \quad (6)$$

где $ISEE_{sep_i}$ – индекс социально-экономического эффекта i -ого государственного предпринимательского проекта;

VAP_{sep_i} – показатель экономического эффекта i -ого государственного предпринимательского проекта;

SEP_{sep_i} – показатель социального эффекта i -ого государственного предпринимательского проекта.

Реализация проектов предполагает строгий контроль над эффективным использованием средств. Поэтому актуальными становятся вопросы, касающиеся оценки эффективности проектов, которая для государства выражается, прежде всего, в росте бюджетной эффективности (рост налоговых поступлений) проекта.

Бюджетный денежный поток (BCF_{sep}) генерируемый государственным предпринимательским проектом в период t , определяется по следующей формуле:

$$BCF_{sep} = TCF_t^{direct} + TCF_t^{indirect} + NTR \quad (7)$$

где TCF_{direct} – прямой налоговый денежный поток периода t , обусловленный непосредственно реализацией проекта, налоговые поступления в бюджет Российской Федерации и в бюджет субъектов Российской Федерации в течение периода t ;

$TCF_{indirect}$ – косвенный налоговый денежный поток периода t , обусловленный непосредственно реализацией проекта, налоговые поступления в бюджет Российской Федерации и в бюджет субъектов Российской Федерации в течение периода t ;

NTR – доходы от использования имущества Российской Федерации и/или имущества субъектов Российской Федерации, создаваемого в ходе реализации проекта.

Далее, исходя из соотношения финансовой эффективности, социально-экономического и бюджетного эффекта от реализации проекта определяется местоположение проекта на «проектном» кубе.

«Проектный» куб представляет собой трехосную систему координат (финансовая эффективность; социально-экономический эффект; бюджетный эффект), разделенную на восемь секторов, в рамках которых располагается тот или иной проект.

В зависимости от принадлежности к сектору, определяется возможная схема реализации проекта (Рисунок 12):

– проекты с низкой финансовой эффективностью, низким социально-экономическим эффектом и низкой бюджетной эффективностью отклоняются на этапе отбора (сектор I);

- проекты с высокой и средней финансовой эффективностью, низким социально-экономическим эффектом и низкой бюджетной эффективностью целесообразно финансировать из внебюджетных источников (сектор V);
- проекты с низкой финансовой эффективностью, высоким и средним социально-экономическим эффектом и низкой бюджетной эффективностью целесообразно финансировать за счет бюджетных средств (сектор III);
- в части проектов, попавших в секторы II, IV, VI, VII и VIII, необходимо рассмотреть различные схемы реализации на основе существующих механизмов государственного предпринимательства.

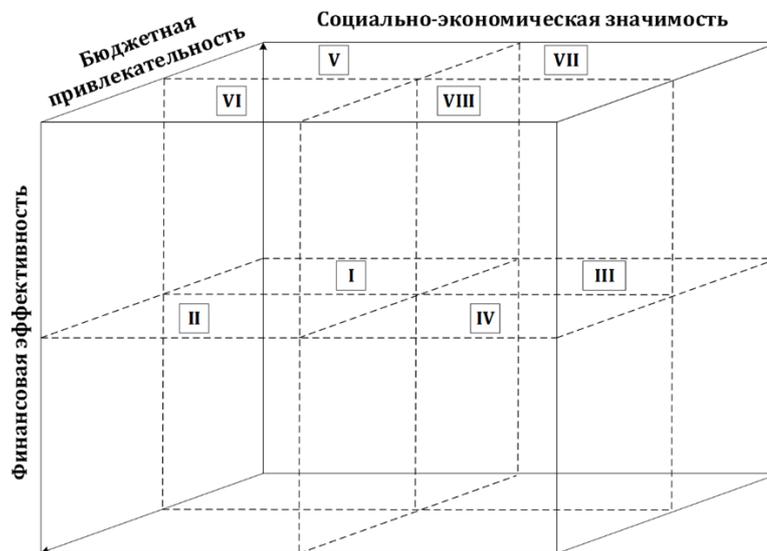


Рисунок 12 - Оценка и сравнение привлекательности и значимости предпринимательских проектов государства¹

С учетом сложившейся тенденции развития государственного предпринимательства особый интерес представляет реализация государственных предпринимательских проектов, основанных на принципах партнерства с частным сектором экономики.

Важно рассматривать партнерство государства и частного сектора как инструмент привлечения ресурсов, компетенций и знаний частного сектора

¹ Источник: составлено автором.

при возможности сохранения государственного контроля над имеющимися активами, в первую очередь, стратегического характера и системообразующего значения для экономики.

Оценка возможности использования механизмов партнерства государства и частного сектора экономики должна основываться на следующих ключевых факторах: длительности и масштабности проекта партнерства, ресурсозатратах на проект, рисков от реализации проекта, его наукоемкости и возможности удовлетворения интересов сторон.

Принятие решения о создании партнерства может оказать значительное влияние на развитие как государственных, так и частных предпринимательских структур. Для корректной подготовки соответствующего решения важно иметь необходимый объем данных о потенциальном партнере, который позволит сформировать репрезентативную картину дальнейших перспектив сотрудничества.

Таким образом, в случае принятия решения о создании партнерства уполномоченный орган инициирует переход к третьему этапу – поиску потенциального партнера.

Решение о возможности партнерства следует принимать, исходя из учета синергического воздействия факторов предпринимательской среды, динамики экономического и технологического развития отрасли, особенностей предпринимательской структуры потенциального партнера. Анализ соответствующих особенностей позволит разработать модель устойчивого взаимодействия предпринимательских структур в рамках будущего проекта.

При выборе партнера для реализации государственных предпринимательских проектов важно учитывать фактор стабильности и соответствие стратегии развития потенциального партнера тенденциям социально-экономического развития экономики и приоритетам отрасли.

Таким образом, в процессе подготовки к организации партнерства должна быть обобщена и проанализирована информация о предпринимательском окружении возможного частного партнера, а также уделено внимание его внутреннему потенциалу развития.

Для решения выше обозначенной задачи были обобщены известные методы стратегического анализа и на их основе предложен алгоритм, направленный на определение оптимального партнера для реализации государственного предпринимательского проекта. Разработанный алгоритм и предложенная последовательность действий представлена на рисунке 13.



Рисунок 13 - Алгоритм оценки потенциального партнера для реализации предпринимательского проекта государства¹

В ходе предлагаемого алгоритма проводится оценка наиболее важных характеристик будущего партнера, имеющих принципиальное значения для успешной реализации предпринимательского проекта. При этом, каждая последующая стадия анализа позволяет получить дополнительные данные, за счет чего выделяются наиболее значимые аспекты в деятельности потенциального партнера.

На предварительном этапе сбора информации проводится внешний анализ макро- и мезосреды организации. Внешний анализ позволяет выявить тенденции развития предприятия в отрасли, проследить особенности взаимосвязей

¹ Источник: составлено автором.

участников производственных цепочек. Внутренний анализ призван оценить особенности предпринимательской структуры организации потенциального партнера, его стратегии развития, финансовую стабильность и уровень компетенций.

Первоначальным этапом сбора информации должен являться анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов, оказывающих непосредственное влияние на деятельность потенциального партнера.

На следующем этапе необходимо провести анализ пяти конкурентных сил и цепочки создания ценности в отрасли.

Исходя из классического подхода М. Портера, состояние конкуренции в отрасли формируется за счет совместного воздействия пяти конкурентных сил – потребителей, поставщиков, конкурентов, потенциальных конкурентов, а также положения товаров-заменителей. Анализ пяти конкурентных сил позволяет взглянуть на отрасль, производимый продукт с позиции конкуренции, а также оценить влияние конкурентных сил на деятельность потенциального партнера.

Анализ цепочки создания ценности позволяет раскрыть функции будущих партнеров в их взаимоотношениях при создании конечного товара, продукта или услуги. Понимание характера взаимосвязи производственных процессов, распределения производственных мощностей, а также размеров каждого производственного этапа позволяет произвести обоснованный выбор потенциального партнера.

По завершении анализа внешней среды складывается полноценная картина влияния развития отрасли и особенностей деятельности на рынке. В конечном счете, анализ внешней среды позволяет сформировать понимание того, «на какие моменты во внешнеорганизационной политике стоит обратить особое внимание, какие направления совместной деятельности выбрать для того, чтобы одновременно соответствовать условиям окружения и тенденциям развития конкуренции в отрасли.», – отмечает в своей работе В.М. Санников [100, с. 128].

Для выявления особенностей существующих бизнес-процессов необходимо провести внутренний анализ потенциального партнера. Первым шагом внутреннего анализа является анализ стратегии потенциального партнера. Оценка стратегии создаст понимание перспектив, стратегических целей и задач, которые видит перед собой сам партнер. Оценка стратегии потенциального партнера даст представление о подходах при выработке решений потенциальным партнером.

Для завершения анализа стратегии потенциального партнера необходимо провести анализ операционной деятельности потенциального партнера, источником информации для данного этапа может выступать его отчетность. Оценка операционной деятельности даст возможность оценить масштабы производства и текущее финансовое состояние организации. Автор считает важным дополнительно проводить оценку технологических компетенций для выяснения наличия технологических ресурсов, необходимых для реализации программ модернизации.

Выработанный посредством предложенного алгоритма подход к оценке потенциального партнера одновременно учитывает тенденции изменения предпринимательского окружения, направления технологических изменений в отрасли, а также внутренние особенности предпринимательской структуры.

Как уже отмечалось ранее, важно, чтобы с самого начала реализации предпринимательского проекта был заложен механизм оценки, позволяющий на постоянной основе в течение всего жизненного цикла проекта проводить регулярные аналитические оценки промежуточных показателей эффективности реализации проекта. Эти расчеты должны проводиться с вариациями параметров и условий реализации проекта, оценкой влияния возникающих отклонений от ранее определенных значений, критических факторов и прогнозных тенденций.

Таким образом, в концептуальном плане, речь идет о создании системы мониторинга (в более широком аспекте, чем традиционно рассматриваемые в задачах анализа и оценки инвестиционных проектов) для регулярной оценки эффективности реализации проектов. Мониторинг эффективности реализации

проекта является одной из основных функций государства как предпринимателя в целях обеспечения эффективного использования государственных ресурсов.

Помимо мониторинга эффективности, на этапе реализации проекта партнерства важным условием для его эффективной реализации является исключение возможных рисков.

Адаптация партнеров к постоянно изменяющимся условиям внешней среды, а также неизбежно следующая за ней трансформация предпринимательских структур сопряжена с различного рода рисками, оказывающими влияние на достижение целей проекта и показателей эффективности.

Для достижения устойчивого развития проекта требуется наличие механизмов, позволяющих производить управление рисками. Устойчивое развитие предпринимательских структур возможно при соблюдении принципов системного подхода к управлению, по которому система управления рисками должна быть интегрирована в структуру управления проектной организации. Она должна функционировать вне зависимости от сложности реализуемых проектов.

Эффективная и продолжительная работа системы управления рисками призвана значительно упростить реализацию проекта партнерства в предложенном автором методическом подходе.

Система управления рисками должна включать механизмы выявления эффективных решений, аккумуляции и распространения знаний о способах преодоления либо снижения вероятности наступления рисков событий. Для корректного определения предпосылок наступления либо ненаступления рисков требуется соблюдение принципов взвешенности и непредвзятости в оценках анализируемых ситуаций. Информация должна поступать в систему без искажений и своевременно. Такой подход может гарантировать эффективную работу системы и выработку верных превентивных мер, которые позволили бы исключить наступление рисков ситуации в будущем.

Реализация системного подхода в управлении рисками своевременно позволяет корректировать действия в процессе взаимодействия партнеров на всех

стадиях жизненного цикла проекта и при необходимости внедрять изменения в соответствующие этапы реализации проектов.

Таким образом, можно сделать вывод, что представленный автором методический подход к отбору и оценки эффективности предпринимательских проектов государства позволяет увязать стратегические задачи, стоящие перед экономикой, с реализацией конкретной предпринимательской инициативы за счет построения системы процессов, адаптированных под конкретную предпринимательскую структуру.

Резюмируя положения третьей главы, хотелось бы выделить основные из них:

1. В текущих условиях перед российской экономикой стоит важная задача по определению стратегических направлений и институциональных принципов развития государственного предпринимательства, основной целью которого должно стать развитие и модернизация народнохозяйственного комплекса страны.

2. Модернизация существующих государственных организаций и организаций с государственным участием на основе современных механизмов государственного предпринимательства позволит не только привлечь новые технологии, задействовать дополнительные финансовые ресурсы, но и повысить эффективность управления государственной собственностью, что, в конечном счете, будет содействовать повышению неналоговых доходов государства.

3. Предпринимательская инициатива государства должна строиться на принципах финансовой, социально-экономической и бюджетной эффективности. Для обеспечения эффективности предпринимательской инициативы государства необходима обоснованная и комплексная система отбора и оценки предпринимательских проектов государства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формирование и развитие системы государственного предпринимательства в современной российской экономике выступает одним из необходимых условий обеспечения устойчивого социально-экономического роста. Совершенствование различных форм и механизмов участия государства в хозяйственной деятельности, которая по основным признакам, как показало исследование, является предпринимательской, призвано решить задачи стабилизации экономики нашей страны, выхода на устойчивые темпы роста, восстановления управляемости и диверсификации народнохозяйственного комплекса. Без предпринимательской инициативы государства вряд ли возможно решение вышеназванных задач.

В рамках представленного научного исследования разработан системный подход, реализация основных принципов которого направлена на получение государственными организациями и организациями с государственным участием («государственные агенты»), осуществляющими предпринимательскую деятельность в различных формах и сферах экономики, необходимых характеристик для повышения эффективности их функционирования и модернизации народнохозяйственного комплекса. Для обоснования необходимости разработки представленного подхода автором проведено исследование возможностей повышения предпринимательской активности государственными организациями и организациями с государственным участием («государственные агенты»).

При решении теоретических задач исследования автором систематизированы институциональные основы и формы участия государства в предпринимательской деятельности, определена сущность государственного предпринимательства, а также роль государства как ассоциированного предпринимателя. Проведена классификация форм участия государства в предпринимательской деятельности с учетом степени и глубины влияния государственной собственности и государственного капитала на экономические отношения. Обосновано,

что использования предпринимательского подхода к управлению ресурсами государства создает условия для стимулирования экономического роста за счет вклада государственного предпринимательства в развитие народнохозяйственного комплекса.

При решении методических задач разработан единый подход к отбору и оценке предпринимательских проектов, реализуемых государством, отвечающий особенностям и вызовам современного этапа развития, базирующийся на внедрении единой системы принципов практической реализации предпринимательских проектов государства и включающий оценку их финансовой эффективности, бюджетного и возможного социально-экономического эффекта.

При решении практических задач разработана концептуальная модель государственного предпринимательского проекта, на основе расширения инструментария государственного предпринимательства для реализации задач модернизации и инновационного развития государственных организаций и организаций с государственным участием («государственные агенты») и даны конкретные рекомендации по повышению эффективности использования предпринимательского потенциала государства и реализации его предпринимательской инициативы. Предложенные подходы и принципы позволяют ориентировать основные бизнес-процессы реализации предпринимательской инициативы государства на минимизацию рисков и максимально эффективное использование ресурсов для формирования конкурентных преимуществ и повышения доходов от участия государства в предпринимательской деятельности.

В целом основной вывод исследования заключается в том, что российское государственное предпринимательство должно представлять собой новаторский, гибкий стиль хозяйствования, базирующийся на поиске и использовании новых возможностей, ориентации на инновации, на привлечении и использовании ресурсов и передовых технологий частного бизнеса для решения поставленных задач. Развитие системы государственного предпринимательства должно стать

тем драйвером, который обеспечит российской экономике условия для качественного роста.

Таким образом, в рамках представленной работы выявлена и решена проблема повышения эффективности и результативности предпринимательской деятельности государственных организаций и организаций с государственным участием («государственных агентов») за счет использования инструментария современных форм и механизмов государственного предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**Книги**

1. Абалкин, Л. И. Заметки о российском предпринимательстве / Л. И. Абалкин. - М. : Прогресс-Академия, 1994. - 128 с.
2. Албегова, И. М., Емцов, Р. Г., Холопов, А. В. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку / Под общ. ред. проф. А. В. Сидоровича. - М. : Дело и сервис, 1998. - 320 с.
3. Аналитический вестник Материалы международной конференции в Совете Федерации «Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики» специальный выпуск Часть I, II // Аппарат Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации. Информационно-аналитическое управление. - 1997. - № 9 (54) - ч. 1, 2. - 225 с.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. Л. И. Евенко // И. Ансофф. - М : Экономика, 1989. - 519 с.
5. Асалиев, А. М. Государственное регулирование экономического развития региона / А. М. Асалиев. - М. : Изд-во РЭА им. Г. В. Плеханова, 2006. – 81 с.
6. Аткинсон, Э., Стиглиц, Дж. Лекции по экономической теории государственного сектора / Э. Аткинсон, Дж. Стиглиц. - М. : Аспект пресс, 1995. - 832 с.
7. Баумоль, У. Микротеория инновационного предпринимательства / У. Баумоль; пер. с англ. Ю. Каптуревского; под ред. Т. Дробышевой. - М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. - 432 с.
8. Бизаге, А. Государственный сектор и приватизация / А. Бизаге. - М. : Композит, 1996. - 135 с.
9. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе. пер. с англ. 4-е изд / М. Блауг. - М. : Дело Лтд, 1994. - 688 с.

10. Бочаров, В. П. Государственная собственность в экономике страны и региона: роль, тенденции развития, механизмы управления / В. П. Бочаров. - М. : Изд-во Московского государственного университета, 2004. - 216 с.
11. Бусыгин, А. В. Предпринимательство: учебник для вузов / А. В. Бусыгин. - М. : Дело, 1999. - 639 с.
12. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: в 2-х томах: монография / В. Г. Варнавский. - М. : ИМЭМО РАН, 2009. - т. 1. - 312 с.
13. Волостнов, Н. С. Государственное предприятие в рыночной экономике / Н. С. Волостнов. - М. : Экономика, 2004. - 301 с.
14. Госзакупки. Какой должна быть контрактная система? Доклад / под науч. рук. О. В. Анчишиной. - М. : Центр стратегических разработок, 2017. - 104 с.
15. Государственная контрактная система: состояние, проблемы, перспективы. - М. : Институт экономики РАН, 2013. - 50 с.
16. Государство в рыночной экономике: Новые подходы: Сборник обзоров и рефератов / Отв. ред. Г. В. Семеко. - М. : РАН. ИНИОН. Центр социальных научно-информационных исследований. Отделение экономики, 2001. - 160 с.
17. Государство и бизнес: институциональные аспекты. / Отв. ред. И. М. Осадчая. - М. : ИМЭМО РАН, 2006. - 155 с.
18. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Отв. ред.: Васильев Е. А. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Междунар. отношения, 1993. - 560 с.
19. Гринберг, Р. С., Рубинштейн, А. Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. - М. : Институт экономики РАН, 2008. - 482 с.
20. Дойников, И. В. Государственное предпринимательство: учебник для вузов / И. В. Дойников. М. : ПРИОР, 2000. - 239 с.
21. Еганян, А. Инвестиции в инфраструктуру: Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование / А. Еганян. - М. : ООО «Альпина Паблишер», 2015. - 57 с.

22. Зельднер, А. Г. Государственный сектор: современные тенденции развития: монография. / под ред. А. Г. Зельднера, С. И. Черных. - М. : Изд-во. Институт экономики РАН, 2009. - 399 с.
23. Иванова, Е. В. Предпринимательское право: учебник для академического бакалавриата / Е. В. Иванова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2015. - 269 с.
24. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016-2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». - М. : Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2018. - 78 с.
25. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. - М. : Гелиос АРВ, 1999. - 352 с.
26. Кирцнер, Израэл М. Конкуренция и предпринимательство / Израэл М. Кирцнер. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 238 с.
27. Климова, М. В. Эволюция государственного предпринимательства в условиях единого рынка / М. В. Климова. - М. : ИНИОН РАН, 1997. - 52 с.
28. Макконнелл, К. Р., Брю, С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с 13-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. - М. : ИНФРА-М, 1999. - 974 с.
29. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. - М. : Политиздат, Многотомник. – 1983. – 3883 с.
30. Милль, Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: В 3-х т. / Дж. С. Милль. М. : Прогресс, 1980. - т. 1. - 480 с.; - т. 2. - 495 с.; 1981. - т. 3. - 447 с.
31. Парето, В. Учебник политической экономии: пер. с фр. / В. Парето. Предисл. В. С. Автономова. - М. : ИНФРА-М: РИОР, 2017. - 471 с.
32. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ. / А. Пигу. Общ. ред. С. П. Аукуционек. - М. : Прогресс, 1985. - 512 с.
33. Пикулькин, А. В. Система государственного управления: учебник / А. В. Пикулькин. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 639 с.

34. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. Санкт-Петербург; М.; Киев: ИД Вильяме, 2001. - 358 с.
35. Развитие форм государственного предпринимательства в российской экономике: монография / Д. В. Завьялов, О. В. Сагинова, И. И. Смотрицкая, Н. Б. Завьялова и др.; под ред. канд. экон. наук Д. В. Завьялова, докт. экон. наук О. В. Сагиновой - Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. - 196 с.
36. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат. - М. : Изд-во. Федеральной службы государственной статистики (Росстат), 2018. - 522 с.
37. Савченко, В. Е. Современное предпринимательство. Экономические и организационные основы. Проблемы формирования и регулирования / В. Е. Савченко. - М. : Экономика, 1997. - 223 с.
38. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I-III) / А. Смит.; Отв.ред. Л. И. Абалкин. - М.: Наука, 1993. - 569 с.
39. Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран. Отв. ред. В. Б. Кондратьев. - М. : ИМЭМО РАН, 2012. - 364 с.
40. Сосна, С. А. Концессионные соглашения: теория и практика / С. А. Сосна. - М. : Нестор Академик Паблишерз, 2002. - 256 с.
41. Стиглиц, Дж. Ревущие девяностые. Пер. с англ. / Дж. Стиглиц. - М. : Современная экономика и право, 2005. - 424 с.
42. Стиглиц, Дж. Экономика государственного сектора. Пер. с англ. / Дж. Стиглиц. - М. : Инфра-М, 1997. - 832 с.
43. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии. - М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. - 68 с. / воспроизводится по изданию: Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Фредерик Бастиа. Экономические софизмы. Экономические гармонии. - М. : Дело, 2000. - 232 с.
44. Трансформация роли государства в условиях смешанной экономики / отв. ред. А. Г. Зельднер, И. Ю. Ваславская; Ин-т экономики РАН. - М. : Наука, 2006. - 261 с.

45. Федорович, В. А. США: Федеральная контрактная система и экономика / В. А. Федорович, А. И. Патрон, В. П. Заварухин. - М. : Наука, 2002. - 888 с.
46. Шаралдаева, И. А. Институты государственного предпринимательства: монография / И. А. Шаралдаева. - СПб. : Изд-во Института управления и экономики, 2002. - 141 с.
47. Ширяева, Р. И. Государственная собственность: резервы повышения эффективности / Р. И. Ширяева. - М. : Изд-во. Института экономики РАН, 2010. - 246 с.
48. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа: в 3-х т. / пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экон. шк., 2001. - т. 1. - 494 с.; - т. 2. - 494 с.; - т. 3. - 678 с.
49. Ядгаров, Я. С. История экономических учений: учебное пособие / Я. С. Ядгаров. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 478 с.
50. Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика / Л. И. Якобсон. - М. : Изд-во. ГУ ВШЭ, 2000. - 366 с.
51. Bos, D. Public enterprise economics: Theory and application / D. Bos. Amsterdam : North-Holland, 2014. - 480 p.
52. Bower, J., Leonard, H. Capitalism at risk: rethinking the role of business / J. Bower, H. Leonard. Boston : Harvard Business Review Press, 2011. - 254 p.
53. Bremmer, I. The end of the free market: who wins the war between states and corporations? / I. Bremmer. - N.Y : Penguin Group, 2010. - 230 p.
54. Cooke, P., Morgan, K. The associational economy: Firms, regional and innovation / P. Cooke, K. Morgan. - Oxford : Oxford University Press, 1998. - 215 p.
55. Corporate Governance of State-Owned Enterprises. A Toolkit. - Washington, DC : International Bank for Reconstruction and Development (The World Bank), 2014. - 391 p.

56. de Luna-Martinez, Jose, Carlos Leonardo Vicente. Global Survey of Development Banks. Policy Research Working Paper 5969 / de Luna-Martinez, Jose, Carlos Leonardo Vicente. - Washington DC : World Bank, 2012. - 41 p.
57. Fridenson, R. Les entreprises publiques en France de 1944 a 1986. In *Annali di storia dell'impresa*, ed. V Zamagni / R. Fridenson. – Milan : 1987. - 11 p.
58. Guidelines on Corporate governance of state-owned enterprises. A survey of OECD countries. OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development), Paris : OECD, 2005. - 232 p.
59. Kaldor, N. Public or private enterprises: The issues to be considered. In *Public and private enterprises in a mixed economy*, ed. W. J. Baumol / N. Kaldor. – London : International Economic Association. Palgrave Macmillan, 1980. - 308 p.
60. Kalyuzhnova, Y., Nygaard, C.A., Omarov, Y. and Saparbayev, A. Local content policies in resource-rich countries / Y. Kalyuzhnova, C. A. Nygaard, Y. Omarov, A. Saparbayev. UK : Palgrave Macmillan, 2016. - 235 p.
61. Krugman, P. The Current Case for Industrial Policy. In *Protectionism and World Welfare*, edited by D. Salvatore / P. Krugman. - Cambridge : Cambridge University Press, 1993. - 447 p.
62. Lange, O., Taylor F. On the economic theory of socialism / O. Lange, F. Taylor. - Minneapolis : Minnesota Archive Editions, 1938. - 143 p.
63. Lerner, A. The economics of control. Principles of welfare economics / A. Lerner. - N.Y. : Macmillan, 1944. - 428 p.
64. Musacchio, A., Lazzarini, S. Reinventing State Capitalism: Leviathan in Business, Brazil and Beyond / A. Musacchio, S. Lazzarini. – London : Harvard University Press, 2014 - 368 p.
65. Musacchio, A., Lazzarini, S., Leviathan in Business: Varieties of State Capitalism and their Implications for Economic Performance / A. Musacchio, S. Lazzarini. - Boston : Massachusetts, 2012. - 63 p.
66. North, D. Structure and Change in Economic History / D. North - N.Y. : W.W. Norton and Co., 1981. - 251 p.

67. Stiglitz, J. Economics of the public sector / J. Stiglitz. - N.Y. : W. W. Norton & Company, 1988. - XXV -, - 692 p.

68. The rise and fall of state-owned enterprise in the western world / edited by P. A. Toninelli. p. cm. - Cambridge : Cambridge University Press, 2008. - 320 p.

69. The Size and Sectoral Distribution of SOEs in OECD and Partner Countries. OECD. - Paris : OECD, 2012. - 70 p.

Законодательные, нормативные правовые акты

70. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ): [принята всенародным голосованием 12.12.1993]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 23.11.2016).

71. Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.» от 07.05.2018 № 204 [утверждено Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 16.06.2018).

72. Указ Президента Российской Федерации «Об утверждении перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ» от 04.08.2004 № 1009 (ред. от 07.12.2004) [утверждено Указом Президента Российской Федерации от 04.08.2004 № 1009 (ред. от 07.12.2004)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 3.09.2015).

73. Гражданский кодекс Российской Федерации: [принят Государственной Думой 21.10.1994 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 21.02.2015).

74. Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально - экономического развития Российской Федерации» от 20.07.1995 № 115-ФЗ [принят Государственной Думой 23.06.1995 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 9.03.2015).

75. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ [принят Государственной Думой 1.07.2015 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 17.10.2017).

76. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 № 161-ФЗ [принят Государственной Думой 11.10.2002 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 8.06.2015).

77. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 21.12.2001 № 178-ФЗ [принят Государственной Думой 30.11.2001 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 08.06.2015).

78. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5.04.2003 № 44-ФЗ [принят Государственной Думой 22.03.2013 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 23.08.2016).

79. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ [принят Государственной Думой 06.07.2005 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 10.10.2016).

80. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ [принят Государственной Думой 24.11.1995 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 08.06.2015).

81. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ [принят Государственной Думой 15.07.1998 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 16.08.2016).

82. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ [принят Государственной Думой 14.01.1998 г.]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 08.06.2015).

83. Государственная программа Российской Федерации «Управление федеральным имуществом» [утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 327 (ред. от 10.02.2017)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 14.12.2015).

84. Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации [утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 № 1024 (ред. от 29.11.2000)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 17.01.2015).

85. Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2011 - 2013 гг.: [утверждено Распоряжением Правительства Российской Федерации от 27.10.2010 № 2102-р]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 19.05.2017).

86. Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2014 - 2016 гг.: [утверждено Распоряжением Правительства Российской Федерации от 01.07.2013 № 1111-р]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 19.05.2017).

87. Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2017 - 2019 гг.: [утверждено Распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.02.2017 № 227-р]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 19.05.2017).

88. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального унитарного

предприятия». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 739]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 6.02.2016).

89. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 738 (ред. от 11.08.2016) «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («Золотой акции»»). [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 738 (ред. от 11.08.2016)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 6.02.2016).

90. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.06.2008 № 432 (ред. от 28.09.2018) «О Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 05.06.2008 № 432 (ред. от 28.09.2018)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 8.02.2016).

91. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.12.2015 № 1366 (ред. от 27.12.2016) «Об утверждении перечня отдельных прав и обязанностей публичного партнера, которые могут осуществляться уполномоченными им органами и (или) юридическими лицами в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.12.2015 № 1366]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 5.05.2016).

92. Постановление Правительства Российской Федерации от 16.07.2015 № 708 (ред. от 27.12.2016) «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 16.07.2015 № 708 (ред. от 27.12.2016)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 18.02.2018).

93. Постановление Правительства Российской Федерации от 20.06.2011 № 499 (ред. от 05.05.2017) «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в целях повышения эффективности управления федеральными государственными унитарными предприятиями». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 20.06.2011 № 499 (ред. от 05.05.2017)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 21.11.2017).

94. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.03.2018 № 367-14 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Управление федеральным имуществом». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.03.2018 № 367-14]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 22.04.2018).

95. Постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2009 № 1188 (ред. от 19.07.2017) «О внесении изменений в некоторые Постановления Правительства Российской Федерации». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 31.12.2009 № 1188 (ред. от 19.07.2017)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 28.10.2017).

96. Постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2010 № 1214 (ред. от 19.07.2017) «О совершенствовании порядка управления акционерными обществами, акции которых находятся в федеральной собственности, и федеральными государственными унитарными предприятиями». [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 31.12.2010 № 1214 (ред. от 19.07.2017)]. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 28.10.2017).

Диссертации

97. Асалиев, А. М. Тенденции развития государственного регулирования экономики переходного периода (организационно-структурный аспект): дис... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Асалиев Асали Магомедалиевич. - М., 1996 - 357 с.

98. Кононкова, Н. П. Государственный сектор в рыночной экономике: вопросы теории и современной российской практики: дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.01 / Кононкова Наталья Петровна. - М., 2010 - 325 с.

99. Погудаева, М. Ю. Развитие государственного предпринимательства в рыночной экономике : дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.01 / Погудаева Марина Юрьевна. - М., 2008 - 321 с.

100. Санников, В. М. Стратегический альянс как механизм развития предпринимательских структур: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Санников Владислав Михайлович. - М., 2016 - 161 с.

Авторефераты диссертаций

101. Беланова, Н. Н. Роль государственной собственности в общественном производстве: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Наталия Николаевна Беланова. - Самара, 2004. - 24 с.

102. Борисенко, Р. В. Эффективность социально-экономических функций государства в хозяйственной системе: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Роман Викторович Борисенко. - Саратов, 2005. - 23 с.

103. Медведева, Н. В. Государственное предпринимательство в условиях конкурентной среды: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Надежда Валентиновна Медведева. – СПб., 2000. - 19 с.

104. Шаралдаева, И. А. Государственный сектор экономики: методология исследования, функциональное назначение, реструктуризация: автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / Ирина Архиповна Шаралдаева. - СПб., 2004. - 43 с.

Электронные ресурсы

105. Аналитика тендеров. 5 главных итоговых показателей закупок в 2017 г. [Электронный ресурс] / ООО «ИнформБизнесКонсалтинг» - Режим доступа: <http://ibc-tender.ru/analitika-tenderov-5-glavnyih-itogovyih-pokazateley-zakupok-v-2017-godu/>, (дата обращения: 14.05.2018).

106. Аналитические доклады Центра развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Центр развития государственно-частного

партнерства - Режим доступа: <http://pppcenter.ru/analitika/>, (дата обращения: 3.09.2017).

107. Бюллетень о развитии конкуренции № 13, март 2016 [Электронный ресурс] / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации - Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8449.pdf/>, (дата обращения: 9.02.2017).

108. В России количество заключенных концессионных соглашений в 2017 г. осталось на уровне предыдущего года [Электронный ресурс] / Национальная ассоциация концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру (НАКДИ) - Режим доступа: <http://investinfra.ru/novosti/kolichestvo-zaklyuchennyh-koncessionnyh-soglasheniy-v-2017-godu-ostalos-na-urovne-2016-goda.html>, (дата обращения: 17.06.2018).

109. Всемирная федерация развития финансовых институтов [Электронный ресурс] / Всемирная федерация развития финансовых институтов - Режим доступа: <http://www.wfdfi.net/>, (дата обращения: 8.10.2017).

110. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М. Дерябина [Электронный ресурс] / Экономический портал Institutiones.Com - Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>, (дата обращения: 7.01.2018).

111. Доклад МВФ № 14/134 (R), май 2014 г. [Электронный ресурс] / Международный Валютный Фонд - Режим доступа: <http://www.imf.org/>, (дата обращения: 22.11.2016).

112. Единая информационная системы ГЧП РФ при поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / Единая информационная система ГЧП в России - Режим доступа: <http://www.pppi.ru/>, (дата обращения: 2.07.2018).

113. Закон о государственно-частном партнерстве: руководство по применению [Электронный ресурс] / Центр развития государственно-частного партнерства - Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/Zakon-Block_28-09-2015_v01.pdf/, (дата обращения: 14.05.2018).

114. Кондратьев, В. Б. Государственный капитализм на марше [Электронный ресурс] / В.Б. Кондратьев // Фонд исторической перспективы - Режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=149827>, (дата обращения: 29.8.2016).

115. Контракт жизненного цикла (КЖЦ) - Новый Механизм ГЧП в России [Электронный ресурс] / VEGAS LEX - Режим доступа: <https://www.vegaslex.ru/data/2011/05/17/1234619809/%D0%9A%D0%96%D0%A6-%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9%20%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82.pdf>, (дата обращения: 15.04.2018).

116. Корпоративное управление: история и практика [Электронный ресурс] / Служба Банка России по финансовым рынкам - Режим доступа: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/ffms/ru/legislation/corp_management_study/index.html, (дата обращения: 9.03.2017).

117. Министерство экономического развития Российской Федерации - О Министерстве [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минэкономразвития России - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depregulirineconomy/indexdocs/>, (дата обращения: 4.07.2018).

118. Министерство экономического развития Российской Федерации - Деятельность - Институты развития [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/>, (дата обращения: 4.07.2018).

119. Неконцессионные формы ГЧП [Электронный ресурс] / Институт развития государственно-частного партнерства - Режим доступа: http://p3institute.ru/netcat_files/24/26/25.09.2014.pdf, (дата обращения: 14.05.2018).

120. Нормативные правовые акты [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минэкономразвития России - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/documents/>, (дата обращения: 24.7.2017).

121. Отчет о выполнении прогнозного плана (программы) приватизации федерального имущества 2017-2019 годах в 2018 году [Электронный ресурс] /

Федеральное агентство по управлению государственным имуществом - Режим доступа: https://www.rosim.ru/about/reports/privatization_reports/, (дата обращения: 10.04.2019).

122. Оценка развития ГЧП в России. Мнение бизнеса [Электронный ресурс] / Центр развития государственно-частного партнерства - Режим доступа: <http://pppcenter.ru/assets/files/presentations/Opros.pdf>, (дата обращения: 1.12.2017).

123. Пол-экономики поименно [Электронный ресурс] / Группа «Эксперт» - Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2018/43/pol-ekonomiki-poimenno/>, (дата обращения: 12.12.2018).

124. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 01.03.2018 «Послание Президента Федеральному Собранию» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291976/, (дата обращения: 5.03.2018).

125. Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015-2016 гг. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП [Электронный ресурс] / Центр развития государственно-частного партнерства - Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2016_B5_Block_04-04-2016.pdf/, (дата обращения: 6.05.2018).

126. РОССПЕЦМАШ-СТАТ [Электронный ресурс] / Ассоциация «Росспецмаш» - Режим доступа: <https://stat.rosspetsmash.ru>, (дата обращения: 10.09.2018).

127. Рынок проектов ГЧП сегодня [Электронный ресурс] / Центр развития государственно-частного партнерства - Режим доступа: <http://p3week.ru/images/2019/7.pdf>, (дата обращения: 6.03.2019).

128. Самые дорогие публичные компании России [Электронный ресурс] / РИА РЕЙТИНГ - Режим доступа: http://riarating.ru/corporate_sector/20170131/630054698.html/, (дата обращения: 28.07.2018).

129. Стратегия развития АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» [Электронный ресурс] / АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» - Режим доступа: <http://uralvagonzavod.ru/>, (дата обращения: 15.06.2018).

130. ФАС заявила о контроле государства над 70% российской экономики [Электронный ресурс] / АО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ». - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/29/09/2016/57ecd5429a794730e1479fac/>, (дата обращения: 22.07.2018).

131. Финансовая отчетность ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» [Электронный ресурс] / ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК» - Режим доступа: <http://chtz-uraltrac.ru/login.php/>, (дата обращения: 15.06.2018).

132. Эффективное управление государственной собственностью в 2018–2024 годах и до 2035 года [Электронный ресурс]/ Центр стратегических разработок - Режим доступа: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/02/Doklad_effektivnoe_upravlenie_gossobstvennostyu_Web.pdf/, (дата обращения: 26.02.2019).

133. Эффективность осуществления прав акционера АО с госучастием должна быть повышена [Электронный ресурс] / Счетная палата Российской Федерации - Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/25406/, (дата обращения: 7.06.2018).

134. About the European Commission [Электронный ресурс]/ Official Website of the European Commission - Режим доступа: http://ec.europa.eu/about/index_en.htm, (дата обращения: 16.10.2016).

135. General government revenue [Электронный ресурс] / OECD data. - Режим доступа: <https://data.oecd.org/gga/general-government-revenue.htm#indicator-chart/>, (дата обращения: 16.10.2017).

136. Global 500 - Fortune [Электронный ресурс] / Time Inc - Режим доступа: <http://fortune.com/global500>, (дата обращения: 21.05.2018).

137. Le portail de l'Économie, des Finances, de l'Action et des Comptes publics [Электронный ресурс] / Le ministère de l'Économie et des Finances et le ministère de l'Action et des Comptes publics vous offrent la possibilité de correspondre avec ses services - Режим доступа: <https://www.economie.gouv.fr/ppp/accueil/>, (дата обращения: 14.12.2017).

138. OECD.Stat [Электронный ресурс] / OECD. - Режим доступа: <https://stats.oecd.org/>, (дата обращения: 22.05.2018).

139. Private Finance Initiative and Private Finance 2 projects: 2017 summary data [Электронный ресурс] / GOV.UK - Режим доступа: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/696091/PFI_and_PF2_projects_2017_summary_data_March_2018_web.pdf/, (дата обращения: 15.12.2017).

140. Public Private Partnership: Ein Leitfaden für öffentliche Verwaltung und Unternehmer [Электронный ресурс] / AWW - Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung e. V. - Режим доступа: http://edoc.vifapol.de/opus/volltexte/2009/1260/pdf/Arbeitsgemeinschaft_fuer_wirtschaftliche_Verwaltung.pdf/, (дата обращения: 15.12.2017).

141. Sovereign Wealth Fund Rankings [Электронный ресурс] / Sovereign Wealth Fund Institute - Режим доступа: <https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>, (дата обращения: 17.02.2018).

142. State Capitalism. Special Report. The Economist. January 21, 2012 [Электронный ресурс] / The Economist - Режим доступа: http://media.economist.com/sites/default/files/sponsorships/MM150/20120121_state_capitalism.pdf/, (дата обращения: 7.02.2016).

143. State-Owned Enterprise Governance Reform. An Inventory of Recent Change [Электронный ресурс] / OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) - Режим доступа: <http://www.oecd.org/daf/ca/48455108.pdf/>, (дата обращения: 19.04.2016).

144. The World's Biggest Public Companies [Электронный ресурс] / Forbes.com LLC - Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000/>, (дата обращения: 15.02.2018).

Статьи

145. Абалкин, Л. И. Стратегия России: взгляд в завтрашний день (методологические размышления) / Л. И. Абалкин // Экономист. – 2003. – № 7. – С. 3-9.

146. Абалкин, Л. И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1997. – № 6. – С. 5-15.

147. Абалкин, Л. И. Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – С. 14-18.

148. Аверин, А. Н. Социальная рыночная экономика и социальное государство (на примере России и Германии) / А. Н. Аверин // Современная Германия глазами российских ученых: сб. докл. на заседании круглого стола «Федератив. стро-во в соврем. России и Германии». – 2002. – С. 121-136.

149. Аганбегян, А. Г. Социально-экономическое будущее России - быть среди самых развитых стран / А. Г. Аганбегян // Экономические стратегии. – 2007. – № 8. – С. 26-33.

150. Бадалов, Л. М., Семушкин М. Ю. Роль государства в социально-экономическом развитии и обеспечении инновационной направленности территориальных систем / Л. М. Бадалов, М. Ю. Семушкин // Дайджест-финансы. – 2013. – № 8. – С. 32-40.

151. Бирюков, В. Кузнецова Е. Госсобственность и госсектор в рыночной экономике / В. Бирюков, Е. Кузнецова // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 57-64.

152. Виноградов, В. А., Веселовский С.Я. Государственная собственность и государственное предпринимательство в развитых капиталистических странах: современные тенденции развития / В. А. Виноградов, С. Я. Веселовский //

Государственная собственность в развитых капиталистических странах в 80-е гг.: курс на приватизацию и создание смешанных предприятий. – 1989. – С. 3-25.

153. Винслав, Ю. Б., Савченко, В. Е. Российское госпредпринимательство. Корпоративная ипостась / Ю. Б. Винслав, В. Е. Савченко // Российский экономический журнал. – 1997. – № 2. – С. 32-40.

154. Голубцов, В. Г. Государственное регулирование экономики: правовые формы реализации / В. Г. Голубцов // Законодательство и экономика. – 2005. – № 3. – С. 11-17.

155. Горбунов, А. А. Государственное предпринимательство как особая форма предпринимательской деятельности / А. А. Горбунов // Современное экономическое и социальное развитие стран СНГ на рубеже XXI века (Проблемы и перспективы). – 2000. – С. 82-86.

156. Дерябина, М. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. А. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61-77.

157. Иванова, Н. Ю. Оценка эффективности государственного управления в странах с рыночной экономикой / Н. Ю. Иванова // Государство и общество в России: генезис взаимоотношений, современное состояние, тенденции развития: докл. и выступления на межвуз. науч.-практ. конф. (16-17 окт. 2002 г.). – 2003. – С. 138-141.

158. Иванова, Т. Е., Мейсигамов, М. Б. Трансакционные издержки в государственном предпринимательстве / Т. Е. Иванова, М. Б. Мейсигамов // Экономика: теория и практика. – 2011. – № 3 (23). – С. 49-55.

159. Лапина, С., Лелюхина, Н. Государственное предпринимательство в России (начало XX века) / С. Лапина, Н. Лелюхина // Вопросы экономики. – 1994. – № 8. – С. 69-79.

160. Макашева, Н. А. Из истории представлений о роли государства в экономике и подходов к ее исследованию / Н. А. Макашева // Экономические и социальные проблемы России. Институт научной информации по общественным наукам РАН. – 2001. – № 4. – С. 7-19.

161. Нагалин, В. Ю. Государственное предпринимательство в обеспечении экономического роста / В. Ю. Нагалин // Вестник Института экономики РАН. – 2016. – № 1. – С. 198-204.

162. Нагалин, В. Ю. Государственная собственность как основа предпринимательской деятельности государства / В. Ю. Нагалин // Российское предпринимательство. – 2016. – т. 17. – № 19. – С. 2465-2483.

163. Нагалин, В. Ю. Интеграционные механизмы развития инноваций / В. Ю. Нагалин // Неделя молодежной науки: сборник научных статей 15-19 февраля 2016. – 2016. – С. 70-73.

164. Нагалин, В. Ю. Ключевые тенденции развития института государственного предпринимательства / В. Ю. Нагалин // Российское предпринимательство. – 2015. – т.16., № 21. – С. 3629-3648.

165. Нагалин, В. Ю. Расширение инструментария государственного предпринимательства в современной российской экономике / В. Ю. Нагалин // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19. – № 10. – С. 3057-3063.

166. Нагалин, В. Ю. Роль государственного предпринимательства в обеспечении экономического роста / В. Ю. Нагалин // XXX Международные Плехановские чтения (14 марта 2017 г.): сборник статей аспирантов и молодых ученых. – 2017. – С. 49-52.

167. Нагалин, В. Ю. Современные подходы к развитию государственного предпринимательства в российской экономике / В. Ю. Нагалин // Теория и практика управления: ответы на вызовы инновационного развития. Материалы VII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, магистрантов и молодых ученых. – 2017. – С. 263-265.

168. Нагалин, В. Ю. Эволюция института государственного предпринимательства / В. Ю. Нагалин // Российское предпринимательство. – 2017. – т. 18. – № 3. – С. 309-314.

169. Нагалин, В. Ю. Эволюция института государственного предпринимательства: зарубежный опыт и российская практика / В. Ю. Нагалин // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2015. – № 4 (16). – С. 55-65.

170. Нагалин, В. Ю., Дабагян Е. К. Тенденции развития государственного предпринимательства в современных экономических условиях / В. Ю. Нагалин, Е. К. Дабагян // Неделя молодежной науки (13-17 февраля 2017 г.): сборник научных статей в 2 ч. – 2017. – ч. 2. – С. 167-172.

171. Нагалин, В. Ю., Завьялов, Д. В., Завьялова, Н. Б. Государственное предпринимательство в национальной экономике / В. Ю. Нагалин, Д. В. Завьялов, Н. Б. Завьялова // Российское предпринимательство. – 2016. – т. 17. – № 20. – С. 2755-2764.

172. Нагалин, В. Ю., Сагинова, О. В. Государственное предпринимательство в современной экономике / В. Ю. Нагалин, О. В. Сагинова // Федерализм. Теория. Практика. История. – 2016. – № 4 (84). – С. 77-86.

173. Савченко, В. Е., Шулус, А. А. Феномен государственного предпринимательства / В. Е. Савченко, А. А. Шулус // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1. – С. 63-69.

174. Смотрицкая, И. И., Сагинова, О. В., Шарова, И. В., Государственное предпринимательство и развитие российской экономики / И. И. Смотрицкая, О. В. Сагинова, И. В. Шарова // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 1. – С. 98-108.

175. Столярова, Е. И. Государственное предпринимательство: экономическая теория и российская практика / Е. И. Столярова // Вестник РУДН, серия Экономика. – 2009. – № 2. – С. 33-42.

176. Студенцов, В. Б. Государственное предпринимательство: теория и практика / В. Б. Студенцов // Общество и экономика. – 1997. – № 34. – С.26-52.

177. Фатхутдинов, Р. Р. Социально-экономическое содержание государственного предпринимательства / Р. Р. Фатхутдинов // Российское предпринимательство. – 2005. – № 10(70). – С. 107-112.

178. Шпренгер, К. Государственная собственность в российской экономике. Часть 1. Масштаб и распределение по секторам / К. Шпренгер // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 6(6). – С. 120-140.

179. Шпренгер, К. Государственная собственность в российской экономике. Часть 2. Проблемы управления и влияние на эффективность / К. Шпренгер // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 7(7). – С. 90-110.

180. Ясин, Е. Г. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) / Е. Г. Ясин // Вопросы экономики. – 2002. – № 11. – С. 15-22.

181. Ясин, Е. Г. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Г. Ясин // Вопросы экономики. – 2006. – № 4. – С. 4-30.

182. Ясин, Е. Г. Функции государства в рыночной экономике / Е. Г. Ясин // Вопросы экономики. – 1997. – № 6. – С. 13-22.

183. Amsden, Alice H. The Rise of «The Rest»: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies / Alice H. Amsden // Oxford : Oxford University Press. – 2001. – P. 839-840.

184. Bailey, W., Wei Huang, Zhishu Yang. «Bank Loans with Chinese Characteristics: Some Evidence on Inside Debt in a State-Controlled Banking System» / W. Bailey, Wei Huang, Zhishu Yang // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2011. – 46 (6). – P. 1795-1830.

185. Boyer, R. Etat, marche et developpement / R. Boyer // Problemes econ. – 2000. – № 2653. – P. 15-23.

186. Buchanan, J. Constitutional economics / J. Buchanan // The world of economics. – 1991. – P.137.

187. Chadeau, E. Early Nationalisations in France in Long Term Perspective, in Zamagni, V. (ed.), Origins and Development of Publicly Owned Enterprises / E. Chadeau // University of Florence, Ninth International Economic History Conference, Section B111. –1986. – P. 28-33.

188. Coase, R. The problem of social cost / R. Coase // J. of law and economics. – 1960. – Vol. 3. – № 1. – P.1-44.

189. Frank, H. Knight. The Meaning of Risk and Uncertainty. In: F. Knight. Risk, Uncertainty, and Profit. - Boston: Houghton Mifflin Co. -1921. - P.210-235.
190. Lange, O. The foundation of welfare economics / O. Lange // *Econometrica*. - 1942. - Vol. 10. - № 3/4. - P. 215-228.
191. Stiglitz, J. On the economic role of the state / J. Stiglitz // The economic role of the state. - 1989. - P.1-54.
192. Wagner, R. E. Pressure groups and political entrepreneurs: A review article / R. E. Wagner // *Papers on Non-Market Decision Making*. - 1966. - № 1. - P. 161-170.
193. Williamson, O. Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective / O. Williamson // *Journal of Law, Economics and Organization*. - 1999. - 15 (1). - P. 306-342.