

001
Г44

И. Н. Герчикова

**РЕГУЛИРОВАНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

И.Н. Герчикова

**Регулирование
предпринимательской
деятельности:
государственное и межфирменное**

Учебное пособие



Москва
Издательство «Консалтбанкир»
2002

УДК 33
ББК 65
Г41

Автор – *Герчикова Ирина Никоновна*,
доктор экономических наук, профессор Московского
государственного института международных отношений
(Университета) МИД РФ, заслуженный деятель науки РФ

Герчикова И.Н.

Г41 Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное:
Учеб. пособие. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002. – 704 с.

ISBN 5-85187-102-4

Рассматриваются основы и организационные формы регулирования предпринимательской деятельности в развитых странах Запада. Раскрывается механизм взаимодействия государства и частного предпринимательства. Освещается организационно-правовое и нормативно-правовое регулирование предпринимательства (налоговое и банковское), регулирование в области промышленной собственности и хозяйственной деятельности фирм, а также регулирование конкуренции и межфирменных рыночных отношений. Особое внимание уделяется государственному регулированию и содействию развития предпринимательской деятельности в США, Японии, странах Европейского союза.

Для студентов и преподавателей экономических и юридических вузов, слушателей школ бизнеса; может быть использовано практическими работниками.

УДК 33
ББК 65

Воспроизведение книги в полном объеме или любой ее части без письменного разрешения автора и издательства запрещается

ISBN 5-85187-102-4

© И.Н. Герчикова, 2002
© Издательство «Консалтбанкир», 2002

Введение

Глобализация хозяйственной жизни в современных условиях объективно требует соответствующего подхода к регулированию деятельности экономических субъектов рынка. Это обусловило развитие многостороннего регулирования, осуществляемого международными экономическими организациями, которое тесно связано с государственным регулированием на уровне национальных хозяйств и с межфирменным регулированием рыночных отношений. В результате сложилась определенная система регулирования предпринимательской деятельности, которая включает международное, государственное и рыночное регулирование.

Основными направлениями регулирования предпринимательства являются: правовое регулирование образования и деятельности фирм; нормативно-правовое регулирование, включающее налоговую и банковскую сферы, а также регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий; регулирование в области хозяйственной деятельности фирм и рыночной конкуренции. Регулирование предпринимательской деятельности по перечисленным направлениям в данном учебном пособии раскрывается на двух уровнях – государственном и межфирменном, причем государственное регулирование рассматривается на примере развитых стран Запада: США, стран ЕС, Японии. Межфирменное регулирование предполагает прежде всего отношения между крупнейшими транснациональными корпорациями (ТНК) на мировом рынке*.

* Вопросы, связанные с международным регулированием, см.: *Герчикова И.Н.* Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. Учеб. пособие. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2000.

В данном учебном пособии широко освещены вопросы, раскрывающие основы регулирования предпринимательской деятельности: понятийный аппарат предпринимательства, правовые основы предпринимательской деятельности, экономическая и правовая защита предпринимателя, правила и принципы предпринимательства; суть и содержание государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности в развитых странах; сущность межфирменного регулирования рыночных отношений.

Подробно рассмотрены организационные формы регулирования предпринимательской деятельности – цели и функции органов государственного регулирования, а также неправительственных предпринимательских организаций, осуществляющих межфирменное регулирование. Представляют интерес рассмотренные в работе организационные формы и механизм взаимодействия государства и частного предпринимательства в развитых странах Запада на современном этапе.

Важное место отводится регулированию в области хозяйственной деятельности фирм: вопросам конкурентоспособности предпринимательства, определению порядка и правил контроля за качеством продукции, установлению правил и стандартов учета и отчетности фирм. Подробно раскрываются вопросы регулирования конкуренции и межфирменных рыночных отношений, включающие антимонопольное законодательство и его особенности в отдельных развитых странах, регулирование концентрации и отраслевого перелива капитала, а также современные формы и методы регулирования межфирменных отношений.

Государственное регулирование и содействие развитию предпринимательской деятельности включает рассмотрение таких вопросов, как государственное регулирование экономического развития и отраслей хозяйства, разработку и реализацию государственной политики в области производства, государственное регулирование и содействие развитию внешнеэкономической деятельности и малого предпринимательства.

Данное учебное пособие предназначено для обучающихся в магистратуре факультета международного бизнеса и делового администрирования МГИМО (Университета) МИД РФ, а также для обучающихся в магистратуре других высших учебных заведений по дисциплине «Предпринимательство». Его целью является создание у обучающихся целостного представления о государственном регулировании предпринимательства и его организационных формах в развитых странах Запада; о регулировании межфирменных отношений в рыночных условиях хозяйствования.

Учебное пособие может быть полезно российским предпринимателям, желающим ознакомиться с опытом регулирования предпринимательской деятельности в развитых странах, а также работникам аппарата государственного управления, преподавателям вузов и всем интересующимся вопросами организации и регулирования предпринимательской деятельности.

Автор выражает глубокую благодарность ЗАО «Международная калийная компания» за помощь в подготовке данного учебного пособия.

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 1. Методологические основы предпринимательства

1.1. Содержание понятий «предпринимательство», «бизнес», «международный бизнес», «предпринимательская структура»

Предпринимательство (entrepreneurship) – это основной вид самостоятельной хозяйственной деятельности (производственной или коммерческой), осуществляемой физическими и юридическими лицами, именуемыми предпринимателями, от своего имени и на свой риск на постоянной основе. Эта деятельность направлена на достижение намеченного результата (получение прибыли или предпринимательского дохода) путем наилучшего использования капитала и ресурсов экономически обособленными субъектами рыночного хозяйства, несущими полную имущественную ответственность за результаты своей деятельности и подчиняющимися правовым нормам (законодательству) страны регистрации.

Предпринимательство как особый вид деятельности предполагает наличие у субъектов этой деятельности определенного образа мышления, особого стиля и типа хозяйственного поведения. Это проявляется в творческом отношении к делу, свободном проявлении инициативы, постоянном стремлении к новаторству, поиску нетрадиционных решений и возможностей, расширению масштабов и сферы деятельности и, что особо важно, постоянной готовности к риску и изысканию способов его преодоления.

Важнейшей задачей предпринимательской деятельности является обеспечение эффективного функционирования фирмы или деятельности индивидуального предпринимателя, что предполагает ориентацию на инновации и создание инновационной среды, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников.

Предпринимательство как самостоятельная деятельность предполагает свободу и самостоятельность субъектов этой деятельности в различных направлениях:

- выбор вида и сферы предпринимательской деятельности;
- выбор направлений и методов этой деятельности;
- принятие хозяйственных решений и выбор средств их реализации;
- формирование производственных программ, выбор источников финансирования, поставщиков продукции и услуг, источников получения трудовых ресурсов;
- выбор каналов и способов сбыта;
- установление систем и размеров оплаты труда и других видов доходов лиц, работающих по найму;
- установление уровня цен и тарифов на продукцию и услуги;
- распоряжение прибылью (доходами) от предпринимательской деятельности, остающейся после уплаты налогов и внесения других обязательных платежей.

Предпринимательство как хозяйственная деятельность предполагает организацию и управление хозяйственным процессом независимо от вида и сферы деятельности фирмы или индивидуального предпринимателя. Хозяйственная деятельность может охватывать следующие виды: инновационную, производственно-сбытовую, торгово-посредническую, консультационную, инжиниринговую, патентно-лицензионную, торговлю ценными бумагами. Сфера хозяйственной деятельности включает как внутрифирменные отношения, так и отношения с другими участниками рыночного хозяйства – финансовые, правовые, расчетные, связанные с товародвижением, страхованием, хранением, арендой товаров, рекламой продукции и услуг и др.

Предпринимательская деятельность осуществляется физическими и юридическими лицами. Физические лица – это индивидуальные предприниматели, правовое положение которых регулируется соответствующими законами, по которым они наделяются: способностью к совершению правовых актов (заключению сделок); правами и обязанностями; имущественной и другой ответственностью. Юридическое лицо – это носитель имущественных прав и обязанностей. Оно выступает в хозяйственном обороте от своего имени; существует независимо от лиц, входящих в его состав; несет

самостоятельную имущественную ответственность по обязательствам, в которые оно вступает. Имущество юридического лица обособляется от личного имущества его членов.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая физическими лицами, относится к индивидуальной предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность, осуществляемая юридическими лицами, относится к коллективному предпринимательству.

Обе формы предпринимательской деятельности основаны как на собственности капитала и имущества, принадлежащего субъектам предпринимательской деятельности, так и на финансовых средствах, привлекаемых со стороны. В той и другой форме предпринимательской деятельности может применяться и не применяться наемный труд работников.

Индивидуальный предприниматель может быть собственником капитала, вложенного в конкретное имущество, обладая правом владения, пользования и распоряжения этим имуществом, т. е. выступать в качестве единоличного владельца и управляющего имуществом, которое он вкладывает в организацию хозяйственного процесса (пускает в оборот), привлекая для этого необходимые ресурсы (материально-технические, трудовые и др.).

Как физическое лицо индивидуальный предприниматель может не иметь собственного капитала и имущества, тем не менее он вправе привлекать заемные средства и арендованное имущество для организации хозяйственной деятельности, конечным результатом которой будет получение предпринимательского дохода или прибыли. Индивидуальное предпринимательство предполагает наличие у физического лица предпосылок для организации хозяйственной деятельности, которой он может управлять самостоятельно либо нанять управляющего. Широкое распространение индивидуальной предпринимательской деятельности получило в новых отраслях, связанных с высокой технологией и новаторскими идеями, где в качестве физических лиц выступают инженеры, конструкторы, обладающие патентами и располагающие финансовыми средствами на организацию и внедрение их в производство. Обычно индивидуальный предприниматель имеет гораздо больше свободы действий, чем менеджер в крупной фирме, в особенности в выборе направлений и сферы деятельности.

Предприниматель осуществляет хозяйственную деятельность от своего имени и на свой риск. Предприниматель (entrepreneur) – это лицо, которое вкладывает собственные средства в организацию дела и принимает на себя личный риск, связанный с его результатами. Осуществляя хозяйственные связи с другими участниками рыночных отношений, предприниматель выступает стороной договора (сделки). Он может предоставить право подписания контрактов от своего имени или от имени фирмы, которую он возглавляет, конкретному представителю (управляющему) и установить пределы таких полномочий. Действуя на свой страх и риск, предприниматель принимает на себя всю полноту ответственности за конечные результаты деятельности – как индивидуальной, так и коллективной. Он несет имущественную ответственность за результаты хозяйственной деятельности как физическое лицо или как представитель юридического лица.

Предприниматель имеет право:

- создавать для осуществления своей деятельности любые виды фирм (предприятий);
- приобретать имущество и имущественные права у других фирм;
- участвовать своим имуществом в деятельности других экономических субъектов рыночных отношений;
- использовать по соглашению сторон имущество физических и юридических лиц на условиях аренды, подряда и др.;
- нанимать и увольнять работников на условиях контракта или других условиях;
- открывать на свое имя или на имя фирмы счета в банке для хранения денежных средств, осуществления всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций;
- получать неограниченный по размерам личный доход от индивидуальной предпринимательской деятельности.

Предприниматель должен обладать:

профессиональным знанием сферы деятельности, компетентностью; наличием определенных управленческих знаний и опыта производственно-сбытовой и маркетинговой деятельности;

умением правильно оценивать свои возможности и положение на рынке, привлекаемые ресурсы и финансовые средства;

экономическим мышлением, деловой культурой, наличием практического опыта и навыков;

умением организовать производство и действовать на свой страх и риск ради достижения цели и

получения прибыли;

способностью анализировать и использовать рыночные возможности, новаторские идеи.

Предприниматели организуют свое дело и действуют ради собственной выгоды или выгоды фирмы (организации), которую они представляют. Поэтому предпринимательской деятельности свойственны самые сильные хозяйственные мотивации. В высокотехнологичных отраслях собственное дело обычно связывается с конкретными научно-техническими идеями, поскольку предприниматели хорошо разбираются в технологиях создания продуктов, в большинстве случаев уникальных.

Предпринимательская деятельность осуществляется на постоянной основе, а не на основе единичных или разовых сделок. Здесь речь идет о систематической, стабильной, организованной хозяйственной деятельности, имеющей целевую направленность в виде конечного результата с ориентацией на дальнейшее развитие и расширение. А это предполагает успешное решение организационных и финансовых проблем и рост прибыли; активное выявление новых технологических, ресурсных и других возможностей, способных обеспечить эффективное функционирование и стабильное развитие фирмы; стремление включиться в новую сферу деятельности с целью повышения рентабельности производства и сбыта фирмы в целом.

Предпринимательская деятельность направлена на достижение коммерческого успеха – получение прибыли или предпринимательского дохода, что обусловлено рыночными условиями хозяйствования и связано исключительно с рыночной структурой экономики, в которой такая деятельность реализуется. Значительная часть чистого предпринимательского дохода или прибыли идет не на личное потребление, а вкладывается в дальнейшее развитие наиболее перспективных областей хозяйственной деятельности.

Предпринимательская деятельность имеет целью наилучшее использование капитала: собственности и другого имущества, а также финансовых, материально-технических, трудовых ресурсов.

Предприниматель выступает как владелец, пользователь и распорядитель собственности, что дает ему как субъекту собственности возможность:

- свободно и самостоятельно принимать решения, т. е. осуществлять владение в его реальном проявлении;
- координировать все виды деятельности и всех участников процесса производства, т. е. правомочие;
- организовывать производство и сбыт, расходование денежных средств, предоставлять и получать имущество в аренду и др. – распоряжение в конкретном выражении.

Собственник, обладающий правом владения, пользования и распоряжения имуществом, которое он сам использует в качестве средств производства для выпуска определенной продукции и получения предпринимательского дохода, превращается в управляющего, а отношения собственности – в управленческие отношения. Когда происходит отделение управления от собственности на средства производства и произведенные продукты, когда для управления процессом производства нанимаются профессионалы-управленцы (менеджеры), управление приобретает характер относительно самостоятельного от субъекта собственности правомочия лиц или органов (подразделений фирмы), занятых выполнением присущих управлению функций.

Таким образом, суть предпринимательства состоит в том, чтобы в условиях неопределенности рынка находить возможности наилучшего использования собственности в виде капитала, имущества, патентных прав и других ресурсов и добиваться реализации этих возможностей в практической деятельности.

Предпринимательство предполагает наличие экономически обособленных субъектов рыночного хозяйства, которые вступают между собой в правовые, юридические, финансовые и другие отношения. Таких субъектов именуют партнерами, контрагентами, сторонами в сделке и пр. Экономическая обособленность означает их хозяйственную самостоятельность и имущественную ответственность за результаты деятельности. Из экономически обособленных субъектов рыночного хозяйства складывается фирменная структура рынка – отраслевого, национального, мирового.

На рынке постоянно происходит поляризация соотношения крупных и малых фирм, ведется конкурентная борьба, в результате которой одни фирмы разоряются, другие образуются или поглощают разорившихся конкурентов или контрагентов. В результате фирменная структура рынка меняется и каждая фирма стремится занять на нем определенное место в зависимости от доли рынка. В современных условиях децентрализация управления в крупных фирмах приводит к появлению в их структуре большого числа подразделений, выступающих на рынке в качестве самостоятельных

экономически обособленных субъектов, которые наделены хозяйственной и часто юридической самостоятельностью, однако действуют в русле общей глобальной политики головной (материнской) фирмы. В связи с этим следует иметь в виду, что структуру современного рынка в любой стране определяют крупные фирмы, которые поддерживают устойчивое положение экономики и обеспечивают высокий уровень конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

Предпринимательство предполагает несение субъектом предпринимательской деятельности имущественной ответственности за результаты хозяйственной деятельности. Предприниматель, осуществляющий свою деятельность без образования юридического лица, отвечает по обязательствам, связанным с этой деятельностью, всем своим имуществом, за исключением того имущества, на которое в соответствии с законодательством страны не может быть обращено взыскание. Предприниматель, осуществляющий свою деятельность в качестве юридического лица, несет имущественную ответственность в зависимости от правового положения фирмы: либо всем своим капиталом и личным имуществом, либо только капиталом. За результаты работы предпринимательство предполагает персональную экономическую, а не коллективную административную ответственность.

Предприниматель обязан:

- заключать договоры (контракты) по найму с работниками и в необходимых случаях с профсоюзами;
- осуществлять оплату труда работников, работающих по найму, в соответствии с условиями договоров;
- обеспечивать надлежащее качество производимых товаров (работ, услуг);
- соблюдать законные требования и права потребителей;
- обеспечивать работникам надлежащие условия труда;
- вносить в страховые и пенсионные фонды отчисления по страхованию и обеспечению лиц, работающих по найму;
- осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности, техники безопасности.

Правовые нормы предпринимательской деятельности включают также порядок и сроки прекращения деятельности фирмы или индивидуального предпринимателя (порядок ликвидации), который предусматривает и случаи, когда предпринимательская деятельность прекращается судом или в результате банкротства, нарушения законодательства и пр.

Содержанием предпринимательской деятельности является обеспечение процесса производства всеми необходимыми ресурсами и организация технологического процесса в целом, что включает:

- внедрение результатов НИОКР в производство;
- разработку и совершенствование технологии производства;
- обеспечение требуемого уровня качества продукции;
- осуществление коммерческих операций;
- проведение всех операций товародвижения;
- осуществление всех видов расчетов;
- обеспечение технического обслуживания продукции;
- материально-техническое снабжение процесса производства;
- обеспечение финансовыми ресурсами;
- обеспечение кадрами работников.

Таким образом, предпринимательство – это определенный стиль рыночного хозяйствования, направленный на создание материальных ценностей и обеспечение предпринимателю денежного дохода. В основе предпринимательства лежит постоянный поиск новых возможностей, умение привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из самых разнообразных источников в целях повышения эффективности производства.

Изменения в содержании предпринимательской деятельности связаны прежде всего с изменениями в характере собственности и с процессами «делегирования» (предоставления права) собственности отдельным собственникам или коллективам.

Для предпринимательства характерно:

- самостоятельный подход предпринимателя к организации собственного дела;
- постоянное стремление к повышению эффективности производства путем осуществления инноваций, диверсификации производства, выработки обоснованной стратегии хозяйствования, снижения издержек производства;
- проявление предпринимательской инициативы к организации хозяйствования;

- максимальная отдача сил для реализации способностей предпринимателя и достижения конкретных материальных результатов.

Все это требует умения находить идеи, ставить цели, вырабатывать средства для их достижения и реализовывать в конкретных делах.

Бизнес (business) – это дело, деловая активность, направленные на решение задач, связанных в конечном итоге с осуществлением на рынке операций обмена товарами и услугами между экономическими субъектами рынка с использованием сложившихся в рыночной практике форм и методов конкретной деятельности. Бизнес осуществляется ради получения дохода (прибыли) от результатов деятельности в самых различных сферах – производстве и торговле товарами и услугами, банковском и страховом деле, при проведении транспортных, арендных и многих других операций как видов деятельности.

Субъектами в бизнесе могут выступать свободные в своих действиях на рынке единоличные собственники капитала – физические лица, а также собственники и совладельцы капитала фирм, выступающих как юридические лица. В качестве субъектов в бизнесе могут быть и заемщики капитала, получившие займы или кредиты в банке для ведения хозяйственной деятельности. Важно, чтобы субъект в бизнесе имел в своем распоряжении капитал, поступающий в оборот. Такой капитал помимо денежной формы может иметь товарную форму и форму услуг. Субъектами в бизнесе выступают и непредпринимательские организации и учреждения, совершающие коммерческие сделки эпизодически в товарной или денежной форме. Все субъекты бизнеса несут ответственность по результатам своей деятельности согласно законодательству своей страны в соответствии с правовым положением лица или фирмы (капиталом и личным имуществом или только капиталом). Бизнес всегда предполагает совершение в конечном итоге коммерческих операций по обмену товарами или услугами, результатом которых может быть получение прибыли или несение убытка.

Бизнес – понятие более широкое, чем предпринимательская деятельность, поскольку к бизнесу относится совершение любых единичных разовых коммерческих сделок в любой сфере деятельности, направленных на получение дохода (прибыли). Субъект в бизнесе именуется *бизнесменом* (business man) или коммерсантом. Практически во всех национальных системах права существуют особые правила деятельности коммерсантов как самостоятельных предпринимателей, осуществляющих сделки ради получения дохода (прибыли). Статус коммерсанта признается по закону за лицом, деятельность которого характеризуется следующими признаками: заключение сделок и совершение иных хозяйственных операций в виде предпринимательства; осуществление предпринимательской деятельности от своего имени, т. е. в качестве самостоятельного экономического субъекта рыночных отношений.

В качестве коммерсанта выступают как индивидуальные предприниматели, так и коллективные. К индивидуальным коммерсантам относятся физические лица, которые, будучи собственниками предприятия, действуют как отдельные предприниматели. Сфера их деятельности обычно распространяется на те области хозяйства, где не требуется вложения крупных капиталов (мелкое производство и торговля, обслуживание, торговое посредничество). Коллективные предприниматели (фирмы) действуют в разных правовых формах и выступают как юридические лица. Коммерсанты ведут хозяйственную деятельность профессионально, специализируясь на конкретных видах деятельности: приобретение и продажа товаров и ценных бумаг, осуществление страховых, транспортных, банковских, торгово-посреднических и других операций. К коммерсантам относятся также владельцы небольших промышленных предприятий, предприятий сельского и лесного хозяйства.

Условием признания за лицом статуса коммерсанта является его деятельность в качестве самостоятельного предпринимателя, собственника имущества, выступающего в хозяйственном обороте от своего имени независимо от сферы его хозяйственной деятельности – производственной, сельскохозяйственной, транспортной, банковской и т. д.

Законодательство обычно устанавливает для коммерсантов ряд обязанностей, относящихся к организационно-правовым условиям их деятельности:

- публикация сведений в форме регистрации в торговом реестре;
- приобретение разрешения (патента, лицензии, франшизы) на ведение хозяйственной деятельности с уплатой установленного налога;
- ведение торговых (бухгалтерских) книг;
- открытие собственного банковского счета;
- выступление в хозяйственном обороте под определенным фирменным наименованием.

Ввиду широкой трактовки торговых сделок в законодательстве многих стран сферой деятельности коммерсанта является как обращение товаров, так и производство товаров и услуг. Это означает, что она охватывает весь круг хозяйственно-экономических отношений:

- торговые сделки, вытекающие из производственной деятельности промышленных, сельскохозяйственных, строительных, жилищно-коммунальных, издательских, зрелищных и иных предприятий;
- сделки торговых, банковских и иных предприятий, относящиеся к обращению товаров и денег;
- сделки транспортных, страховых, транспортно-экспедиторских предприятий; предприятий, занимающихся страхованием, хранением и другими операциями, связанными с товародвижением;
- сделки по обеспечению промышленной и торговой деятельности разного рода услугами: инжиниринговыми, арендными, консультационными и др.

Выделение в особую категорию участников хозяйственного оборота – предпринимателей, именуемых коммерсантами, деятельность которых подчиняется во многом специальному правовому режиму торгового права, имеет следующие цели:

- придание предпринимательской деятельности публичного характера путем соблюдения правил регистрации коммерсантов в торговых реестрах, опубликования результатов хозяйственной деятельности (публичной отчетности) при одновременной правовой защите их банковских, промышленных и коммерческих секретов;
- закрепление специального регулирования отношений по кредитованию в хозяйственном обороте, играющих важную роль в предпринимательской деятельности. К коммерческим сделкам по кредитованию предъявляются особо строгие требования, направленные на то, чтобы предоставить кредитору предпринимателя определенные гарантии получения платежа. В частности, согласно правилам, коммерсант обязан заявить о прекращении платежей в течение установленного срока; соблюдать процедуру изыскания платежей в случае его банкротства; уплачивать повышенный процент при просрочке платежей; нести солидарную ответственность в случае банкротства партнера;
- создание условий, обеспечивающих быстроту осуществления коммерческих сделок и разрешения возникающих по ним споров.

Бизнес шире, чем предпринимательство еще и потому, что он охватывает отношения между всеми участниками рыночной экономики и включает действия не только предпринимателей, но и потребителей, наемных работников, государственных структур.

Субъектами бизнеса являются:

- собственно предприниматели, т. е. лица и фирмы, осуществляющие инициативную деятельность на свой риск и под свою исключительную экономическую и юридическую ответственность;
- потребители – индивидуальные и коллективные, выступающие субъектами рынка в качестве покупателей товаров и услуг;
- работники, осуществляющие трудовую деятельность по найму на контрактной или иной основе, получающие личный доход в результате выполнения определенных обязанностей, расходуемый на приобретение жизненных благ;
- государственные органы и предприятия, когда они выступают участниками сделок (предоставление правительственных заказов, определение цен, состава и объема льгот при выполнении специальных работ.)

Международный бизнес – это деловая активность экономических субъектов мирового рынка, направленная на совершение международных коммерческих операций между контрагентами разных стран, конечной целью которой является получение прибыли или предпринимательского дохода как результата хозяйственной деятельности, осуществляемой в глобальном масштабе. К международному бизнесу относятся также производственное и научно-техническое сотрудничество контрагентов разных стран и ведение совместной предпринимательской деятельности с иностранными партнерами, реализуемой через международные коммерческие операции. Под международным бизнесом подразумеваются как деловые операции между фирмами, выступающими в качестве независимых субъектов рынка, так и внутрифирменные операции, осуществляемые дочерними компаниями в рамках транснациональных корпораций (ТНК), предприятия которых расположены в разных странах и взаимодействуют между собой.

В основе международного бизнеса лежит международное разделение труда; он направлен на извлечение преимуществ, вытекающих из различия производственных и иных условий, имеющих в

разных странах. Международный бизнес включает не только операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме, но и международные патентно-лицензионные операции, международный инжиниринг, международные арендные, туристские, франчайзинговые операции. Он охватывает также международные обеспечивающие операции – транспортные, транспортно-экспедиторские, финансово-расчетные, информационные и др.

Международный бизнес успешно развивается в условиях свободного передвижения товаров, капиталов, рабочей силы и связан с решением проблем многостороннего правового регулирования. Глобализация мировой экономики и транснационализация хозяйственных связей ТНК оказали существенное воздействие на динамику международного бизнеса.

Для международного бизнеса в современных условиях характерно:

- направленность на постоянное повышение уровня конкурентоспособности продукции и конкурентоспособности фирм на мировом рынке путем внедрения научно-технических достижений в производство и выпуска новых товаров; совершенствования традиционных видов товаров и приспособления их технико-экономических показателей к требованиям потребителей; сокращения издержек производства и обращения; более эффективного использования международных рынков капиталов и рабочей силы;
- стремление к повышению уровня развития телекоммуникаций и электронных средств связи, позволяющих осуществлять эффективное управление товарными и финансовыми потоками как в рамках ТНК, так и в отношениях с внешними контрагентами, расположенными в разных странах;
- использование выгод и преимуществ размещения предприятий ТНК в разных странах и приспособление их к требованиям местных рынков и к ресурсной базе;
- приспособление международного бизнеса к культурным особенностям и социальной структуре принимающих стран, профессиональному уровню трудовых ресурсов;
- ориентация на международные валютные и финансовые рынки и зависимость от тенденций их развития;
- необходимость учитывать нормы и требования законодательства принимающих стран и особенности развития их экономики.

Под *предпринимательской структурой* понимается состав субъектов рыночных отношений, организационно-хозяйственных единиц, целью деятельности которых является получение прибыли (предпринимательского дохода) как конечного результата деятельности.

Беря за основу классификации цель деятельности субъектов рыночных отношений, можно выделить четыре категории: фирмы, банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры. При этом фирмы относятся к основным субъектам предпринимательской деятельности, а банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры – к обслуживающим сферу предпринимательской деятельности, которая охватывает как национальные рынки, так и мировой рынок.

Под *фирмой* понимается любая организационно-хозяйственная единица, осуществляющая предпринимательскую деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта, преследующая коммерческие цели и пользующаяся правами юридического лица. Для обозначения фирмы в предпринимательстве часто используется термин «организация». Каждая фирма как организационно-хозяйственная единица имеет в своем составе одно или несколько предприятий, специализирующихся на конкретных видах деятельности (в производстве товаров и услуг), и функциональные управленческие подразделения.

Под *предприятием* понимается производственно-хозяйственная единица, представляющая собой совокупность материальных и людских ресурсов, определенным образом организованная для достижения конкретно поставленных целей. В задачи предприятия как субъекта хозяйственной деятельности входит:

- производство и сбыт товаров и услуг для удовлетворения потребностей потребителей;
- обеспечение долгосрочного функционирования самого предприятия и достижение намечаемых показателей: устойчивой прибыли, покрывающей потребности финансирования инвестиций;
- создание и обеспечение рабочих мест.

В законодательстве большинства стран предприятие не считается самостоятельным субъектом права; за ним не признается характер хозяйственного образования, обладающего обособленным имуществом, собственным балансом и пользующегося правами юридического лица. Предприятие рассматривается как определенный имущественный комплекс, включающий материальные и нематериальные элементы и являющийся объектом права. Этот имущественный комплекс принадлежит предпринимателю

(индивидуальному или объединению предпринимателей), который им управляет.

Материально-денежные элементы предприятия включают:

- строения – производственные здания, склады, магазины, административные помещения;
- товары – сырье, топливо, полуфабрикаты, готовые изделия;
- наличные денежные средства – кассовая наличность;
- права промышленной собственности – права на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау, фирменное наименование;
- приобретенные авторские, лицензионные, арендные и другие права;
- денежные требования и долги, включая полученные займы и кредиты.

В состав предприятия входят также нематериальные элементы: постоянные деловые связи, положение на рынке, приобретенная репутация, клиентура, что объединяется понятием «гудвилл» («goodwill»). В качестве объекта права предприятие оценивается как определенным образом обособленное в хозяйственном обороте имущество, выделяемое из остального имущества предпринимателя. Предприятие выступает в качестве объекта права собственности и совершаемых с ним юридических сделок как единое целое, т. е. как единый целостный предмет сделки купли-продажи, аренды, залога (при получении кредита).

Хотя предприятие и не признается юридическим лицом, оно тем не менее наделяется некоторыми элементами правосубъектности. Так, предприятие может иметь собственное наименование и быть зарегистрированным в торговом реестре в качестве самостоятельного предприятия либо филиала другого предприятия того же предпринимателя. На предприятии ведется бухгалтерский учет и составляется баланс. Если предприниматель выступает как индивидуальное лицо, то бухгалтерский учет не затрагивает его личного имущества. На предприятиях, принадлежащих коллективу предпринимателей, такого различия не делается. Несмотря на заинтересованность предпринимателей считать предприятие юридическим лицом, чтобы ограничить свою ответственность по обязательствам, возникающим в процессе его функционирования, только активами, а не всем своим имуществом, законодательство и судебная практика не признают за предприятием самостоятельную правосубъектность и полную обособленность остального имущества предпринимателя.

Таким образом, предприниматель полностью отвечает по долгам и становится кредитором по обязательствам предприятия. Имущество предприятия, как и личное имущество предпринимателя, используется полностью для удовлетворения требований кредиторов предпринимателя. В случае объявления несостоятельности предпринимателя все его имущество идет на погашение долга.

Предприятия осуществляют технологический процесс производства как средство преобразования материально-технических и людских ресурсов в продукты и услуги.

Фирма может иметь одно или множество производственных предприятий, каждое из которых специализировано на выпуске закрепленной за ним номенклатуры изделий. Между предприятиями устанавливаются производственные взаимосвязи по линии кооперирования или вертикальной интеграции (последовательной поставки сырья, полуфабрикатов). В том и другом случае существует технологическое разделение труда внутри фирмы. В крупных фирмах, предприятия которых расположены не только в своей стране, но и в зарубежных странах, речь идет о международном технологическом разделении труда на внутрифирменном уровне.

В управленческом процессе производственная деятельность предприятий в рамках фирмы подлежит координации, планированию, организации и контролю либо из единого центра, либо на конкретном управленческом уровне. В структуре крупных промышленных фирм предприятия могут входить в производственные отделения (divisions) или в филиалы (branches), которые обладают хозяйственной самостоятельностью и представляют собой самостоятельное организационно-хозяйственное звено, осуществляющее свою деятельность на условиях коммерческого расчета с соблюдением внутрифирменных интересов.

1.2. Внешняя предпринимательская среда и ее анализ

Предпринимательская среда – наличие условий и факторов, которые воздействуют на функционирование фирмы и требуют принятия управленческих решений, направленных на их устранение либо на приспособление к ним. Различают факторы внутренней и внешней предпринимательской среды.

Внутренняя среда – хозяйственный организм фирмы, включающий управленческий механизм,

направленный на оптимизацию научно-технической и производственно-сбытовой деятельности фирмы. Когда речь идет о внутренней среде фирмы, имеется в виду глобальная структура фирмы, охватывающая все производственные предприятия фирмы, финансовые, страховые, транспортные и другие подразделения, входящие в фирму, независимо от их местоположения и сферы деятельности.

Под *внешней* предпринимательской средой понимаются все условия и факторы, возникающие в окружающей среде независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие (или могущие оказывать) воздействие на ее функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений. Обычно фирма в процессе управления сама определяет, какие факторы и в какой степени могут воздействовать на результаты ее деятельности в настоящий период и на будущую перспективу. Поскольку каждая фирма, действующая в условиях рыночных отношений, постоянно подвержена воздействию внешней окружающей среды, оказывающей влияние на состояние внутренней среды, наблюдение и анализ за состоянием предпринимательской среды требуют постоянного внимания и ведутся на систематической основе с применением методов системного анализа и компьютерной техники.

Управленческий аппарат фирмы обычно стремится ограничить действие внешнего окружения в первую очередь теми факторами, от которых прежде всего зависит эффективность деятельности фирмы на конкретном этапе. Принятие решений связано с широтой и охватом информации о состоянии внешней среды и действиями ее различных факторов. Классификация факторов внешней среды довольно многообразна и в ее основу могут быть положены различные принципы. Придерживаясь в целом деления на факторы прямого и косвенного воздействия, можно выделить четыре категории факторов:

- характер и состояние рыночных отношений;
- хозяйственные связи фирмы;
- общеэкономические;
- предпринимательский климат.

Первые две категории относятся к факторам прямого воздействия, последние – к факторам косвенного воздействия.

Наиболее быстрые изменения во внешней среде затрагивают прежде всего такие отрасли, как фармацевтическая, химическая, электронная, авиационно-космическая, производство компьютеров, биотехнологии, а также телекоммуникации. Здесь оказывают воздействие в первую очередь такие факторы, как изменения технологии и методов конкурентной борьбы. Менее «чувствительны» к переменам во внешней среде машиностроение, производство запасных частей к автомобилям, кондитерская, мебельная отрасли промышленности, производство тары и упаковочных материалов, пищевых консервов.

Изменения, которые происходят на мировых товарных рынках и в мировом хозяйстве в целом, непосредственным образом сказываются на хозяйственной деятельности отдельных фирм, использующих различные средства, формы и методы приспособления к внешней среде. В каждой стране они многовариантны, зависят от конкретных экономических условий, традиций, степени ориентации на внешний рынок и многих других факторов. Именно анализ внешней среды, основанный на многовариантных расчетах рентабельности и эффективности производства отдельных видов продуктов и деятельности фирмы в целом, дает возможность учитывать конкретные условия внешней среды и влиять непосредственно на весь хозяйственный цикл НИОКР – производство – сбыт.

1. Анализ рыночных отношений. *Рынок* – одна из экономических категорий товарного хозяйства, представляющая собой сферу товарного обмена, характеризующуюся определенной системой конкретных экономических отношений между продавцом и покупателем. Основными элементами рыночного механизма являются спрос, предложение и цена. Спрос отражает объем и структуру общественных потребностей и ограничен покупательной способностью населения. Предложение представляет собой совокупность товаров (работ, услуг), поступающих на рынок с целью обмена (реализации). Соотношение между спросом и предложением, с одной стороны, оказывает непосредственное воздействие на формирование уровня цен, а с другой – колеблется в зависимости от динамики рыночных цен.

Потребности в товарах на рынке как сфере товарного обращения выступают в форме спроса, размер которого зависит главным образом от цен товаров и покупательной способности населения. Товарно-денежные отношения предполагают удовлетворение не всех потребностей, а лишь тех из них, которые обеспечены денежными эквивалентами.

Анализ рынка представляет собой комплекс действий, направленных на возможно более полное исследование процессов, развивающихся в сфере товарного обращения, и факторов, воздействующих на формирование спроса и предложения, определяющих экономические отношения между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) товаров. Одной из важнейших задач анализа рыночных отношений является определение условий, при которых достигаются оптимальные соотношения между спросом и предложением товаров на рынке. Анализ спроса и предложения дает возможность ответить на вопрос, как реализуются на конкретном рынке отношения между производителями и потребителями товаров, какие условия определяют тенденции формирования и развития спроса и предложения в текущий период и на перспективу.

Анализ спроса и предложения. При анализе в оценке спроса на конкретный товар первостепенное значение имеет выявление потребностей в товаре, уровня покупательной способности населения, требований покупателя к товару, факторов предпочтения при выборе товаров покупателем, а также перспектив роста потребностей в товаре, выраженных не только темпами роста, но и характеристикой жизненного цикла товара.

Спрос – это форма проявления потребностей в сфере товарного обращения, а также потребностей, обеспеченных денежным эквивалентом. Размеры спроса зависят от уровня цен товаров и платежеспособного спроса. Платежеспособный спрос отражает уровень развития производительных сил, способ распределения, условия жизни населения. Спрос выступает в форме покупательной способности, но не адекватен ей. Покупательная способность есть лишь видимое проявление спроса. Таким образом, спрос отражает объем и структуру общественных потребностей и ограничен покупательной способностью населения.

Потребность составляет содержание спроса и отражает способность к потреблению. Потребность находится в прямой зависимости от производства. Удовлетворение потребностей происходит путем потребления (использования) конкретного продукта, обладающего потребительной стоимостью. Удовлетворение потребностей с развитием научно-технического прогресса порождает все новые и новые потребности. Следовательно, потребность – это категория, подверженная изменениям; она развивается под воздействием производства.

Развитие спроса начинается с того момента, когда общественная потребность, раньше не получившая удовлетворения, начинает удовлетворяться товарами или услугами.

Цикл спроса можно разделить на несколько периодов (фаз):

- зарождение спроса – становление отрасли и конкуренция нескольких фирм, стремящихся к захвату лидерства;
- ускорение роста спроса с опережением предложения – конкуренты, оставшиеся на рынке, максимизируют прибыль;
- замедление роста спроса, появление первых признаков насыщения спроса – предложение начинает опережать спрос;
- зрелость спроса – насыщение спроса достигнуто и имеются значительные избыточные мощности;
- затухание спроса – снижение объема спроса (иногда до нуля), обусловленное долговременными демографическими и экономическими условиями (снижение темпов роста валового национального продукта или народонаселения), устареванием или уменьшением потребления продукта.

Уровень спроса, в свою очередь, определяется продолжительностью и условиями жизненного цикла товара. В начале жизненного цикла, когда товар только появляется, на рынке наблюдается рост спроса, обусловленный быстрым развитием новой потребности. Тогда спрос превышает предложение и это длится до тех пор, пока потребность в новом товаре не будет в достаточной степени удовлетворена и не возникнут новые требования потребителя к товару.

Потребности потребителя и его требования к товару постоянно меняются, поэтому успех на рынке будет иметь та фирма-производитель, которая сможет наилучшим образом приспособиться к оптимальному удовлетворению потребностей потребителя. Поэтому главной задачей при изучении рынка является определение продолжительности жизненного цикла товара от зарождения до начала насыщения рынка. Управляющие фирмы должны предугадывать смену фаз цикла спроса и жизненного цикла товара и пересматривать стратегию фирмы в соответствии с меняющимися условиями конкуренции на рынке.

Жизненный цикл товара определяется на базе той технологии, которая была разработана первоначально для удовлетворения конкретного спроса. Если технология способна дать серию

усовершенствованных изделий, фирма будет ориентироваться на разработку товаров на базе дальнейшего улучшения и доработки этой технологии. Здесь важно определить появление самых ранних признаков технологического устаревания продукции, падение ее конкурентоспособности, чтобы вовремя прекратить выпуск технически устаревших изделий или, наоборот, предложить усовершенствованные и модернизированные изделия.

Фирма-производитель должна постоянно следить за стадиями жизненного цикла товара, чтобы в период спада спроса на товар своевременно снять его с рынка, заменив новым товаром, потребительские свойства которого в большей степени удовлетворяют потребителя. Существенное влияние на уровень спроса на потребительские товары оказывают мода и сезонность. Их колебания учитываются производителями и торговыми фирмами, которые стремятся в конце сезона освободиться от нереализованных товаров путем их распродажи по существенно сниженным ценам. Размеры сезонных распродаж во многом зависят от состояния платежеспособного спроса населения и колебания уровня цен.

Потребительский кредит играет большую роль в развитии спроса на товары длительного пользования, а коммерческий кредит, в том числе в форме рассрочки платежа, – в спросе на товары производственного назначения. При изучении потребностей рынка необходимо четко представлять, какие потребности удовлетворяет продукт на конкретном рынке, в каких областях и как будет использован покупателем.

Анализ потребительского спроса требует изучения важнейших демографических факторов, влияющих на состояние спроса и его динамику (численность населения страны или сегмента, уровень рождаемости, возрастной состав населения, географическое распределение населения). При анализе покупательной способности населения выясняются уровень доходов населения, объем и условия предоставления потребительского кредита, сумма сбережений населения, его уровень образования и профессиональный состав. Численные показатели спроса на товар обычно определяются на основе статистических данных о потреблении товара за исследуемый период. Если статистика не приводит таких данных, их исчисляют путем составления баланса видимого потребления на основе данных о производстве, импорте, экспорте и переходящих запасах данного товара. Такой показатель получил название «емкость рынка». Для некоторых товаров, например автомобилей, оценка потребления производится на основе данных о регистрации автомобилей на определенную дату либо за определенный период. Специализированные источники информации приводят такие данные в разбивке по странам, фирмам, моделям и маркам автомобилей, что существенно облегчает анализ спроса.

Анализ спроса, объема потребления или емкости рынка потребительских товаров позволяет изучить покупательную способность населения на основе данных о заработной плате рабочих и служащих, доходах работников управленческого аппарата, величине налогообложения, стоимости квартплаты и различного рода услуг, ценах на потребительские товары. Важное значение при анализе потребления отводится новым товарам, их технико-экономическим характеристикам, а также воздействию научно-технического прогресса на состояние и динамику потребления товара.

При проведении *анализа предложения товара на рынке* важное значение имеет: количественная оценка предложения конкретного товара; структура предложения; степень обновления ассортимента; использование новых товаров; технико-экономические характеристики новых и перспективных товаров; уровень цен на товары различных моделей и модификаций; доля фирм крупнейших поставщиков товаров на рынке; оценка их производственных возможностей, оценка перспектив развития предложения с учетом тенденций развития мирового хозяйства и мирового товарного рынка соответствующего товара.

Количественную оценку предложения делают на основе статистических данных о производстве и импорте товара, содержащихся в национальных страновых источниках или международных отраслевых статистических публикациях. Предложение товара оценивается как сумма производства и импорта данного товара за вычетом его экспорта и с учетом разницы в переходящих запасах в конце календарного года.

Структура предложения подвержена постоянным изменениям за счет увеличения выпуска как уже освоенных товаров, так и новых товаров, создающих новые потребности. Новые товары в условиях быстрого развития научно-технического прогресса занимают все большую долю в предложении, оказывая существенное воздействие на объем и структуру спроса. Производство оказывает воздействие на спрос еще и тем, что формирует уровень цен и платежеспособный спрос.

На основе годовых отчетов фирм определяются показатели выпуска фирмой конкретных товаров в

количественном или стоимостном выражении, которые сопоставляются либо со статистическими показателями по отрасли в целом, либо с суммарным показателем по всем фирмам – крупнейшим поставщикам данных товаров. Из годовых отчетов фирм и периодической печати выявляются планы и программы отдельных компаний по расширению производственных мощностей и модернизации производства, а также предполагаемой стоимости затрат и выпуске продукции на рынок.

При анализе предложения конкретного товара исключительно важное значение имеет *изучение состояния и тенденций развития соответствующего мирового товарного рынка*. Это обусловлено тем, что в современных условиях происходит чрезвычайно быстрое обновление и расширение номенклатуры товаров, поступающих в международный товарооборот за счет как принципиально новых, ранее не выпускавшихся изделий, так и ускоренного обновления и совершенствования производимых моделей на основе последних достижений науки и техники. В результате на рынке значительно расширяется число моделей и модификаций изделий как потребительского, так и производственного назначения. Поэтому фирмы ведут непрерывные исследования по выявлению перспектив развития научно-технического прогресса, в особенности по таким направлениям, как автоматизация производства, полупроводниковая техника, электроника и др. Особое внимание уделяется ожидаемым открытиям, которые могут повлечь за собой коренные изменения в области производства и сбыта на мировом товарном рынке и в сфере международного товарооборота в целом.

Поэтому *научно-технические прогнозы развития и совершенствования производства отдельного товара или отрасли в целом* стали одним из важнейших аспектов анализа предложения товара.

Прогнозирование научно-технического прогресса и предстоящих изменений в технологии и технике используется фирмами для принятия решений при выработке стратегии и политики фирмы.

Анализ рынка заканчивается *составлением прогноза развития рынка* конкретного товара либо соответствующей отрасли экономики.

На основе анализа спроса, предложения и требований покупателей к товару дается *оценка перспектив развития спроса на товар на конкретном рынке*, а именно: роста или снижения потребностей в товаре; развития жизненного цикла товара; изменений требований рынка к качеству и потребительским свойствам продукции; результатов выявления новых сфер использования товара. Оцениваются также в количественном выражении будущая динамика и структура потребительского спроса, перспективы развития научно-технического прогресса в отрасли.

Для определения перспектив изменения емкости рынка изучаются тенденции в развитии производства в целом и выпуска данного товара в стране, обеспеченность сырьевой базой, ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей, развитие потребляющих отраслей, появление новых товаров-заменителей, изменение структуры внешнего спроса, тенденции в развитии импорта и экспорта конкретного товара.

Анализ рынка стал реальной потребностью и прочно вошел в практику хозяйственной деятельности фирм. Глубина и направленность исследований зависят в значительной степени от характера деятельности фирмы, выпускаемой ею продукции (потребительского или производственного назначения), производственного профиля фирмы (степени диверсификации продукции), размеров капитала и уровня доходов фирмы. Кроме того, масштаб проводимого анализа определяется также целями и стратегией фирмы, а именно: решениями относительно изменений направления деятельности фирмы, выхода на рынок с новыми товарами, изменениями в ассортиментной политике или в системе сбыта. Усложнение хозяйственной деятельности фирмы требует проведения более углубленного анализа, направленного на определение в качестве конечной цели перспективных рынков, а чаще сегментов рынков, где фирма могла бы получить долю рынка и удерживать позиции в течение периода, определяемого жизненным циклом товара.

Результатом анализа является оценка потенциальных возможностей фирмы и ее позиций на конкретном рынке или его сегменте. Этот результат сопоставляется с производственными, финансовыми, трудовыми и другими ресурсами фирмы.

2. Анализ хозяйственных связей фирмы. Анализ хозяйственных связей предполагает выяснение характера отношений фирмы с поставщиками материально-технических и трудовых ресурсов, финансовыми организациями, профсоюзами. Обычно каждая фирма имеет свою сеть поставщиков сырья, материалов, оборудования, топлива и энергии. Получение ресурсов от внешних поставщиков, тем более зарубежных, подвергается действию таких факторов, как цена, качество и количество, сроки поставок, обменные курсы валют, политическая нестабильность.

Если фирма имеет единственного субпоставщика конкретной продукции, она попадает в зависимость

от его действий. Применяемая в Японии система снабжения материалами предусматривает, что полуфабрикаты, необходимые для следующего этапа производственного процесса, должны доставляться по принципу «точно в срок». Такая система снабжения предполагает теснейшую связь производителя конечного продукта с субпоставщиками. Но обычно фирма предпочитает не иметь одного субпоставщика деталей или узлов, чтобы не ставить весь технологический процесс под угрозу остановки в случае возникновения у субпоставщика производственных или финансовых трудностей.

Обеспечение рабочей силой определенных специальностей и квалификации также является одним из важнейших факторов внешней среды, содействующим достижению намеченных целей и эффективности функционирования фирмы в целом. Современный технологический процесс требует использования высококвалифицированных техников и программистов. В то же время усложнение структуры фирм предусматривает привлечение опытных менеджеров высшего звена управления и обучение способных руководителей внутри фирмы.

Отношения с финансовыми институтами – кредиторами или инвесторами – это факторы прямого воздействия. Потенциально к ним относятся банки, акционеры и частные лица, акцептующие векселя компании или покупающие ее облигации, программы федеральных учреждений по предоставлению займов. Получение необходимых финансовых средств обеспечивает фирме стабильное функционирование. Вместе с тем, чем лучше финансовое положение компании, тем благоприятнее для нее условия кредитования.

Каждая фирма тщательно анализирует свое финансовое положение и определяет источники финансирования, а именно: распределение капитала в целом на собственный и заемный в зависимости от его рентабельности; потребности в долгосрочных займах и краткосрочных кредитах по видам, странам, условиям получения и погашения; источники получения займов и кредитов; выбор кредитов, установление сроков их получения; расчет стоимости кредитов с учетом нормы учетного процента и сроков погашения кредитов; получение доходов от хранения собственных средств в банках.

Отношения с профсоюзами – важный внешний фактор при принятии решений по вопросам управления персоналом. Профсоюзы в США представляют интересы примерно 17% американских работников, включая рабочих, служащих в розничной торговле и др. Предприниматели в некоторых отраслях промышленности в обязательном порядке ведут переговоры с профсоюзами и подписывают с ними договоры о найме работников, поскольку они берут на себя роль поставщиков рабочей силы. Такими договорами определяются, в частности, порядок увольнения, понижения в должности, перевод на другую работу работников, а также регулируются нормативы производительности труда, определяются виды стимулирования труда, способы и средства обучения работников.

3. Анализ общеэкономических факторов. Развитие научно-технической революции на ее новом этапе является одним из важнейших факторов внешней среды, поскольку на ее основе разрушаются старые отраслевые связи внутри стран и в интернациональном масштабе, возникают принципиально новые технологические процессы, происходит структурная перестройка экономики применительно к требованиям НТР. Это достигается путем снижения барьеров на межотраслевой и межрегиональный перелив капитала; стимулирования наиболее перспективных производств; финансового, кредитного, административно-правового содействия развитию НИОКР и скорейшему внедрению их результатов в производство.

Изучение состояния экономики страны предполагает предварительное ознакомление с общими сведениями об изменениях, которые происходят в факторах внешней среды. К таким факторам относятся: численность населения; наличие и использование национальных ресурсов; государственное устройство; денежная система, валютное положение страны; уровень жизни населения; социально-культурные условия развития. Для анализа состояния экономики используются такие основные показатели, как объем капиталовложений в обновление и расширение основного капитала отдельной отрасли или экономики в целом; индексы производства или отгрузок продукции по отраслям, объем выпуска продукции, величина отгрузок товаров потребителям, запасы товаров; поступление и портфель заказов у отдельных фирм и по отрасли в целом; платежеспособный спрос населения, определяемый путем сопоставления доходов населения, фонда заработной платы, индекса стоимости жизни; размеры и структура затрат на научные исследования и разработки, темпы обновления продукции, доля и количество принципиально новых товаров, поступающих на рынок; динамика численных показателей уровня цен, сопоставление индексов оптовых и розничных цен, экспортных и импортных цен, сопоставление цен и издержек производства по отдельным фирмам – крупнейшим производителям товаров; объем, динамика и структура международной торговли конкретным товаром; географическое

распределение экспорта и импорта страны; мероприятия государства, направленные на регулирование рыночных отношений; кредитная и налоговая политика, политика учетных ставок; политика финансового и организационного содействия предпринимательской деятельности, осуществляемой как в своей стране, так и за рубежом, включая заграничные капиталовложения, поглощения и слияния фирм и др.

4. Анализ предпринимательского климата. Активность предпринимательской деятельности характеризуется: появлением на рынке новых рыночных субъектов путем создания новых фирм, банков, финансовых институтов и др.; интенсивным потоком инноваций; массовым межотраслевым переливом капиталов; повышением инвестиционного спроса и др. На состояние активности предпринимательской деятельности оказывают воздействие как регуляторы рынка – свобода предпринимательства, конкуренция, факторы развития рынка, так и многие другие факторы, относящиеся к механизму регулирования предпринимательской деятельности, которые либо способствуют, либо препятствуют созданию благоприятного климата для предпринимательства.

К факторам, способствующим созданию благоприятного предпринимательского климата, обычно относят:

- стабильность государственной и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства;
- льготный налоговый режим, обеспечивающий стимулы для открытия новых предприятий или расширения уже существующих;
- меры, содействующие притоку в сферу бизнеса финансовых средств;
- создание инновационных и внедренческих центров, финансируемых как государством, так и частным бизнесом;
- наличие развитой сети специализированных фирм, предоставляющих финансовую помощь предпринимателям;
- организация консультативных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы, курсов и школ подготовки предпринимателей;
- наличие эффективной системы защиты интеллектуальной собственности не только на изобретения, но и на новаторские идеи, ноу-хау, методы деловой активности;
- упрощение процедур регулирования хозяйственной деятельности со стороны государственных органов (сокращение форм отчетности, облегчение правил регистрации компаний);
- повышение качества рабочей силы (образование, квалификация);
- обеспеченность информационной технологией, средствами коммуникаций;
- распространение таких социально-психологических ориентиров, как достижение успеха, личная и групповая ответственность;
- свобода творчества.

Считается, что отрицательное воздействие на развитие предпринимательской деятельности оказывают следующие факторы:

- высокие налоговые ставки;
- недостаточно высокий уровень субсидирования исследований и разработок;
- низкая норма накопления и размер инвестиций;
- чрезмерное государственное регулирование;
- инфляция;
- жесткое антitrustовское законодательство;
- чрезмерное количество требуемых документов государственными органами управления;
- высокие правительственные расходы, в том числе на оборону;
- низкая производительность труда в правительственном аппарате;
- рост цен на энергоресурсы;
- дефицит материальных ресурсов;
- протекционизм;
- субсидии неэффективным предприятиям;
- высокие расходы на содержание государственного аппарата;
- низкий уровень образования;
- враждебное отношение к частному сектору;
- высокий уровень преступности;
- изменение моральных ценностей;

- рост индивидуализма;
- психология исключительности.

К концу XX в. наблюдался бум предпринимательства, в основе которого лежали многие причины, в том числе: вступление мировой экономики в очередной этап НТР; обострение конкурентной борьбы; повышение общего уровня образования и подготовки кадров; появление многих новых профессий; глубокая трансформация социально-культурной среды, системы ценностей в обществе. Особо следует выделить такие факторы, как микроэлектронная революция, которая обеспечила высокий уровень информатизации экономической и общественной жизни, а также глубочайшие прорывы в новейших отраслях технологии. Огромную роль в ряде стран сыграло снятие барьеров для межотраслевого перелива капиталов, заложенных в принципах отраслевого регулирования.

Появилась концепция *интрапренёрства* как специфического внутрифирменного предпринимательства. Интрапренёры – это новаторы, добившиеся реализации своих новаторских идей и принесшие своей фирме большие прибыли. Основными чертами интрапренёрства являются:

- высокая степень ориентации на нововведения и конечные результаты;
- выпуск конкурентоспособной продукции;
- применение передовых принципов управления;
- поощрение новаторства.

В практической деятельности фирм отношение к интрапренёрам выражается следующим образом:

- выделение новаторов-предпринимателей в неформальные объединения и обеспечение им дополнительных полномочий и поддержки со стороны высших управляющих;
- отнесение к числу интрапренёров менеджеров, наделяемых инновационными функциями и широкими полномочиями. Речь идет об управляющих группами по разработке и реализации новых идей, руководителях подразделений по новой продукции, управляющих по готовому продукту и др.

Интрапренёр всегда ищет новые возможности в достижении конечных результатов, олицетворяет прогрессивный стиль лидерства.

Созданию благоприятного предпринимательского климата во многом способствует инфраструктура предпринимательства: союзы предпринимателей и ассоциации, консультационные и информационные центры, школы и программы профессиональной подготовки предпринимателей.

1.3. Правовые основы предпринимательства

1.3.1. Определение основ предпринимательства в гражданском и торговом праве развитых стран Запада

Основы предпринимательской деятельности базируются на системе устанавливаемых и охраняемых государственной властью норм и правил, определяемых понятием «право». Право регулирует общественное поведение людей и деятельность хозяйствующих субъектов – фирм, предприятий, организаций.

Важнейшим источником права и одним из его главных проявлений является закон. Закон регулирует важнейшие общественные отношения и обладает высшей юридической силой. Он служит основой управления на макроэкономическом уровне и на уровне отдельных компаний. Государственное регулирование предпринимательской деятельности предполагает утверждение общих правил поведения субъектов хозяйствования, установление правовых режимов для всех групп субъектов, издание административных актов управления. Различают право частное и публичное.

Право частное – регулирует, защищает интересы отдельных (частных) лиц. Из частного права выделяются группы норм, регулирующие отдельные виды деятельности, требующие специального регулирования – морская перевозка грузов и пассажиров, торговое посредничество, использование результатов интеллектуальной деятельности, страхование и др.

Частное право делится на:

- гражданское право, содержащее общие нормы, регулирующие отношения частных лиц;
- торговое право, регулирующее отношения частных лиц, направленные на извлечение прибыли.

Право публичное – определяет организацию государства, регулирует отношения государства и его органов с частными лицами. Публичное право, в частности, включает:

- *конституционное право*, определяющее порядок формирования, функции, взаимоотношения законодательной, исполнительной и судебной власти;

- *административное право*, определяющее организацию и функционирование органов власти (публичных служб), их отношения между собой и с частными лицами;
- *уголовное право*, устанавливающее и осуществляющее от имени государства наказания отдельных граждан за причиненный ими вред отдельным лицам, государству, обществу;
- *финансовое право*, определяющее порядок образования и использования денежных фондов государства (бюджета);
- *таможенное право*, контролирующее и регулирующее ввоз и вывоз товаров из государства;
- *предпринимательское право (хозяйственное право)*, регулирующее имущественные отношения между хозяйствующими субъектами, а также между ними и государством.

В странах, придерживающихся системы обычного права (англо-американской системы права), отсутствует деление права на публичное и частное, поскольку в силу особенностей отправления правосудия все английское право представляется как публичное. Однако со второй половины 90-х годов в юридической литературе Великобритании и США термины «частное» и «публичное» право все чаще стали употребляться в том же значении, в каком это принято в системе гражданского права.

При анализе правопорядка в той или иной стране главным является конституционное право, которое прежде всего определяет, кто правомочен создавать и отменять законы и другие законодательные акты, каким образом закон должен действовать и какие основные права предоставлены отдельно взятой личности.

Норма права – это правило поведения, установленное и охраняемое государством, регулирующее взаимоотношения определенных лиц, органов и организаций; субъект права действует в соответствии с ее предписаниями или требует от других лиц соответствующего поведения; нарушение ее требований вызывает применение мер воздействия государства в лице его органов к правонарушителю.

В гражданском праве действуют:

- *императивные нормы*, обязательные к применению; они не могут быть изменены никем, кроме органа власти, установившего данную норму, или вышестоящего органа власти;
- *диспозитивные нормы* – действующие в том случае, если субъекты не урегулировали самостоятельно свои отношения.

Нормы права *создаются* законодательной, исполнительной и судебной властью; *исполняются* – судебной и исполнительной властью; *охраняются* – судебной властью.

Выделяют нормы материального права и процессуального права.

Право материальное, представляющее собой совокупность норм, определяющих поведение отдельных лиц, включает гражданское право, административное право, уголовное право.

Право процессуальное, представляющее собой совокупность норм, устанавливающих порядок функционирования судебных органов, защиты субъектами нарушенных прав, охватывает гражданско-процессуальное, арбитражное право, уголовно-процессуальное право.

1. *Гражданское право* регулирует следующие виды отношений частных лиц: имущественные, личные неимущественные, вещные, обязательственные, наследственные, семейные отношения. Имущественные отношения включают отношения между частными лицами, объектом которых являются материальные блага; с ними тесно связаны право на авторство, право на изобретения (интеллектуальная собственность, промышленная собственность).

Обязательственные отношения имеют объектом определенные договором действия субъекта.

Гражданское право основывается на следующих принципах:

- право частной собственности;
- право равенства субъектов отношений;
- автономия (свобода) договора;
- диспозитивность норм;
- наличие «каучуковых норм».

Право частной собственности предполагает, что собственник является главным субъектом имущественных отношений. Все основные институты гражданского и торгового права направлены на:

- установление, закрепление, охрану прав собственника;
- регулирование порядка осуществления собственником своих прав;
- регулирование порядка перехода права собственности от одного лица к другому;
- установление порядка защиты права собственности, определение санкций за его нарушение.

Степень защищенности прав собственника определяет устойчивость функционирования рыночных отношений.

Право равенства всех субъектов перед законом (граждан, организаций, государственных органов) предоставляет им равные возможности в осуществлении своих гражданских прав (приобретении, защите) и распространении на них привилегий.

Автономия (свобода) договора означает, что каждый субъект по своему усмотрению может заключать договор, определять его содержание, соблюдать обязательность в его исполнении. На основе договора собственник имеет право распоряжаться своим имуществом.

Диспозитивность норм получила наибольшее распространение в договорном праве; на принципе диспозитивности в основном построено торговое право.

«*Каучуковые нормы*» включают формулировки, в которые может быть вложен различный смысл. Например, «добрая воля», «добрые нравы», «разумный срок», «добросовестность», «заботливость обычного предпринимателя», «добрая совесть». Такие формулировки широко используются в договорной практике, так как имеют неопределенный смысл. В случае споров между сторонами договора содержание подобных норм определяется судом в зависимости от обстоятельств дела, поведения сторон и исходя из обычаев гражданского и торгового оборота. Так, в § 242 Германского торгового уложения (ГТУ) имеется следующая норма: «Должник обязан выполнить обязательство добросовестно в соответствии с обычаями гражданского оборота».

Демократический характер гражданского и торгового права определяется также принципом: свобода каждого ограничивается аналогичной свободой других лиц, т. е. воля субъектов в распоряжении своим имуществом, в принятии на себя прав и обязанностей обладает широкой степенью свободы и подлежит ограничению только в интересах других лиц, государства или общества в целом.

2. *Торговое право* регулирует отношения между предпринимателями, осуществляющими деятельность в целях извлечения прибыли. Оно основывается на специальных нормах, имеющих приоритет перед гражданскими (общими) нормами. Существуют единообразные нормы в рамках государства, региона, мира. Выделяют следующие отрасли торгового права:

- акционерное право;
- договорное право (по основным операциям);
- торговое – посредничество и представительство;
- банковское право;
- банкротство (несостоятельность);
- антитрестовское законодательство;
- право промышленной собственности;
- право интеллектуальной собственности;
- транспортное право;
- страховое право;
- вексельное право (оборот документов).

Главным назначением торгового права является обеспечение быстрого и надежного перемещения материальных ценностей и услуг. Одни и те же отношения в разных странах регулируются в значительной степени одинаково. В торговом праве всегда применяются абстрактные критерии при оценке поведения предпринимателя. Так, в § 347 Германского торгового уложения поведение обязанного лица по договору сравнивается с поведением «порядочного коммерсанта». Согласно § 279 коммерсант отвечает за «субъективную невозможность исполнения, наступившего без его вины», т. е. должник несет ответственность и обязанность возмещения убытков и при отсутствии его вины.

Правовые системы в разных странах имеют принципиальные отличия. Существуют три типа правовых систем:

- гражданского права (civil law system);
- обычного права (common law system);
- теократического права (theocratic law system).

Система гражданского права (именуемая также романо-германская или континентальная система) является кодифицированной правовой системой, базирующейся на детально разработанном комплексе законов, которые сведены в кодекс. Эти статуты или кодексы являются основой ведения бизнеса. Данной системы права придерживаются свыше 70 стран, в том числе Германия, Франция, Япония, Россия. В системе гражданского права основным источником права является закон. Кроме того, гражданское право, а в ряде стран и торговое право, кодифицировано, т. е. основные институты и нормы права объединены в один общий закон – кодекс. Гражданские кодексы есть во всех странах, придерживающихся этой системы права; торговые кодексы имеются не во всех странах.

Французский Гражданский кодекс (ФГК) содержит 2281 статью, Германское гражданское уложение (ГГУ) – 2385 статей; в Германском торговом уложении (ГТУ) содержится более 200 статей. В системе гражданского права нормы права, охватывающие достаточно большой круг отношений, имеют общие признаки: правоспособность, равенство, исковая давность, право собственности, обязательства, договоры, способы обеспечения договорных обязательств и др.

Система обычного права базируется на традиции, прецеденте, правах и обычаях, а важнейшая роль в толковании закона принадлежит судам. Такой системы права придерживаются Великобритания и США, в силу чего она именуется также англо-американской системой. Основным источником права в этой системе является прецедентное право, т. е. нормы, сложившиеся в практике судов. Закон здесь не рассматривается как способ формирования правовой нормы; он играет второстепенную роль. В странах, придерживающихся системы обычного права, законов принимается достаточно много (по количеству), но кодексов нет и законы не охватывают всей суммы гражданских отношений. Тем не менее основные институты торгового права в настоящее время регулируются законами. В Великобритании кодексов нет. В США существует Единообразный торговый кодекс – ЕТК (Uniform Commercial Code), который регулирует предпринимательскую деятельность и обладает свойствами системы гражданского права. В системе обычного права норма формируется применительно к конкретной ситуации, т. е. она узка по содержанию, независимо от того, кем она создана – судом или законодателем.

Прецедентный характер системы обычного права явился причиной того, что в нем не выделяется торговое право в качестве отдельной отрасли. Все судебные прецеденты, решающие споры между частными лицами, в том числе чисто коммерческого характера, составляют единую систему общего права. Однако в деловой практике Великобритании, США и других стран, придерживающихся англо-американской системы права, нормы, регулирующие торговые отношения, выделяются в особый предмет – торговое право (Commercial Law, Merchant Law, Business Law). Таким образом, основное различие между двумя системами – гражданского права и обычного права – заключается в том, что обычное право базируется на толковании событий судами, а гражданское право опирается на факты и их соотношение с законом. Примером различия между двумя системами является договорное право (contract law). В странах действия обычного права договоры (контракты) имеют тенденцию к большой детализации с упоминанием всех возможных ситуаций. Напротив, в странах действия гражданского права договоры (контракты) обычно короче и менее конкретизированы, поскольку многие вопросы, упомянутые в договоре по системе обычного права, фактически включены в гражданский кодекс.

Система теократического права, основанная на религиозных заповедях, представляет собой мусульманское право, которому следуют в той или иной степени в 27 странах. Мусульманское право базируется на исламе и стремится регулировать все стороны жизни, даже при том, что правовые вопросы составляют лишь малую часть этой доктрины. В исламских странах, как правило, существуют правовые системы, представляющие собой смесь исламского права и систем обычного или гражданского права. Их правовые системы чаще всего сочетают в себе черты прошлых колониальных связей и исламских принципов.

Источники гражданского и торгового права делятся на три вида:

- нормативный акт;
- судебная практика (судебный прецедент);
- обычай.

Нормативный акт – это официальный, письменный документ, принятый уполномоченным органом государства. Нормативные акты находятся между собой в строгой иерархической соподчиненности, от которой зависит юридическая сила того или иного нормативного акта. Издавать нормативные акты вправе только определенные законом органы власти – законодательные или исполнительные (конгресс, парламент, правительство, президент, министерство, муниципалитет).

Нормативными актами, содержащими норму права, являются:

- законы,
- административные акты.

Закон является нормативным актом законодательного органа власти: Конгресса (США), Парламента (Великобритания), Бундестага (Германия), Стортинга (Норвегия), Риксдага (Швеция), Государственной думы (РФ). Закон служит основой устойчивого управления на всех уровнях, что выражается в регулировании самих систем управления и сфер их применения на основе системы законов. Законы во всех странах делятся на три вида: конституция, кодекс, специальные законы.

Конституция – основной закон, устанавливающий основы государственно-правового устройства;

обладает наивысшей юридической силой; принимается в особом порядке; определяет основные права и обязанности граждан. Конституции большинства государств устанавливают главные принципы гражданского права.

Кодекс – закон, регулирующий весь спектр основных гражданских отношений. В ряде стран – Франции, Германии, Бельгии, Испании, Греции, Турции, Японии – наряду с гражданским существуют торговые кодексы.

Во Франции:

Французский Гражданский кодекс (ФГК) (Кодекс Наполеона) – 1804 г.;

Французский Торговый кодекс (ФТК) (Кодекс Наполеона) – 1807 г.

В Германии:

Германское гражданское уложение (ГГУ) – 1900 г.;

Германское торговое уложение (ГТУ) – 1900 г.

В Японии:

Японское гражданское уложение (ЯГУ) – 1898 г.;

Японское торговое уложение (ЯТУ) – 1899 г.

Торговые кодексы играют роль специальных актов по отношению к гражданским кодексам.

В другой группе стран (Швейцария, Италия, РФ) основные нормы торгового права существуют в рамках единого Гражданского кодекса.

Кодексы во всех странах охватывают один и тот же круг отношений, который был установлен наполеоновскими и позднее германскими кодексами. Исключение составляет Гражданский кодекс РФ, который значительно шире по содержанию, чем кодекс классического образца.

Специальные законы регулируют часть гражданских правоотношений, объединяемых одной областью (предметом).

Например, *во Франции:* Закон о торговых товариществах (1966 г.);

в Германии: Закон об общих условиях договоров (1976 г.), Закон об охране сортов (растений) 1967/1977 гг.;

в Великобритании: Закон о компаниях 1985 г., Закон о векселях 1882 г.;

в США: Закон о патентах (1970 г.).

Административные (подзаконные) акты принимаются органами исполнительной власти: правительством, министерствами, муниципалитетами и т. д. и содержат более подробную регламентацию установленных в законе правил. Они должны основываться на законе и не могут ему противоречить.

Роль административных актов в современных условиях значительно возросла, что обусловлено активным вмешательством государства в хозяйственные отношения. Широкое распространение получили нормативные акты, издаваемые правительством в силу особых, предоставленных ему парламентом полномочий. Например, в Конституции Франции установлен перечень вопросов, по которым законы может издавать только парламент. Это – трудовые отношения, профсоюзы, социальное обеспечение, образование, оборона. Все остальные отношения регулируются правительством путем принятия нормативных актов (ордонансов – *ordonnance*), имеющих силу закона, и декретов (*decret*) – актов главы государства (президента) или премьер-министра.

Судебный прецедент – это решение суда, обязательное для всех судов равной и низшей инстанции; применяется в системе обычного права (англоамериканской системе права). Судебная практика в системе гражданского права (континентальной) официально не является источником права. Роль суда состоит в применении закона; суд не создает общих норм и его решение обязательно только для конкретного дела.

Прецедентное право – это совокупность норм, выработанных судами. Юридические понятия прецедентного права, прецедента существуют только в системе обычного права (англо-американской), где они носят характер обязательного источника права. Прецедент по силе юридического действия слабее закона: закон может отменить любой прецедент; решение суда в прямой форме не может, как правило, отменить законную норму. Суд вместе с тем может отменить любой административный акт, признав его изданным с превышением полномочий органа, от которого он исходит. Если такое постановление принято одним из высших судебных органов, административный акт прекращает свое действие. Фактические нормы, созданные в судах, играют важную роль в качестве источника права в странах системы гражданского права (континентальной системе права). Это обусловлено следующим:

- в рамках общей законной нормы часто возможны различные конкретные варианты, их выбирает

суд;

- суд дает толкование неясным и неопределенным нормам закона;
- законы имеют пробелы, которые восполняются судом.

Обычай – правило поведения, сложившееся вследствие его фактического применения в течение длительного времени. Выделяют следующие обычаи:

- торговый обычай;
- деловое обыкновение;
- гражданско-правовой обычай;
- судебный обычай.

Обычай является обязательным, т. е. становится нормой права, если он санкционирован законом, другим нормативным актом или воспринят судебной практикой, прецедентным правом. Особенно велика роль обычаев в торговом праве, где на их основе дается толкование в договоре таких понятий, как «добросовестность», «разумный срок», «небрежность», «неочевидность» и др. Значение обычая в англо-американской системе права (системе обычного права) ограничено действием прецедентного права. Обычай, будучи один раз примененным судом, становится судебным прецедентом, теряя характер обычая, как такового.

В Гражданском кодексе РФ обычай признается источником права и в ст. 5 дается следующее его определение: «Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения...»

Источники права в зависимости от юридической силы действия можно расположить в следующей последовательности.

В системе гражданского права (континентальной системе права): закон, административный акт, судебная практика, обычай.

В системе обычного права (англо-американской системе права): закон, судебный прецедент, административный акт, обычай.

В современном правовом государстве существует четкое разграничение функций: законотворчества, государственного управления и юрисдикции.

Законодательство регламентируется конституционным правом; управление государством – административным правом, а также разъясняющими его процессуально-правовыми предписаниями. Судопроизводство, рассматривающее гражданско-правовые претензии и наказуемые деяния отдельных лиц, пользуется зафиксированными в законах правами и регламентируется процессуально-правовыми предписаниями. Независимость судопроизводства обеспечивается конституционным правом, гарантирующим каждому судье независимость, незаменяемость и свободу принятия решений.

Управление на основе закона предполагает принятие управленческих решений в соответствии с законодательными нормами. Это означает ориентацию всех государственных и иных структур на выполнение законов и организацию контроля за этой деятельностью; принятие решений в рамках законно установленной компетенции органов; отмену и изменение управленческих актов в соответствии с вновь принятым законом.

Важнейшими критериями законности являются: правомочность субъектов; соответствие содержания решения полномочиям органа; правильный выбор формы акта; соблюдение процедуры подготовки и принятия акта.

Законодательство отдельных стран регламентируется конституционным правом, управление государством – административным правом и соответствующими процессуально-правовыми предписаниями. Национальное законодательство оказывает воздействие на способы реализации предпринимательской деятельности по следующим направлениям:

- организация нового бизнеса;
- антитрестовское законодательство и законодательство о картелях;
- ценообразование;
- коммерческое или договорное право – защита патентов, торговых знаков и авторских прав; стандартные формы бухгалтерского учета;
- налогообложение;
- трудовое законодательство;
- общеправовая среда – закон об охране окружающей среды, санитарно-гигиенические нормы и правила техники безопасности.

1.3.2. Сущность предпринимательского права и содержание хозяйственных правоотношений

Предпринимательская деятельность – это практика хозяйствования, осуществляемая субъектами предпринимательства и регулируемая нормами предпринимательского права, именуемого также хозяйственным правом. Регулирование охватывает область имущественных и обязательственных отношений между хозяйствующими субъектами, а также их отношения с государством, которое устанавливает нормы предпринимательской деятельности, осуществляет контроль за их соблюдением и оказывает содействие развитию предпринимательства. Предпринимательское право включает нормы как гражданского, так и уголовного права. Элементами хозяйственного права являются: Гражданский кодекс; Торговый кодекс; законы о компаниях; нормы, регламентирующие правовое положение фирм.

Сущность предпринимательского права определяется следующими понятиями:

- предпринимательская деятельность;
- субъекты предпринимательской деятельности;
- хозяйственные правоотношения и обязательства;
- правовые средства;
- хозяйственно-правовое понятие рынка;
- государственное регулирование.

Правовая форма предпринимательской деятельности – это установленное законом положение субъекта, осуществляющего такую деятельность, порядок формирования и использования его имущества и ответственности в хозяйственном обороте. Она включает:

- определение правового положения субъекта и порядка его регистрации в государственном органе;
- установление имущественных отношений относительно создания основы для предпринимательской деятельности и распределения ее результатов, реализуемых в деловой практике;
- распределение ответственности между участниками соответствующей организационной формы предпринимательской деятельности: между контрагентами; между предпринимателями и потребителями.

Правовая основа предпринимательства – это система регулирующего воздействия, имеющая свои методы и средства правового регулирования. К ним относятся:

- особый порядок возникновения и формирования прав и обязанностей и их осуществления;
- специфика санкций, способов их реализации;
- действие единых принципов, общих положений, распространяющихся на определенную совокупность норм;
- установление общего порядка ведения предпринимательской деятельности, ее отчетности, контролируемости и управляемости;
- защита прав предпринимателей и третьих лиц;
- обеспечение эффективности предпринимательской деятельности.

Во всех правовых системах правовое регулирование предпринимательской деятельности базируется на нормативно-правовых актах. Правовая основа предпринимательства как понятие охватывает нормативно-правовую базу и правовой механизм реализации юридических норм, регулирующих предпринимательскую деятельность.

Предпринимательское право (business law) отличается от публичного права тем, что оно признает наличие частных прав; его нормы приводятся в действие по инициативе заинтересованных лиц; оно противопоставляет одно лицо или группу лиц другому лицу или группе лиц; опирается на сознательную солидарность субъектов, необходимость согласования и соподчинения. Предпринимательское право формировалось на основе заимствования норм из самых различных отраслей права – гражданского, административного, трудового, частного и др. Для него характерно применение: системы публично-правовых и частно-правовых методов регулирования предпринимательской деятельности и соответственно согласование интересов участвующих в ней субъектов; норм, регулирующих договорные правоотношения, формы предпринимательских организаций, право найма рабочей силы, торговое право, страховое право, институты, связанные с оборотом недвижимости, ценных бумаг, обеспечения инвестиций, банкротства и пр.

Предпринимательское право составляют:

- правовые нормы и институты, содержащиеся в нормативно-правовых актах. Они определяют статус участников хозяйственных правоотношений и порядок осуществления

- предпринимательской деятельности;
- обычаи деловой практики – сложившиеся правила и порядок осуществления предпринимательской деятельности;
- хозяйственно-правовая судебная практика, выражающаяся в судебных (арбитражных) решениях;
- хозяйственные нормы, предусматривающие: содержание предпринимательской деятельности (уровни, структуру, принципы внутреннего взаимодействия); контроль за предпринимательской деятельностью со стороны исполнительных и судебных властей; установление правового статуса участников хозяйственного оборота, порядка и процедуры образования; организационно-правовое положение субъектов хозяйственной деятельности; правовой режим имущества хозяйственного оборота; регулирование ответственности субъектов хозяйственного оборота.

Принципы правового регулирования предпринимательской деятельности можно свести к следующему:

- предоставление экономической свободы, защита интересов хозяйственных субъектов и содействие развитию их деятельности;
- принцип государственного воздействия на хозяйственные отношения путем применения экономических средств и методов;
- принцип конкуренции и защиты от монополизма;
- принцип законности.

Методы регулирования предпринимательской деятельности носят характер диалогических либо рекомендательных. В рыночных условиях хозяйствования поведение участников правоотношений регулируется главным образом путем предоставления субъектам права самостоятельно определять взаимоотношения с другими участниками экономического оборота на основе хозяйственных правоотношений. Предпринимательское право регулирует повседневную хозяйственную деятельность фирм, устанавливая порядок заключения договоров о поставках, порядок их исполнения, обеспечение гарантий исполнения путем принуждения со стороны государства к выполнению обязательств субъектами хозяйственных отношений.

Субъекты предпринимательской деятельности являются носителями имущественных прав и обязанностей. Они:

- обладают обособленным имуществом, на базе которого ведут предпринимательскую деятельность;
- зарегистрированы в установленном государством порядке;
- осуществляют руководство такой деятельностью;
- приобретают права и обязанности, осуществляемые от своего имени;
- несут самостоятельную имущественную ответственность своим собственным имуществом.

Правовой формой обособления имущества является право собственности, наличие которого дает обладателю возможность заниматься предпринимательской деятельностью, а также осуществлять руководство создаваемыми предприятиями, определять направления их деятельности и условия функционирования. Субъекты предпринимательства – это лица, юридические и физические, – правомочные осуществлять предпринимательскую деятельность.

Субъект предпринимательской деятельности на свой страх и риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг; он зарегистрирован в этом качестве в установленном порядке.

Под *хозяйственными правоотношениями* понимаются урегулированные нормами предпринимательского права общественные отношения, возникающие между субъектами этих отношений, связанными между собой взаимными правами и обязанностями.

Содержание хозяйственных правоотношений определяет их виды. Это:

- вещные правоотношения;
- обязательственные правоотношения;
- неимущественные правоотношения;
- правоотношения по ведению собственной деятельности.

К вещным правоотношениям относятся: право собственности хозяйствующих субъектов; право оперативного управления; право хозяйственного ведения в отношении имущества.

Объектом вещных прав отношений является имущество. В основе имущественных отношений лежит право собственности на материальные и нематериальные объекты. Права на объекты материальной

собственности – финансовой и коммерческой – выступают в виде: а) прав требования денежных и товарораспорядительных документов (чеки, векселя, облигации, акции, коносаменты, накладные, складские свидетельства); б) права на объекты нематериальной собственности, к которым относятся права на технические и нетехнические объекты промышленной собственности – изобретения, ноу-хау, промышленные образцы, товарные знаки, фирменное наименование. Государство признает права на материальные и нематериальные ценности в качестве имущественных ценностей как объектов вещного права.

Обязательственные правоотношения – отношения, вытекающие из хозяйственной деятельности, в которых два контрагента связаны между собой правами и обязанностями. Обязательства между хозяйствующими субъектами, участвующими в товарно-денежных отношениях, возникают в силу договора.

Неимущественные правоотношения включают неимущественные блага: наименование фирмы, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара, коммерческая тайна. Никто кроме субъекта-носителя этих прав не может воспользоваться без его разрешения перечисленными неимущественными правами.

Следует различать правовые категории, которые совпадают по наименованию, но отличаются по содержанию и условиям применения. Например, понятие «обязательства» используется как в гражданском, так и в предпринимательском праве. Однако в гражданском праве оно обозначает правовую связь между равноправными должником и кредитором, а в предпринимательском праве предполагается их неравенство, например, в управленческих, налоговых обязательствах. Неодинаково в гражданском и предпринимательском праве трактуется и понятие «имущественная ответственность».

Правоотношения по ведению собственной деятельности представляют собой совокупность имущественных и организационных форм и методов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей и участников; их ответственности друг перед другом и контрагентами. Организационно-правовая форма предпринимательской деятельности отражает внутреннюю структуру управления делами предприятия и характер ответственности за результаты его деятельности.

По виду организационно-правовой формы субъектов предпринимательской деятельности можно классифицировать следующим образом:

- коммерческие юридические лица – фирмы;
- индивидуальные предприниматели;
- некоммерческие юридические лица;
- организации, не являющиеся юридическими лицами;
- договорные формы объединения без образования юридического лица.

Имущественные отношения отражают форму собственности или вещного права, на основе которой действует предприниматель (частная, государственная, муниципальная, кооперативная). Имущественные отношения отражают также обязательственные права участников (учредителей): на получение дохода, дивидендов, участие в управлении делами, на ликвидационную квоту. На имущественной основе реализуется экономический интерес предпринимателя к ведению дел на профессиональной основе с целью получения прибыли. Так, в хозяйственном обороте выступает акционерное общество, которое как субъект приобретает права и обязанности и несет имущественную ответственность. Акционер, пайщик, член кооператива может рассматриваться как субъект хозяйственных правоотношений, поскольку является участником правоотношений по поводу внутренней структуры акционерного общества, кооператива. Акция дает ему право на участие в управлении акционерным обществом и получение дохода. Непосредственно предпринимательскую деятельность они не ведут, хотя и участвуют в создании органов управления, принятии решений на общем собрании акционеров.

Хозяйственная деятельность некоммерческих структур ведется таким же образом, как и предпринимательская, в постоянном взаимодействии с предпринимателями и предприятиями и в целях повышения эффективности обслуживания предпринимателей. Это относится, в частности, к деятельности товарных и фондовых бирж, которые являются субъектами хозяйственного права.

Государственные и муниципальные предприятия, выступающие носителями имущественных прав, также представляют собой субъекты хозяйственного права. Государство осуществляет хозяйственно регулирующую деятельность в отношении субъектов – собственников имущества по защите их публичных интересов. С ними государство устанавливает правоотношения в процессе реализации

антимонопольных функций, взимания налогов, установления и соблюдения требований порядка ведения хозяйственной деятельности и ответственности за их нарушения.

Хозяйствующий субъект приобретает права и обязанности с момента его создания. Эти права распространяются на имущество, фирму, выбор сферы хозяйствования.

В каждой стране действует свое законодательство по организации предпринимательства. Вместе с тем существуют типичные для мировой практики *организационно-правовые формы предпринимательской деятельности*. К ним относятся:

- товарищества – полные и коммандитные;
- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерные общества.

Организационно-правовая форма отражает:

- организационную связь юридического лица с правом, законодательством. Юридическое лицо может создаваться лишь в тех организационно-правовых формах, которые установлены законом, и правомочно действовать только в определенных законом пределах;
- имущественный статус юридического лица, устанавливающий происхождение имущества, на базе которого создано и действует данное юридическое лицо;
- внутренние имущественные отношения юридических лиц; состав имущества; отношение к нему учредителей (членов); порядок распоряжения имуществом; полномочия, которыми наделяются общие собрания участников, исполнительные органы, иные органы управления;
- каким имуществом юридическое лицо отвечает по своим обязательствам.

Государственная *регистрация* предпринимательской деятельности является одним из средств правового регулирования. Она имеет следующие цели:

- осуществление государственного контроля за ведением хозяйственной деятельности, в частности, за выполнением условий на занятие определенными видами деятельности, и для борьбы с незаконной практикой ведения бизнеса;
- проведение налогообложения;
- получение статистических сведений для учета результатов деятельности хозяйствующих субъектов;
- предоставление государственным и муниципальным органам информации о субъектах предпринимательской деятельности.

Порядок государственной регистрации предпринимательской деятельности предполагает: определение форм предпринимательства, подлежащих регистрации; разработку процедуры и правил регистрации предпринимательства, образцов документов; установление соответствующих прав и обязанностей, ответственности в этой сфере.

Государственная регистрация должна основываться на следующих принципах:

- *публичности*, что означает доступность реестра каждому лицу, желающему с ним ознакомиться;
- *общезвестности*, предполагающей, что любое лицо считается осведомленным о внесении его организации в реестр на основании публикации данных реестра в официальных изданиях, что лишает его возможности ссылаться на незнание содержащихся в нем сведений;
- *достоверности*, что означает утверждение правильности содержащихся в реестре записей, которые могут быть опровергнуты только в судебном порядке.

Предпринимательское право имеет своим содержанием регулирование деловой практики как в экономических отношениях страны и общества в целом, так и в отношении внутренней деятельности хозяйствующих субъектов. Современная деловая практика свидетельствует о том, что необходима правовая сбалансированность частных и публичных интересов, основным гарантом которых является государство. Оно в целях регулирования предпринимательской деятельности использует целый комплекс средств гражданского, административного, трудового, экономического и другого законодательства.

Для регулирования предпринимательской деятельности применяются:

- гражданское право, охватывающее частно-правовые отношения;
- торговое и/или хозяйственное право, регулирующее любую деятельность, имеющую целью получение прибыли;
- административное право, регулирующее отношения, возникающие в связи с управлением в сфере экономики.

В **Германии** сложилось понятие хозяйственного права (*Wirtschaftsrecht*), объединяющего

хозяйственное публичное и хозяйственное частное право. Оно охватывает весь спектр отношений, связанных как с осуществлением предпринимательской деятельности, так и с ее регулированием со стороны государства. В него включаются нормы, ограничивающие недобросовестную конкуренцию, свободу некоторых предпринимательских действий, главным образом связанных с монопольным положением на рынке.

Торговое право (Handelsrecht) регулирует не только торговую, но и любую иную предпринимательскую деятельность.

В странах англо-саксонской правовой системы регулирование предпринимательской деятельности осуществляется по-разному. В США и Канаде существует понятие предпринимательского права (business law), которое включает нормы частного права, относящиеся к праву собственности, в том числе договорному, охватывающему куплю-продажу товаров, страхование, оборот недвижимости, а также нормы публичного права, касающиеся защиты прав потребителя, антимонопольного регулирования, инвестиций, организационно-правовых форм бизнеса, трудовых отношений. Предпринимательское право в США и Канаде охватывает все отношения между участниками рыночной экономики и включает отношения предпринимателей между собой, с потребителями, государственными органами, наемными работниками.

В США центральное место в сфере законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, занимает Единообразный торговый кодекс (ЕТК). Первый официальный текст его был принят в 1952 г., второй (ныне действующий) – в 1990 г. ЕТК представляет собой собрание норм по отдельным, наиболее важным для хозяйственной деятельности, институтам без общих положений. Он не является федеральным законом США. Законодательство, регулирующее деятельность предпринимательских организаций, является преимущественно прерогативой штатов. В каждом штате приняты соответствующие редакции ЕТК. Кроме того, важное значение имеет штатное законодательство о предпринимательских корпорациях, например, Закон о предпринимательских корпорациях штата Нью-Йорк 1963 г.

Унификация правовых норм в США осуществляется путем применения в законотворчестве типовых (модельных) актов рекомендательного характера. Самостоятельной отраслью правового регулирования, осуществляемого на основе федеральных законов, является антитрестовское законодательство. Первым федеральным актом в этой области был Закон Шермана 1890 г., который был дополнен в 1914 г. Законом Клейтона и Законом о федеральной торговой комиссии. Всего в США насчитывается около тысячи законодательных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность. Среди них:

- Закон о банках 1933 г. (Banking Act 1933);
- Закон о международных банковских операциях;
- Закон о ценных бумагах 1934 г. (Securities Exchange Act 1934);
- Закон о банковских холдингах 1956 г. (Bank Holding Company Act 1956);
- Закон о коррупции за рубежом 1977 г. (Foreign Corrupt Practices Act 1977);
- Закон о контроле за качеством товаров и соблюдением стандартов (Fastener Quality Act);
- Закон об авторском праве 1976 г.;
- Закон о подделке товарных знаков;
- Закон о таможенном суде 1980 г.;
- Закон о федеральном арбитраже;
- Закон о чрезвычайных международных экономических полномочиях;
- Закон Шермана;
- Налоговый кодекс США;
- Сводный закон о торговле и конкуренции;
- Закон о торговле 1974 г.;
- Закон о торговле и тарифах 1984 г.;
- Закон о торговых привилегиях для Андских стран 1991 г.;
- Закон о торговых соглашениях;
- Единообразный закон об иностранных финансовых претензиях;
- Закон об изучении иностранных инвестиций;
- Закон об иностранной помощи;
- Закон о прямых иностранных инвестициях и усовершенствовании финансовой информации;
- Закон об управлении экспортом;
- Закон об экспортной торговой компании;

- Закон о национальных внешнеторговых корпорациях;
- Закон о безопасности и охране здоровья на рабочем месте;
- Закон о защите окружающей среды;
- Закон о защите интересов потребителя;
- Закон о практике честного найма на работу;
- Закон о принципах равной оплаты за равный труд;
- Закон о финансовой защите.

Организации обязаны соблюдать не только федеральные законы, но и законы штатов, а также требования органов местной власти.

Каждый штат и почти все местные органы власти требуют от предприятий частного бизнеса приобретения лицензий на осуществление деятельности. Кроме того, они ограничивают возможности для ведения дела, облагают предприятия налогами, устанавливают цены на электроэнергию, определяют уровень тарифов телефонной связи и страхования.

В США существуют различия между законами, регулирующими бизнес, в разных штатах. Законодательство США позволяет властям штатов при необходимости «корректировать» деятельность компаний, если заключенные ими сделки, планы слияний или поглощений, попытки совместных действий с целью устранения конкурентов создают «недопустимые ограничения свободному предпринимательству».

Органы государственного регулирования обеспечивают принудительное выполнение законов в соответствующих сферах своей компетенции, а также вводят собственные требования, имеющие силу закона. К числу таких органов относятся:

- *Комиссия по торговле между штатами*, регулирующая торговую практику предприятий, ведущих свои операции более чем в одном штате;
- *Федеральная комиссия по связи*, регулирующая порядок телефонной, телеграфной, телевизионной и радиосвязи между штатами, имеющая право выдавать и отменять лицензии на радио- и телевидение;
- *Комиссия по ценным бумагам и биржам*, определяющая порядок и формы ведения финансовой и бухгалтерской отчетности публичными акционерными компаниями;
- *Управление по надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов*, регулирующее сбыт и разработку новых видов продукции в соответствующих отраслях;
- *Управление охраны труда*, устанавливающее нормативы условий работы;
- *Агентство по охране окружающей среды*, регулирующее деятельность предпринимателей с позиций сохранения природной среды.

В **Великобритании** отсутствует деление на отрасли права; отдельные институты регулируются в законодательном порядке либо нормами прецедентного права, где определяющую роль играют судебные решения (прецеденты). Здесь нет гражданского и торгового кодексов. Вместе с тем в Великобритании сложилось статусное право, которое объединяет законы и подзаконные акты, относящиеся к сфере предпринимательства, среди которых наибольшее значение имеют:

- Законы о продаже товаров 1839 г. и 1980 г.;
- Закон о векселях 1882 г.;
- Закон о собственности 1925 г.;
- Закон о компаниях 1985 г.

Почти все институты торгового права урегулированы в законодательном порядке. Таким образом, круг отношений, регулируемых законодательством, расширяется, причем некоторые нормы прецедентного права также включаются в статуты. Особое место в английском праве занимает законодательство о компаниях. Так, Закон о компаниях 1985 г. является основным актом, регулирующим предпринимательскую деятельность. Впоследствии в него были внесены коррективы Законом о несостоятельности 1986 г., Законом о финансовых службах 1986 г. Наиболее существенное изменение он претерпел в 1989 г.

Важное значение имеют также:

- Закон о предпринимательских наименованиях 1985 г.;
- Закон о ценных бумагах 1985 г., запрещающий сделки с паями с использованием конфиденциальной информации;
- Закон о дисквалификации директоров компаний, устанавливающий, что лица, которым передано руководство компаниями, подвергшимися добровольной ликвидации, администрированию или

процедуре управления имуществом должника, обязаны представить доклад министру торговли и промышленности о некомпетентных действиях бывших директоров компаний, а затем уже решается вопрос о целесообразности судебной процедуры. Законодательство исходит из того, что вину за сложившееся положение несет директор (владелец) компании, оказавшейся несостоятельной;

- Закон о потребительском кредите 1974 г., который разрешает многие вопросы кредитования, продажи товаров в рассрочку и защиты прав потребителей;
- Закон о промышленном развитии 1968 г., предусматривающий оказание финансовой поддержки отдельным наиболее эффективным отраслям производства и содействие развитию районов, в которых складывается неблагоприятная экономическая конъюнктура.

Таким образом, правовая основа предпринимательской деятельности представляет собой совокупность норм, определяющих правовые процедуры и компетенцию хозяйствующих субъектов; их имущественные и неимущественные права; виды ответственности.

К важнейшим сферам правового регулирования относятся:

- создание нового бизнеса;
- трудовое законодательство;
- общеправовая среда – охрана окружающей среды, санитарно-гигиенические нормы и правила техники безопасности;
- нормативное право – защита патентов, торговых знаков и авторских прав; стандартные формы бухгалтерского учета;
- договорное право;
- антитрестовское законодательство и законы о картелях;
- целесообразность;
- налогообложение.

В связи с этим выделяются следующие виды правового регулирования предпринимательства:

- организационно-правовое;
- нормативно-правовое;
- договорно-правовое;
- правоохранительное.

Организационно-правовое регулирование определяет внутренние отношения в конкретном субъекте предпринимательской деятельности: порядок его учреждения, управления и самоуправления, организации труда.

Нормативно-правовое регулирование устанавливает отношения между органами государственной власти и субъектами предпринимательской деятельности.

Договорно-правовое регулирование регулирует отношения субъектов предпринимательской деятельности со своими партнерами по экономической деятельности: покупателями, поставщиками, торговыми посредниками и др.

Правоохранительное регулирование направлено на защиту конкуренции и реализацию антимонопольных мер в отношении субъектов предпринимательской деятельности.

1.4. Экономическая и правовая защита предпринимателей и их ответственность

1.4.1. Определение прав и ответственности предпринимателей

Предпринимательская деятельность регулируется законодательными актами, которые предусматривают права и ответственность предпринимателей в различных областях хозяйственной деятельности. Предприниматели заинтересованы в предоставлении и обеспечении равных условий ведения хозяйственной деятельности, в защите их экономических прав на основе нормативно-правовой базы и обеспечения «правил игры» в условиях рынка.

Права предпринимателя включают:

- свободное осуществление предпринимательской деятельности с субъектами экономических отношений на основе договорного права;
- право на защиту собственности, в том числе интеллектуальной;
- право на защиту товарного знака;
- право на регистрацию фирмы и получение лицензии на вид деятельности.

Государственная политика регулирования предпринимательства предполагает защиту интересов и прав юридических и физических лиц, в частности:

- защиту принадлежности собственности и ее неприкосновенности, включая порядок приобретения имущества в собственность; порядок охраны и защиты собственности;
- защиту предпринимателей от незаконной конкуренции, создание благоприятных условий для развития добросовестного предпринимательства;
- защиту интересов потребителей товаров и услуг от действий недобросовестных предпринимателей.

Ответственность предпринимателей включает: ответственность перед органами государственного управления в связи с осуществлением хозяйственной деятельности. Она предполагает: выполнение необходимых условий для создания и регистрации предприятия; недопущение монопольного положения предприятия и недобросовестной конкуренции на товарных рынках; соблюдение экономической безопасности; предотвращение загрязнения окружающей среды; своевременное представление декларации о доходах и уплате налогов в порядке и размерах, определяемых законодательством; соблюдение требований стандартизации и сертификации продукции, работ и услуг, соблюдение требований в области ценообразования.

Нарушение предпринимателем своих обязанностей влечет за собой наступление соответствующих имущественных последствий, предусмотренных законодательными или иными нормативными актами. Имущественная ответственность влияет на результаты экономической деятельности предпринимателя.

Формы ответственности предпринимателей определяются путем установления конкретных обязанностей и запретов, нарушение которых влечет соответствующую меру ответственности перед государственными органами. Она выражается главным образом в виде взыскания штрафов и, как правило, осуществляется в бесспорном порядке. В зависимости от характера неблагоприятных последствий и порядка их применения ответственность предпринимателя может быть: административной; гражданско-правовой; уголовной.

В зависимости от обязанностей предпринимателя его ответственность возникает перед:

- органами государственного управления;
- партнерами по хозяйственным договорам;
- потребителями за качество продукции;
- работниками за нарушение их трудовых прав.

Ответственность предпринимателя перед органами государственного управления наступает за административное правонарушение, т. е. за противоправное, виновное действие или бездействие, за которое действующим законодательством предусмотрена административная ответственность, регулируемая различными нормативными актами.

Административная, в том числе финансовая, ответственность наступает за нарушение общественных и государственных интересов. Применяется мера пресечения соответствующим органом государственного управления обычно в виде взыскания штрафа, осуществляемого в бесспорном порядке, суммы которого поступают в бюджет.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности предусматривает порядок создания предприятий и лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности, а также ответственность за нарушение этих правил. Деятельность незарегистрированного предприятия запрещается, доходы от деятельности такого предприятия взыскиваются через суд и поступают в бюджет.

Порядок лицензирования по отдельным видам предпринимательской деятельности и ответственности в виде лишения лицензии устанавливаются специальными законодательными актами.

Государственные органы, наделенные полномочиями контроля и применения санкций к нарушителям антимонопольного законодательства, вправе давать предпринимателям, допускающим недобросовестную конкуренцию, обязательные для исполнения предписания о прекращении нарушений и восстановлении первоначального положения, расторжении или изменении договоров, не соответствующих законодательству, о принудительном аннулировании слияния или поглощения предприятий (компаний). За невыполнение предписаний антимонопольных органов предусматривается взыскание штрафа, возмещение причиненных убытков, которые взыскиваются судом по иску антимонопольных органов.

Ответственность за соблюдение законодательства о стандартизации и сертификации продукции предусмотрена за нарушение обязательных требований стандартов и за несоблюдение правил

обязательной сертификации продукции по утвержденным перечням. Реализация продукции и услуг, подлежащих сертификации, без сертификата соответствия, выданного в установленном порядке, запрещается. За нарушение предписаний о запрете или приостановке реализации продукции предприятия могут быть оштрафованы в размере стоимости реализованной продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

Ответственность предпринимателя за нарушение налогового законодательства вытекает из его обязанности уплачивать налоги в порядке и размерах, определяемых законодательством. При установлении судом факта умышленного сокрытия или занижения дохода (прибыли) выносится приговор либо решение суда о взыскании налога или недоимки по налогам, а также суммы штрафов и иных санкций. По решению налоговых органов могут быть приостановлены операции налогоплательщиков по счетам в банках и иных кредитных учреждениях, а также применяться административные меры к отдельным предпринимателям.

Ответственность предпринимателей перед партнерами по хозяйственным договорам регулируется нормами гражданского права. основополагающие нормы по этому вопросу содержатся в гражданском или торговом кодексе. Ответственность, предусмотренная правом, является методом гражданско-правового регулирования хозяйственных отношений. Она всегда носит имущественный характер и таким образом осуществляет экономическое воздействие на нарушителя договорных отношений.

Отличие гражданско-правовой ответственности от административной ответственности перед органами государственного управления состоит в том, что санкции взыскиваются в пользу потерпевшего. Партнер по хозяйственному договору является заинтересованной стороной, поэтому он сам возбуждает требование о взыскании санкций. Если ответчик не удовлетворяет его требований в дружественном порядке, спор передается в арбитражный суд путем предъявления иска.

Гражданское законодательство регулирует имущественные отношения, основанные на равенстве их участников, т. е. отношения равноправных и независимых товаровладельцев. Поэтому гражданско-правовая ответственность здесь носит компенсационный характер, т. е. восстанавливает имущественные интересы потерпевшего партнера на эквивалентной основе.

Предприниматели, участвующие в договорных отношениях, именуется кредитором и должником. За нарушение договорных обязательств ответственность может состоять либо в возмещении убытков, причиненных кредитору, либо во взыскании неустойки. Возмещение убытков – это основная форма гражданско-правовой ответственности, предусматривающая получение кредитором компенсации. Неустойка (штраф, пени) – это определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договора. В этом случае убытки могут возмещаться в части, не покрытой неустойкой.

Ответственность за невыполнение или ненадлежащее исполнение договора наступает при следующих условиях: противоправное нарушение лицом возложенных на него обязанностей; наличие вреда или убытков; причинная связь между совершенным противоправным действием и наступившими убытками; вина правонарушителя.

Применение санкций за нарушение договорной дисциплины может быть эффективным, когда они непосредственно влияют на экономическое благополучие предпринимателя.

В области *защиты прав потребителей* к предпринимателям предъявляются следующие требования:

- стандартизация и сертификация реализуемой продукции;
- добровольное удовлетворение обоснованных претензий потребителя и несение ответственности за несоблюдение этих требований;
- предоставление достоверной информации о предприятии, реализуемых товарах и услугах, применяемых формах и методах реализации, осуществление правдивой добросовестной рекламы.

Права и интересы потребителей товаров и услуг в основном состоят в том, чтобы получить доброкачественный товар по наиболее низкой цене. Поэтому к предпринимателю должны предъявляться определенные требования по обеспечению качества товаров, а в ряде случаев может осуществляться контроль за ценообразованием, например на продукцию, производимую естественными монополиями. Кроме того, все потребители заинтересованы в обеспечении охраны окружающей среды, предоставлении социальных услуг и гарантий.

Ответственность перед работниками за нарушение их трудовых прав устанавливается на основе действующего в стране трудового законодательства. Предприниматель несет ответственность за соблюдение минимума социальных гарантий в области продолжительности рабочего времени, оплаты труда, обеспечения безопасных условий труда, осуществления социального, медицинского и иных

видов страхования. Основная форма ответственности за нарушение условий трудового законодательства или трудового (коллективного) договора с работниками – дисциплинарная, административная, материальная, уголовная ответственность виновных должностных лиц в порядке, установленном законодательством.

1.4.2. Право предпринимателей на защиту собственности: формы и механизм реализации

Право собственности является основой для экономического и социального развития, базирующегося на рыночных принципах хозяйствования.

Правовая система, обеспечивающая право собственности, охватывает:

- удостоверение титула собственности на земельные участки;
- установление правил передачи движимого имущества, в том числе в залог;
- регулирование рынка ценных бумаг;
- защиту интеллектуальной собственности;
- защиту конкурентной среды.

Соблюдение прав собственности предполагает:

- защиту от хищений, насильственных преступлений и других неправовых форм отчуждения собственности;
- защиту от мер, применяемых правительством, и средств, подавляющих деловую активность;
- наличие справедливой и предсказуемой судебной системы.

Право собственности – это право физического и юридического лица использовать принадлежащее ему имущество в своих интересах на основе совокупности юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных и нематериальных благ определенным лицам. Содержание собственности раскрывается в отношениях владения, пользования и распоряжения, что находит отражение в договорных отношениях. Собственник может отчуждать свои права владения и пользования, сдавая, например, имущество в аренду, однако право распоряжения сохраняется только за ним. Сущность права собственности проявляется в том, что собственник может пользоваться своим имуществом в своих интересах по своему усмотрению для осуществления любой предпринимательской деятельности, не запрещенной законодательством.

Собственность является юридической категорией, поскольку экономические отношения собственности имеют юридическое оформление нормами права. Формой юридических отношений является договор, отражающий экономические отношения субъектов предпринимательской деятельности. Эти нормы права представляют собой совокупность норм различных отраслей права – государственного, административного, финансового, уголовного, а также норм частного права – гражданского и торгового.

Государство устанавливает определенную систему правовых норм, закрепляющих право собственности и регулирующих отношения по владению, использованию и распоряжению имущественными ценностями. Эта совокупность норм закрепляет принцип принадлежности имущества определенным лицам – собственникам, и его неприкосновенность; устанавливает порядок приобретения имущества в собственность; содержит объем и способы осуществления правомочий собственника; определяет способы охраны и меры защиты собственности. Так, нормы публичного права в конституционном порядке закрепляют принцип «священности и неприкосновенности» частной собственности и определяют совокупность мер по ее защите административно-правовыми и уголовно-правовыми средствами.

Гражданско-правовой институт собственности, являющийся центральным институтом национальных систем гражданского права, определяет своими нормами правовое положение имущественных ценностей в хозяйственном обороте путем установления норм поведения управомоченного лица (собственника) по владению, пользованию и распоряжению имуществом. Под правом владения имеется в виду предоставляемая законом возможность фактического обладания собственностью. Право пользования вещью и извлечение из нее полезных свойств представляет собой основанную на законе возможность эксплуатации имущества и получения от него доходов. Право распоряжения собственностью – это возможность по своему усмотрению совершать действия с имуществом: продавать, сдавать в наем, закладывать.

Правомочия по владению, пользованию и распоряжению собственностью между собой взаимосвязаны и в комплексе составляют юридическое содержание права собственности. Собственник

осуществляет эти правомочия своей властью и в своих интересах.

В современных условиях, когда преобладающими формами частной собственности стали объединения капиталов – акционерные и другие общества, государственное регулирование направлено в первую очередь на защиту корпоративного имущества. В связи с этим особое развитие получило специальное законодательство, посвященное компаниям (акционерное право, финансовое право, право промышленной собственности), в котором определяются условия формирования, управления и использования различных видов имущества.

Одновременно происходит значительное расширение числа объектов права собственности. Наряду с имуществом в материальной форме получает охрану имущество в нематериальной форме. Речь идет о праве на интеллектуальную собственность (включая промышленную, финансовую и коммерческую собственность), играющую все возрастающую роль в функционировании современной системы хозяйствования.

Что касается имущества в материальной форме, все большее значение приобретает регулирование, относящееся к движимому имуществу, представленному товарной продукцией промышленного производства.

Таким образом, отмечается все большая специализация по направлениям регулирования в зависимости от объектов собственности. Особую роль стали играть нормы акционерного законодательства, законодательства об использовании естественных ресурсов (земельного, горного, водного, лесного), финансового законодательства (о ценных бумагах), законодательства об объектах промышленной собственности, атомного законодательства.

Нормы специализированного законодательства рассчитаны на определенный круг собственников, обладающих специфическими по своей природе имущественными объектами (естественные ресурсы, ценные бумаги, атомное сырье); они предусматривают особый режим их приобретения, эксплуатации, отчуждения, защиты, отличающийся от общего порядка. Эти нормы определяют общие организационно-правовые предпосылки обладания соответствующими объектами собственности и специальные условия их хозяйственного оборота. Вместе с тем они не регламентируют отношения по передаче и применению имущественных объектов. Наличие норм специализированного законодательства существенно расширяет нормативную базу регулирования отношений собственности, поскольку устанавливает различные режимы отношений собственности, отличающиеся по правилам приобретения, владения и использования имущественных объектов.

Одновременно отмечается специализация регулирования прав собственности по субъектам права собственности. Так, в рамках частной собственности выделяются: коллективная (акционерная, кооперативная) собственность, семейная собственность, индивидуальная собственность (отдельных физических лиц); в рамках публичной собственности – государственная собственность, региональная собственность (муниципальная, коммунальная), церковная и другие виды.

Особенностью современного периода является также введение определенных ограничений в само право собственности. Здесь имеется в виду соблюдение собственником не только своих интересов, но и интересов государства, частных интересов других собственников и интересов общества в целом. К числу норм ограничительного регулирования относятся: установление квот на размеры производства, на проведение экспортно-импортных операций (квотирование, лицензирование); антимонопольное законодательство и законодательство по борьбе с недобросовестной конкуренцией, запрещающее определенные способы и методы предпринимательства, связанные с использованием собственником своего имущества.

Ограничения правомочий собственника проявляются также в закреплении законодательством прав государства на принудительное отчуждение имущества и в установлении принудительного режима приобретения имущества со стороны государства и других собственников. Речь идет прежде всего об изъятии на нормативной основе центральными и местными органами управления в собственность государства земель для строительства дорог и других объектов инфраструктуры, газо- и нефтепроводов, линий электропередач, инфраструктуры жилищного строительства, строительства объектов здравоохранения и охраны окружающей среды. Например, в Швейцарском Гражданском кодексе (§ 691) предусматривается, что «каждый собственник недвижимости обязан разрешить прокладку водопроводов, труб для осушения, газовых и тому подобных труб, равно как электрических проводов..., поскольку прокладка без использования его участка не может быть произведена совсем или лишь с чрезмерными затратами». В ФРГ Германское гражданское уложение – ГГУ (§ 905) предусматривает, что собственники лишаются права воспрепятствовать деятельности третьих лиц на такой высоте и

глубине, где кончается их реальный интерес. Во Франции горное законодательство признает государственной собственностью недра земли, а также воздушное пространство. В Великобритании закон о гражданской авиации (ст. 40) допускает полеты над любой собственностью на разумной с учетом обстоятельств высоте. В большинстве стран установлен концессионный режим разведки и добычи ископаемых, основанный на предоставлении государством специального разрешения. Во многих государствах месторождения некоторых полезных ископаемых, в частности, сырье для атомной промышленности, юридически объявлены государственной собственностью.

Правовой основой мер по ограничению прав частной собственности являются не только общие положения гражданского законодательства, но и специальные административные акты земельного, горного, водного, военного и других видов законодательства.

Все большее распространение получают используемые государством принудительные способы передачи права собственности: национализация, конфискация и реквизиция.

Национализацией является отчуждение имущества у частных собственников в пользу государства, осуществляемое на основании специального акта компетентного государственного органа. Законодательство определяет условия и порядок национализации как меру, проводимую в общественных интересах и при условии выплаты собственнику национализированного имущества компенсации.

Конфискация представляет собой обращение имущества в собственность государства в виде конкретного карательного акта, применяемого к частным собственникам в качестве санкции за совершаемое правонарушение, на условиях безвозмездного изъятия конфискуемого имущества.

Реквизиция – это возмездное обращение имущества в собственность государства ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств.

Одним из новых средств регулирования предпринимательской деятельности, связанных с правом собственности, является *приватизация* государственной собственности. Приватизация предполагает передачу на договорных началах государственной собственности в виде имущества государственных компаний, публичных учреждений в частную собственность.

Приватизация осуществляется следующими способами:

- путем продажи частному собственнику (индивидуальному или коллективному) мелких или средних государственных компаний;
- путем публичной продажи на открытом финансовом рынке акций, принадлежащих крупным государственным компаниям;
- путем выкупа акций государственных компаний собственным персоналом – рабочими и служащими.

Защита права собственности имеет целью обеспечение нормального хозяйственного использования имущества и отношений собственности на основе охраны имущественных интересов собственника как стороны договора или как лица, понесшего ущерб в результате внедоговорного причинения вреда его имуществу.

К средствам защиты относятся:

- иски о возмещении убытков, причиненных нарушением договорных обязательств;
- иски о причинении внедоговорного вреда;
- иски о возврате неосновательного обогащения;
- вещно-правовые иски: иск собственника о возврате имущества из чужого незаконного владения (арендатора, перевозчика, хранителя); иск о прекращении неправомерных действий, мешающих собственнику пользоваться и распоряжаться своим имуществом. Предъявление таких исков не исключает одновременного предъявления собственником требований, основанных на нормах обязательственного права.

Возмещение убытков – одно из важнейших средств защиты интересов хозяйствующего субъекта. Целью возмещения убытков является компенсация потерпевшей стороны. Согласно всем правовым системам возмещается как положительный ущерб (реальные затраты и потери, которые понес кредитор из-за несоблюдения его контрагентом своих обязательств), так и упущенная выгода, т. е. те доходы, которые кредитор мог бы получить при надлежащем исполнении договора другой стороной. Такая трактовка содержится, в частности, в Единообразном торговом кодексе – ЕТК США (ст. 1149). В отличие от континентальной системы права ЕТК США содержит специальную статью (ст. 2-715) о возмещении косвенных убытков. Косвенными убытками, право на возмещение которых имеет только покупатель, признаются любые потери, возникшие из-за обычных или особых потребностей и нужд,

когда есть основания полагать, что продавец знал о них в момент заключения договора и нельзя было разумно избежать потерь путем закупки заменяющих товаров у других лиц или иным способом.

ЕТК США (ст. 2-715) содержит еще одну категорию убытков, которые могут быть взысканы с продавца в связи с нарушением им договора и представляющие собой разумные расходы, связанные с проверкой, принятием, перевозкой обоснованно отклоненных товаров, хранением и заботой о них. Сюда же включаются любые коммерчески разумные выплаты в связи с закупкой заменяющих товаров у другого лица и любой иной разумный расход, вытекающий из несоблюдения сроков или иного нарушения договора. Статья (2-710) определяет также сопутствующие убытки продавца, возмещаемые в случае нарушения договора покупателем. Они включают любые разумные с коммерческой точки зрения затраты, расходы и комиссионные выплаты, связанные с приостановкой доставки товара, перевозкой, хранением товаров и заботой о них после нарушения договора покупателем, с возвратом или перепродажей товаров, или иным образом вытекающие из нарушения договора. В соответствии со ст. 2-713 размер убытков, возникших в результате несдачи товаров продавцом или отказа его от договора, исчисляется как разница между рыночной ценой на момент, когда покупатель узнал о нарушении договора, и договорной ценой.

Французский Гражданский кодекс – ФГК (ст. 1149) предусматривает, что убытки, подлежащие уплате кредитору, являются по общему правилу потерей, которую кредитор понес, или выгодой, которой он лишился. Согласно ст. 1150 должник отвечает лишь за убытки, которые были предвидены во время заключения договора, кроме тех случаев, когда обязательство не было исполнено вследствие умысла должника. В соответствии со ст. 1151 даже в том случае, когда невыполнение соглашения явилось следствием умысла должника, убытки должны включать потери, понесенные кредитором, и выгоды, которых он лишился, т. е. лишь то, что является непосредственным и прямым следствием невыполнения соглашения.

Германское гражданское уложение – ГГУ (§ 252) предусматривает, что подлежащие возмещению убытки включают и упущенную выгоду. Неполученной считается выгода, ожидаемая в соответствии с обычным ходом вещей или сообразно с особыми обстоятельствами, в частности, в связи со специально принятыми мерами и приготовлениями.

Бремя доказывания понесенных убытков лежит на истце. Сумма убытков, на которую претендует кредитор, не должна превышать размер его действительных потерь и носить характер штрафа в отношении должника. В англо-американском праве предусматривается, что убытки, подлежащие компенсации потерпевшей стороне, должны быть непредотвратимыми, непосредственными (предвидимыми) и достоверными (определенными). Суть критерия непредотвратимости состоит в том, что потерпевшая сторона в случае причинения ущерба должна своими действиями, носящими разумный характер, попытаться уменьшить неблагоприятные последствия, вызванные нарушением договора.

В зависимости от характера нарушения убытки делятся на компенсаторные и мораторные.

Компенсаторные убытки взыскиваются за неисполнение обязательства, когда они заменяют исполнение; в этом случае невозможно требовать одновременно исполнение обязательства в натуре.

Мораторные убытки взыскиваются за просрочку исполнения и они подлежат уплате, даже если впоследствии товар продавцом все же был поставлен.

По способу исчисления различают убытки конкретные и абстрактные. Согласно ФГК (ст. 1149) и ГГУ (§ 252) *конкретные убытки* представляют собой действительные убытки в виде положительного ущерба или упущенной выгоды, понесенные одной из сторон вследствие нарушения договора другой стороной. *Абстрактные убытки* взимаются согласно праву Германии, Великобритании и США. В соответствии с законом о продаже товаров Великобритании (§ 3 ст. 51) убытки покупателя в связи с недоставкой ему товаров исчисляются как разница между договорной и рыночной (текущей) ценой на товары в момент, когда они должны были быть поставлены по договору.

По общему правилу в случае нарушения договора возмещению подлежит только материальный ущерб, хотя в случаях нарушения коммерческой репутации допускается возмещение также морального ущерба.

Защита прав предпринимателей в основном осуществляется арбитражным судом, а в отдельных случаях – судом. В суде рассматриваются дела, если хотя бы одной из сторон является гражданин, не имеющий юридического статуса предпринимателя.

Арбитражный суд рассматривает споры предпринимателей между собой, возникающие, в частности, в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств, а также споры в сфере управления.

Третейские суды создаются торговыми палатами, биржами в составе трех судей при отсутствии иного соглашения сторон. Каждая сторона назначает одного судью, а двое назначенных таким образом третейских судей выбирают третьего. Это правило дает возможность привлекать специалистов, компетентных в решении конкретного спора. Передача спора в третейский суд возможна только по соглашению сторон, которое может быть заключено в виде оговорки в договоре или отдельного соглашения в письменной форме. Решение третейского суда обжалованию не подлежит. Исполнение решения третейского суда может осуществляться в принудительном порядке путем обращения в арбитражный суд за выдачей приказа.

1.5. Правила и принципы предпринимательской деятельности

Правила предпринимательской деятельности устанавливаются на основе регулирования, осуществляемого на международном уровне, на уровне государства и в результате межфирменных рыночных отношений. Целями регулирования предпринимательской деятельности являются:

- координация на многосторонней основе деятельности государств по разработке и реализации экономической политики, направленной на повышение эффективности народного хозяйства отдельных стран, мирохозяйственных связей, предпринимательской деятельности;
- контроль со стороны государства за соблюдением законодательства, создающего правовую основу предпринимательской деятельности;
- обеспечение нормальных условий для осуществления предпринимателями хозяйственной деятельности на стабильной и устойчивой основе;
- обеспечение экономической защиты прав предпринимателей и потребителей;
- создание условий для развития свободного предпринимательства;
- содействие развитию конкуренции и межфирменного сотрудничества;
- оказание содействия повышению эффективности предпринимательской деятельности; развитию малого предпринимательства; участию фирм в мирохозяйственных связях путем развития внешнеэкономической деятельности фирм и повышения конкурентоспособности продукции.

Регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в организационных формах, соответствующих каждому уровню:

- международными экономическими организациями;
- государственными органами власти и управления;
- объединениями предпринимателей и отдельными фирмами.

Основными направлениями регулирования предпринимательской деятельности, осуществляемыми на каждом из трех уровней – международном, государственном и рыночном, являются:

- организационно-правовое регулирование образования и деятельности фирм;
- регулирование хозяйственной деятельности фирм;
- регулирование в области промышленной собственности;
- регулирование экономического развития и отраслей хозяйства;
- регулирование инвестирования и научно-технического сотрудничества;
- регулирование деловой практики;
- регулирование предпринимательской структуры, содействие развитию малого предпринимательства;
- регулирование конкуренции и рыночных отношений;
- регулирование этико-правовых отношений в предпринимательстве;
- регулирование многосторонних торгово-экономических отношений и отношений на мировых товарных рынках;
- регулирование финансово-кредитных отношений;
- регулирование в сфере обеспечения предпринимательской деятельности;
- регулирование в социальной сфере.

Для современных условий характерно усиление регулирования предпринимательской деятельности на всех трех уровнях и по всем перечисленным направлениям. При этом наблюдаются определенные особенности в развитии регулирования на каждом уровне. Так, в международном регулировании наблюдается перемещение акцента на региональное регулирование и прежде всего на уровень интеграционной группировки – Европейский Союз.

В государственном регулировании заметно усиление мер и средств, направленных на повышение

эффективности предпринимательской деятельности в результате проводимой государством экономической политики: промышленной, инновационной, инвестиционной, содействия развитию внешнеэкономической деятельности и обеспечивающей инфраструктуры. В рыночном регулировании отмечаются тенденции проведения согласованной политики между крупнейшими компаниями, развитие межфирменного научно-технического и производственного сотрудничества, совместной предпринимательской деятельности, что оказывает стабилизирующее воздействие на рыночные отношения и развитие хозяйственной конъюнктуры.

Предпринимательская активность в отдельных странах во многом определяется мерами государственного регулирования. Согласно докладу, подготовленному Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), посвященному анализу предпринимательской активности в разных странах мира, первое место по уровню предпринимательской активности занимают США. Отличительной чертой предпринимательской деятельности в США является большое количество вновь создаваемых предприятий – около 900 тыс. в год. Однако уровень развития предпринимательской деятельности, подчеркивается в докладе, определяется не количеством малых предприятий, а тем, насколько быстро и успешно они смогли развернуть свой бизнес. Стимулами к повышению предпринимательской активности в США, отмечается в докладе, послужили следующие факторы:

- упрощенная процедура создания и ликвидации компаний;
- регистрация предприятия довольно дешева, закон о банкротстве направлен прежде всего на защиту предпринимателя;
- более широкое, чем в странах Западной Европы, использование венчурных капиталовложений для создания новых предприятий (если в Европе на эти цели идет 12% общего объема рискованных инвестиций, то в США – 37%);
- возможность дешево и легко защитить патент на свою продукцию;
- сравнительно низкие налоги (прибыль около 40% американских компаний вообще не подвергается налогообложению);
- гибкий рынок труда (трудовые контракты в США менее формальны, уровень зарплаты не так жестко регулируется, как в других странах).

Принципы предпринимательской деятельности определяют поведение предпринимателей в отношениях с государством, партнерами по бизнесу и потребителями, с работниками, с обществом в целом.

Отношения с государством предполагают:

- соблюдение законов и правовых норм как в своей стране, так и в принимающих странах, где компании имеют свои предприятия;
- содействие экономическому и социальному прогрессу своих стран, а также других стран, где компания владеет предприятиями по разработке природных ресурсов, производству или продаже своей продукции;
- поддержание свободной конкуренции путем содействия развитию открытых рынков для торговли и инвестирования, поддержания между конкурентами добросовестных отношений, предполагающих недопустимость использования сомнительных методов для получения преимуществ в конкуренции;
- сотрудничество с государственными органами и органами других стран в борьбе со взяточничеством, отмыванием денег, незаконным бизнесом;
- защита национальных интересов, содействие развитию промышленности, обеспечению стабильного и устойчивого роста, участию страны в мировой торговле на основе соблюдения принципов недискриминации и свободы движения товаров, услуг, капиталов.

Политика, проводимая предпринимателями в сфере бизнеса, предусматривает:

- уважение потребностей и требований потребителей в отношении качества предлагаемых товаров и услуг;
- справедливые и честные взаимоотношения с поставщиками и субподрядчиками, контрагентами, покупателями;
- стремление к развитию долговременных и устойчивых отношений с партнерами по бизнесу;
- постоянное совершенствование качества и повышение конкурентоспособности продукции путем внедрения научно-технических достижений, инноваций, осуществления капиталовложений в развитие технологического процесса;
- защита окружающей среды, бережное отношение к использованию природных ресурсов;

- повышение эффективности бизнеса на основе добросовестного выполнения обязательств перед клиентами, обеспечения профессионального менеджмента для гарантирования получения справедливой прибыли и распределения ее между владельцами активов и инвесторами.

Отношения с работниками своей компании предполагают:

- соблюдение интересов работников, предоставление им работы, соответствующей профессиональному уровню, и заработной платы, обеспечивающей нормальный уровень жизни;
- возможность гарантировать работникам равные права независимо от пола, возраста, расовой принадлежности и религиозных убеждений;
- стимулирование повышения производительности труда работников путем усиления мотивации улучшения условий труда, повышения автоматизации производственных процессов;
- уважение человеческого достоинства работников, забота об их здоровье;
- поощрение работников в приобретении современных навыков и профессий;
- стремление избегать конфликтов с работниками, в случае возникновения конфликта принимать участие в переговорах по их урегулированию;
- обеспечение работников необходимой информацией относительно деятельности компании и прежде всего по вопросам занятости, реорганизации, нововведений.

Социальная ответственность перед обществом предусматривает:

- обеспечение социальных условий и содействие повышению уровня жизни как своих работников, так и клиентов и всех слоев общества;
- содействие обеспечению занятости в обществе и повышению покупательной способности населения;
- соблюдение прав человека, содействие развитию образования, культуры, здравоохранения, системы социального обеспечения.

Глава 2. Государственное регулирование предпринимательской деятельности

2.1. Сущность и содержание понятий «государственное регулирование», «государственное административное управление»

Государственное регулирование представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, направленных на достижение намеченных целей, осуществляемых органами государственного управления.

В зависимости от характера и целей государственное регулирование направлено на решение как макроэкономических задач, так и задач на микроуровне, т. е. на уровне экономических субъектов рынка и рыночных отношений.

Макроэкономическое регулирование ставит цели стабилизации экономики, обеспечения устойчивого роста, решения социально-экономических и внешне-экономических задач, обеспечения безопасности и обороноспособности страны. Достижение этих целей непосредственно связано и обусловлено мерами и средствами государственного регулирования предпринимательской деятельности, которые составляют в рыночных условиях хозяйствования самостоятельную систему государственного регулирования.

Государственное макроэкономическое регулирование реализуется путем осуществления экономической, финансовой, внешнеэкономической, социальной, экологической и оборонной политики, а также включает управление предприятиями, находящимися частично или полностью в государственной собственности. Государственное регулирование предпринимательства охватывает систему организационно-правовых мер, организационно-хозяйственных, финансовых и других мер, направленных на стимулирование экономической активности субъектов рынка и на оказание им содействия в осуществлении хозяйственной деятельности.

Для обозначения роли государства в макроэкономических процессах используются различные термины: «государственное регулирование экономики», «государственная экономическая политика», «государственное вмешательство в экономику», «государственно-административное управление».

На наш взгляд, термин «государственное регулирование экономики» шире, чем «государственная экономическая политика», которая является лишь одним из средств реализации государственного регулирования. Термин «государственное вмешательство» характеризует только методы прямого регулирования и не затрагивает косвенные методы государственного регулирования.

Государственное регулирование реализуется через органы государственного управления, поэтому

наряду с понятием «государственное регулирование» существует понятие «государственное административное управление». Если сравнивать эти понятия, то под государственным регулированием понимаются формы, методы и средства воздействия государства на экономические процессы, происходящие в рыночных условиях хозяйствования, тогда как государственное административное управление – это только организационные формы такого воздействия.

Все это означает, что понятие «государственное регулирование» шире и включает в качестве составной части не только меры и средства, но и функции органов или аппарата государственного регулирования.

Эксперты ООН понимают под государственным административным управлением «достижение национальных целей и задач через государственные организации». При этом ими подчеркивается, что понятие государственно-административной деятельности распространяется на исполнительные, законодательные и судебные органы власти*.

* Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада. – М.: Логос. 1998, с. 19.

Государственно-административное управление включает:

- организацию государственного управления на разных уровнях: национальном, региональном и местном. Сюда входит: разработка и реализация организационной структуры и функций аппарата государственного управления на разных уровнях, координация государственного управления как целостной системы;
- технологию государственного управления, охватывая подготовку и принятие управленческих решений на всех уровнях системы управления с использованием современных методов ситуационного анализа и прогнозирования;
- обеспечение государственных организаций квалифицированными управленческими кадрами.

В системе государственного административного управления следует различать два понятия:

1) государственно-административное управление – это осуществление государственной политики на макроуровне через систему административных учреждений, при котором ответственность за выполнение решений государственных органов спускается сверху вниз.

2) государственное администрирование – это деятельность профессиональных государственных служащих по осуществлению общественной политики*.

* См. там же, с. 29.

Первому понятию соответствует в английском языке обозначение «public administrative management», второму – «public administration» в отличие от «business administration» (деловое администрирование).

Государственное администрирование и деловое администрирование – это два основных раздела теории управления. В США подготовка магистров делового администрирования (МВА) и магистров государственного администрирования (МРА) ведется в рамках одних и тех же факультетов и колледжей. С теоретической точки зрения обе эти области базируются на общих концепциях управления: теории организации; теории производительности; теории мотивации; административной теории; программно-целевом подходе.

С практических позиций деловое администрирование основывается на теориях менеджмента и маркетинга, а государственное администрирование – на теории государственной бюрократии и трактуется как междисциплинарная область научного знания и практической деятельности, относящаяся к управлению государственными организациями.

Первым ученым, сформулировавшим принципы государственно-административного управления, был немецкий социолог Макс Вебер. В своем классическом исследовании «Хозяйство и общество», выпущенном в 1921 г., он определил их следующим образом:

- организация административных учреждений по принципу иерархии;
- каждое учреждение имеет свою собственную область компетенции;
- гражданские служащие назначаются на основе профессиональной квалификации, а не выбираются;
- гражданские служащие получают заработную плату в соответствии с рангом; они подчиняются дисциплине и находятся под контролем;
- смещение с должности основывается на решении вышестоящих инстанций.

Впервые термин «public administrative management» – «государственное административное управление» – был использован в программе республиканской партии США в 1986 г.

Понятие «государственный» в английском языке обозначается словом «public» – общественный, которое относится ко всему, что не является объектом частной (private) собственности и находится вне сферы деятельности частного сектора экономики. В качестве синонима слова «public» используется термин «government» – правительство или «governmental» – правительственный. Под государством в широком смысле слова подразумевается набор институтов, располагающих средствами законной власти, которые используются на определенной территории и в отношении ее населения, обозначаемого термином «общество». На своей территории государство осуществляет нормотворческую деятельность посредством формируемого им правительства.

Термин «правительство» в различных контекстах используется по-разному. Он может обозначать процесс управления, применение власти.

«Правительством» часто называют лиц, занимающих в государстве руководящие должности. Этот термин может относиться к способу, методу или системе правления в обществе, а также структуре и организации правительственных органов и их отношениям с управляемыми объектами.

Принимая во внимание эти различия, мы будем использовать термины «правительство» и «государство» в их обиходном значении и иногда как взаимозаменяемые – именно так они применяются в устной и письменной речи во всем мире.

Обычно считается, что правительство состоит из трех отдельных ветвей власти, для каждой из которых определена своя роль. Это:

- законодательная власть, функция которой заключается в выработке законодательства;
- исполнительная власть (иногда также именуемая «правительством»), отвечающая за реализацию законов;
- судебная власть, отвечающая за интерпретацию и применение законодательства.

Существуют различные классификации правительства, основывающиеся на разных критериях.

Первая классификация основывается на отношениях между исполнительной и законодательной властью. В рамках парламентской системы продолжение деятельности исполнительных органов зависит от сохранения ими поддержки со стороны законодательной власти. Представители исполнительной власти часто являются также представителями законодательной власти. Премьер-министр может быть наиболее могущественным представителем исполнительной власти, но важные решения внутри исполнительной власти обычно принимаются коллективно группой министров.

В условиях президентской системы место исполнительной власти не зависит от законодательной власти. Представители исполнительной власти, как правило, не входят одновременно в законодательные органы, а полномочия принимать окончательные решения в рамках исполнительной власти принадлежат одному лицу – президенту.

Вторая классификация основывается на разделении полномочий между различными правительственными уровнями. В унитарном государстве все законодательные полномочия сосредоточены в руках верховного законодательного органа, чья юрисдикция охватывает всю страну. Местные законодательные органы могут существовать, но только с молчаливого согласия национального законодательного органа, например департаменты во Франции, провинции в Италии, графства (лены) в Швеции.

В федеральном государстве местным органам законодательной власти гарантирован определенный уровень автономии в процессе принятия решений (штаты в США и Бразилии, кантоны в Швейцарии, земли в Германии и т. д.).

Конфедерация объединяет группу суверенных государств для достижения конкретных целей, но каждое государство сохраняет свой суверенитет. Единственным примером конфедерации в настоящее время является Европейский Союз (ЕС).

Формы и методы государственного административного управления имеют существенные различия в федеративной и унитарной системах управления.

В федеративной системе государственного административного управления обычно существуют три уровня: национальный (федеральный), региональный (управление штатов, провинций, земель, республик) и местный (графство, город), построенные в виде пирамиды. Административные функции государства юридически и фактически распределяются между федерацией и субъектами федерации. Каждому уровню управления отводится собственная автономная сфера компетенции; каждый уровень подчинен в политическом отношении другим органам – парламенту, правительству, общинному представительству в соответствии с государственным законодательством.

Национальный (федеральный) уровень управления включает администрацию президента, аппарат

правительства, аппарат парламента и Верховного суда.

Региональный уровень управления решает преобладающее количество задач в сфере государственного административного управления. Здесь реализуется как большинство федеральных законов, так и собственное право.

Реализация федеральных законов осуществляется на основе:

1) управления по поручению федерации (например, при строительстве автомагистралей, эксплуатации ядерных установок и выдаче разрешений на нее); при этом региональные административные органы подвергаются специальному надзору и подчиняются распоряжениям федерального правительства;

2) несения собственной ответственности при реализации федерального права; при этом региональные административные органы подвергаются только правовому надзору. Федеральное правительство может отдавать им распоряжения лишь с одобрения представительных органов региона.

Местный уровень административного управления обычно выполняет следующие основные функции:

- обеспечение общественной безопасности, включая содержание полиции и пожарной охраны, а также служб здравоохранения;
- реализация программ помощи пожилым людям, инвалидам, детям;
- обеспечение защиты потребителей, дорожной безопасности;
- планирование общественного строительства;
- предоставление общественных услуг (школы, парки, библиотеки);
- владение и распоряжение государственными предприятиями.

Основные единицы местного управления – графства, города – обычно образуются региональными властями (штатов, провинций, земель). Они действуют в рамках разработанных законодателями региона документов (хартий в США), где определена степень их административной ответственности.

В унитарной системе государственного административного управления правительство и центральная администрация обладают значительным контролем над местными властями. Например, во Франции учебные планы начальной школы изучаются центральным министерством образования. Большинство унитарных государств имеют национальные полицейские силы и осуществляют строгий контроль над местными полицейскими образованиями. В них существует единая судебная система, работники которой назначаются национальным правительством. Однако в некоторых унитарных государствах, например в Великобритании, органы местного самоуправления обладают существенной властью. Здесь все графства и бюро (города) избирают свои советы, которые формируют постоянные комитеты, ответственные за конкретные сферы управления: образование, здравоохранение, социальную политику, охрану порядка.

Центральное правительство и администрация в унитарном государстве могут распоряжаться экономическими ресурсами и координировать планирование и развитие в масштабах всей страны. Они имеют широкие полномочия в области налогообложения, что обеспечивает финансирование социальных программ. Особенностью унитарных государств является выполнение законов на всей территории страны, при этом статус административных организаций во всех регионах определяется законом одинаково.

Для современных условий характерна тенденция эволюции унитарных систем в направлении федерализма, в то время как федеральные системы приобретают черты унитарности. В результате в последние годы некоторые федеральные государства стали более централизованными. Например, в США и Германии правительство и центральная администрация стали проводить национальную экономическую политику и финансировать социальные программы.

В конституциях Германии, Франции, Италии содержится положение о том, что правительство имеет право издавать нормативные акты. В Италии Конституция (ст. 87) предусматривает, что «Президент Республики издает декреты, имеющие силу закона и постановления», и (ст. 76) «осуществление государственной власти может быть делегировано правительству с тем условием, что при этом будут определены принципы и руководящие критерии, и только на ограниченное время и по определенному кругу вопросов».

Во Франции Конституция 1958 г. (ст. 38 абзац 1) ввела элементы президентской формы правления и определила, что «Правительство может для выполнения своей программы обратиться к Парламенту с просьбой дать разрешение осуществить путем указов в течение ограниченного срока мероприятия, обычно входящие в область законодательства, и установила порядок издания указов и их юридическую силу».

В Великобритании не делается различия между конституционными и обычными законами. И те, и другие принимаются простым большинством голосов присутствующих парламентариев в палате общин и палате лордов. Таким образом, британский парламент не связан никакими ограничениями в делегировании своих нормотворческих полномочий административным учреждениям.

Впервые система государственного регулирования была введена в США Президентом Ф.Д. Рузвельтом, которую он назвал новым курсом государственного административного управления. Новый курс был направлен на расширение масштабов государственного вмешательства в экономику и концентрацию в рамках федерального правительства важнейших бюджетных, административных и управленческих рычагов и ресурсов. Федеральное правительство получило огромные полномочия в сфере налогообложения и распространило свою деятельность на социальные программы, экономическое регулирование, гражданское законодательство.

В современной рыночной экономике механизм государственного регулирования используется активно во всех развитых странах: в США, Канаде, Японии, Австралии, странах Западной Европы (Франция, Германия, Великобритания, Нидерланды, Скандинавские страны, Австрия, Испания), а также в ряде развивающихся стран Азии и Латинской Америки.

Значение и формы государственного регулирования в современных условиях претерпевают существенные изменения практически во всех развитых странах. Во многом это связано с тем, что государство в 80–90-е годы взяло на себя решение многочисленных функций и задач, которые не всегда было в состоянии решить. Все большую роль играет глобализация мировых процессов, которая ломает узкие рамки национально-государственных границ и ведет к образованию общих товарных рынков, формированию всемирной информационной сети, созданию межгосударственных союзов и международных организаций, вырабатывающих рекомендации, которые учитываются в законодательстве отдельных государств. Существенное воздействие на государственную политику оказывает современная научно-техническая революция, особенно в области информатики и телекоммуникаций.

В системе государственного управления экономикой можно выделить следующие изменения.

1. *Децентрализация государственного управления*, которая осуществляется в двух формах: передача отдельных полномочий (функций) на более низкий уровень управления при сохранении централизованной власти и создание автономных структур (коммун, общин, муниципалитетов), располагающих собственными ресурсами для выполнения возложенных на них задач. Важнейшим условием децентрализации является наделение автономных структурных единиц финансовой самостоятельностью и ответственностью. В 1982–1983 гг. во Франции впервые был принят ряд законов, положивших начало постепенному отходу от излишне централизованной административной системы. Эти законы устанавливают: (1) кто должен выполнять функции, слагаемые с центральной государственной администрации; (2) какие полномочия государство готово передать местным органам власти; (3) как они могут справиться с новыми функциями и откуда поступят ресурсы для решения новых задач. В 1987 г. в Швеции парламент утвердил среднесрочный план административной реформы, где на первом месте стояла задача по децентрализации и расширению автономии исполнительных агентств. Проведено четкое разделение ответственности между центральным правительством и местными властями.

2. *Совершенствование организационных структур и органов государственного управления*, осуществляемое путем замены вертикальных административных структур на горизонтальную сеть автономных государственных организаций, выполняющих определенные задачи. При этом создаются новые механизмы, такие как контрактное управление (государственные закупки), отраслевое регулирование и др.

Происходит дальнейшее разделение функции формирования экономической политики, которая концентрируется в руках нескольких ведущих министерств, и функции ее исполнения, которая возлагается на различные автономные государственные агентства (независимые агентства в США). В работу предприятий госсектора все шире внедряются механизмы рыночных отношений и методы управления, используемые в частных компаниях. В Великобритании, например, были созданы автономные агентства, наделенные только исполнительными функциями. Эти агентства имеют четко определенные задачи, критерии выполнения работы и необходимые ресурсы. Их руководители несут полную ответственность за оперативную деятельность; при этом им предоставляется необходимая свобода действий и средства управления.

В центральных органах управления были усилены функции аналитические, контрольные и

оценочные, направленные на повышение качества подготовки и принятия решений.

3. *Улучшение управления государственными финансами и бюджетом* направлено в первую очередь на совершенствование разработки и исполнения бюджета. Это осуществляется следующими мерами:

- внедрение механизма разработки бюджета «сверху вниз», когда правительство определяет общую сумму расходов и принципы их распределения между министерствами и ведомствами;
- выделение министерствам и ведомствам общей суммы денежных ресурсов без указания направлений их использования;
- разработка показателей для контроля за выполнением работы министерствами и ведомствами, которые сами выбирают методы и средства для достижения необходимого результата;
- более широкое использование среднесрочных показателей и оценок при разработке бюджетов;
- усиление контроля за выполнением финансовых показателей всеми государственными структурами;
- обеспечение повышения эффективности и результативности их деятельности.

4. *Внедрение информационных технологий*, направленное на повышение эффективности работы государственного аппарата. В качестве приоритетных выделяются следующие меры и средства:

- формирование национальных информационных сетей, объединяющих локальные сети министерств, ведомств, регионов;
- внедрение международных стандартов использования информационных технологий;
- развитие информационных сетей, связывающих государственные органы с населением и облегчающих доступ граждан к информационным банкам данных;
- использование информационных систем для анализа социальных проблем и принятия решений.

В большинстве стран созданы специальные центры, отвечающие за внедрение и совершенствование информационных и телекоммуникационных технологий в деятельность государственных органов.

5. *Реформирование государственной службы* охватывает следующие области: систему оплаты труда и стимулирования работы государственных служащих; систему обучения, повышения квалификации и развития персонала; методы отбора и найма работников; формы аттестации и оценки выполнения обязанностей; пенсионную политику; политику равных возможностей для женщин и национальных меньшинств; формирование службы высших чиновников.

Особое внимание уделяется разработке показателей выполнения обязанностей служащими и руководителями. В некоторых странах введены новые стандарты для персонала государственных учреждений, включающие задачи и результаты, плановые задания и цели, требования к профессиональной подготовке и управленческому поведению, состояние трудовых и социальных отношений.

Большое значение придается повышению качества услуг, оказываемых государственными органами гражданам. С этой целью вводятся стандарты обслуживания, согласно которым граждане получают возможность влиять на решения органов власти, поскольку правительство гарантирует прозрачность своей деятельности, открытость информации. В странах ЕС получили широкое распространение следующие принципы, положенные в основу работы государственных органов: стандарты; информация и открытость; выбор и консультации; честность и полезность; экономия средств; обжалование неправильных действий.

Значительную трудность представляет оценка работы государственного аппарата. С этой целью разрабатываются различные методики, используются оценочные показатели, позволяющие определить эффективность его деятельности. В некоторых странах проводится анализ общественного мнения о качестве государственных услуг, организуются оценочные исследования о выполнении государственных программ.

В странах с развитой рыночной экономикой роль государства определяется следующими показателями: долей государственной собственности в национальном богатстве; долей налогов в национальном доходе; удельным весом государственных затрат в общественных расходах, а также совокупностью средств государственного регулирования и контроля за деятельностью отдельных отраслей и секторов. Доля государственных расходов, перераспределяемых через бюджет, в ВВП в середине 90-х годов составляла: в Италии – 35%; Великобритании – 31; США и Франции – 23; Германии – 16; в Японии – 15%. Удельный вес налогов в национальном доходе был равен: в Швеции – 56%; Великобритании – 41; Франции – 34; Германии – 31; Японии – 28; в США – 26%.

В государственном секторе стран ЕС занято более 10% населения и на него приходится примерно 12% вновь созданной стоимости и почти 20% капиталовложений (без сельского хозяйства). Около 30%

всех занятых в финансовой сфере работников приходится на государственные финансовые учреждения. Таким образом, роль и функции государства в истекшем десятилетии значительно расширились, особенно в развитых странах.

Усиление роли государства непосредственно связано с преобразованиями в мировой экономике, с глобальной экономической интеграцией и демократизацией стран. В результате налоговая система, правила инвестиционной деятельности и экономическая политика государств стали самым непосредственным образом реагировать на изменения в мировой экономике и повышение эффективности государственного управления: приведение функций государства в соответствие с его потенциалом; укрепление потенциала государства путем активизации общественных институтов разработки эффективных норм и ограничений, позволяющих сдерживать произвол властей и бороться с засильем коррупции.

Предполагается, что для повышения своей эффективности государственные институты должны совершенствовать систему оплаты и стимулирования труда государственных служащих, более активно реагировать на нужды населения, расширяя его участие в управлении и предоставляя больше власти местным органам.

2.2. Объективная необходимость государственного регулирования рыночной экономики

Объективная необходимость государственного регулирования рыночной экономики вытекает из положений о несостоятельности рынка, в частности, в вопросах обеспечения условий для стабильного и устойчивого развития экономики страны в целом, защиты частной собственности, перераспределения доходов, получаемых в виде налогов, для решения социально-экономических проблем и задач обеспечения безопасности государства.

Рынок и государство объективно взаимно дополняют друг друга: государство необходимо для создания соответствующих институциональных основ рынка. Например, для привлечения частных инвестиций решающим является доверие к правительству – предсказуемость его установок и мероприятий и последовательность их осуществления.

Прерогативой государства является обеспечение надежного правопорядка в стране, национальной безопасности, а это, в свою очередь, составляет основу для развития предпринимательства и экономики. Экономика в любой стране не может нормально развиваться, если государство не обеспечивает соответствующих условий для этого.

Необходимость государственного вмешательства в экономические процессы в современных условиях вытекает из самой природы рыночных отношений. В рыночных условиях хозяйствования отсутствуют действенные механизмы, способные защитить общественные интересы в целом и оградить общество от нежелательных последствий в будущем. Например, рынку не свойственно оценивать последствия расширяющейся производственной деятельности фирм на экологию, создавая этим угрозу для жизни и здоровья будущих поколений; на рынке реализуются опасные с точки зрения общества товары – наркотики, оружие; производителям невыгодно выпускать социально значимые товары – дешевые фармацевтические изделия и другие товары массового спроса.

Задачей государства является объединение интересов предпринимателей с интересами общества в целях сохранения и улучшения его благополучия.

Международная практика показывает, что государство вмешивается в хозяйственную деятельность, когда рыночные отношения не приводят к автоматическому решению общенациональных проблем. Чтобы успешно выполнять свои функции государство должно:

- осуществлять постоянное наблюдение и анализировать поступающую информацию об экономической ситуации в стране, инвестиционном климате и инвестиционных потоках;
- оперативно вмешиваться в нежелательные экономические, экологические и другие процессы общественной жизни;
- непрерывно осуществлять взаимодействие между государственными структурами и субъектами хозяйствования на основе законодательных, правовых и нормативных актов в рамках рыночных отношений;
- не вмешиваться в текущую оперативно-хозяйственную деятельность субъектов хозяйствования (однако государство обязано принимать непосредственное участие при наступлении банкротства, санации предприятия и т. д.).

Государственное регулирование необходимо, когда действие экономических рыночных отношений

вызывает несбалансированность в финансовых и материальных ресурсах в общественном производстве. Так, свободное действие рыночных отношений способствует концентрации производства, которая на определенном этапе приводит к монополизации рынка, снижению значения конкуренции как фактора количественного и качественного роста производства. Против этого объективного процесса развития рыночных отношений направлено антимонопольное законодательство как результат субъективных действий государства.

Однако государственное вмешательство в рыночные отношения ограничивается законами рынка в той мере, в какой сохраняется способность рынка оказывать решающее воздействие на развитие экономики страны. Превышение этой границы ведет к нарушению принципа децентрализации в рыночных отношениях и замещению его принципом централизации, предполагающим государственное управление экономикой со всеми вытекающими методами и инструментами. Поэтому на практике чаще всего встречается сочетание в государственном регулировании принципов децентрализации и централизации.

В рыночных условиях хозяйствования в развитых странах государственное регулирование ставит следующие цели:

- обеспечение права на частную собственность;
- обеспечение условий для стабильного развития экономики и свободного предпринимательства;
- обеспечение эффективного распределения ресурсов;
- регулирование циклов деловой активности;
- ограничение власти монополий на рынке и содействие развитию добросовестной конкуренции;
- осуществление контроля за безопасностью потребительских товаров;
- обеспечение через бюджет распределения общественных благ, включая расходы на образование, здравоохранение, социальное обеспечение и оборону;
- обеспечение справедливого распределения доходов через систему социального обеспечения, выплата пособий по безработице, установление ценовых надбавок, выделение ресурсов на общественные нужды;
- обеспечение незащищенных слоев населения гарантированным прожиточным минимумом;
- обеспечение охраны окружающей среды.

В тех странах, где государство достигает таких целей, создана социально ориентированная рыночная экономика. Речь идет о Германии, Швеции и других скандинавских странах, Франции, Италии, Австрии, Японии, США, Канаде и о ряде стран Латинской Америки. В методологическом и практическом отношении для каждой страны важно определить, что может и должно делать государство, каковы границы и формы его вмешательства в регулирование рыночных отношений.

Значение и формы государственного регулирования зависят от ситуации и природы рыночных отношений в каждой стране.

Экономические законы, являясь носителями объективных отношений, проявляют себя через производственную деятельность конкретных субъектов рынка. В свою очередь, технология производства оказывает влияние на организацию производства у каждого субъекта, которые в целом воздействуют на характер рыночных отношений, внося в них факторы субъективности.

Государственное регулирование усиливает факторы субъективности путем инновационной, инвестиционной политики, ставя субъектов хозяйственной деятельности в неравное положение, и тем самым вносит коррективы в межфирменные рыночные отношения.

Реально происходящие в условиях рынка процессы – это господство конкуренции в рамках государственных мер воздействия на рыночную стихию. Поэтому цели государственного регулирования во многом определяются характером экономической рыночной системы и ее принципами. В условиях рыночной экономики государство берет на себя обязательство укреплять механизмы рынка, решать проблемы, с которыми рынок не справляется: обеспечение контроля над инфляцией; стимулирование экономического роста; осуществление социально-экономической политики.

В социально-ориентированной рыночной экономике государственное регулирование включает в качестве своих составных частей регулирование, осуществляемое на макроуровне, и регулирование на микроуровне. Государственное регулирование на макроуровне направлено на устранение негативных явлений в экономике: спад производства, инфляцию, высокий уровень безработицы, дефицит бюджета, низкую конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке; ухудшение окружающей среды и др. Государственное регулирование на микроуровне нацелено на создание позитивных условий,

содействующих развитию предпринимательской деятельности: стимулирование инвестиционного климата, финансовая поддержка предпринимателей малого бизнеса, экспортеров и инновационной деятельности компаний.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что в кризисных ситуациях роль государственного регулирования возрастает, в условиях стабильного развития экономики – снижается.

Опорой социально ориентированной рыночной экономики являются свободный рынок и государство.

В 80-е годы в Западной Европе и США тезис о важной роли государства в управлении экономикой подвергался критике. Однако в 90-е годы ситуация резко изменилась и вопросу о государственном регулировании рыночных отношений стали придавать важное значение. Общеизвестным стало положение о том, что рынок не может решить всех проблем, поэтому участие государства в выполнении определенного круга экономических задач неизбежно.

2.3. Содержание государственного регулирования экономики

2.3.1. Сущность и цели государственного регулирования экономики

Государственное регулирование охватывает регулирование экономики (на макроэкономическом уровне) и регулирование предпринимательской деятельности (на микроэкономическом уровне).

Механизм взаимодействия макроэкономического и микроэкономического регулирования – отношение государства с объединениями предпринимателей, профсоюзами, отдельными фирмами.

Государственное регулирование экономики и регулирование предпринимательской деятельности имеют единые глобальные цели: обеспечение экономических условий для роста благосостояния общества и предотвращение перераспределения национального богатства в пользу монополистов. Такие глобальные или общие цели конкретизируются по каждому направлению в зависимости от того, на что они направлены и какими мерами и способами достигаются. Это обуславливает необходимость их разграничения и рассмотрения в определенной последовательности.

Государственное регулирование экономики представляет собой систему мер, осуществляемых уполномоченными на то государственными органами в целях стабилизации экономики и обеспечения устойчивых темпов экономического роста в рамках существующей социально-экономической системы. Оно стало объективной реальностью в связи с необходимостью обеспечения условий существования и развития экономической системы.

Любой общественно-экономический строй существует в определенных государственных границах под управлением центральных и местных властей, обеспечивающих соблюдение правил, определяющих характер и механизм действия системы.

Государство юридически и организационно влияет на мотивацию деятельности хозяйствующих субъектов, юридически оформляет отношения собственности и распределения и таким образом участвует в управлении экономикой. Государственное регулирование становится необходимым там и в той мере, в какой рыночный механизм не справляется с решением конкретных проблем.

Практика государственного регулирования оказывает воздействие на основные макроэкономические показатели – производство, потребление, инвестиции, цены, импорт и экспорт. Однако главные макроэкономические пропорции – соотношение между спросом и предложением – устанавливаются через рыночный механизм. Это означает, что достижение макроэкономических показателей может быть возможно только в результате регулирования хозяйственной деятельности фирм – государственного и рыночного.

Несмотря на относительно высокую долю перераспределяемого государством ВВП, государственное регулирование лишь дополняет рыночное саморегулирование. Государственное регулирование не нарушает действие рыночного механизма и не отрицает частной собственности, наоборот, оно содействует развитию предпринимательской деятельности в рыночных условиях хозяйствования, осуществляя законодательное регулирование хозяйственной деятельности субъектов рынка и перераспределяя ресурсы между отраслями и сферами деятельности.

Содержанием государственного регулирования как системы управления экономикой являются формы и методы, с помощью которых решаются задачи государства и его структур различного уровня, позволяющие достигать намеченных целей, отличных от целей коммерческой деятельности предпринимательских структур – получение прибыли.

Цели и задачи государственного регулирования экономики тесно между собой взаимосвязаны в

системе приоритетов, которые устанавливаются на каждый конкретный период. Цели должны соответствовать существующим законам и правовым нормам и отвечать общественным интересам. Для их достижения должны быть обеспечены соответствующие финансовые ресурсы и возможности, а также организационные формы, меры и инструменты. В цели и задачи государственного регулирования на макроэкономическом уровне входит обеспечение:

- экономической и социальной стабильности; умеренного и устойчивого экономического роста, рациональной отраслевой и региональной структуры экономики;
- высокого уровня занятости;
- стабилизации цен и финансового положения; устойчивости денег;
- внешнеэкономического равновесия; устойчивого активного сальдо платежного баланса;
- справедливого образования и распределения доходов и собственности;
- охраны и улучшения окружающей среды.

Достижение умеренного и постоянного экономического роста позволяет обеспечить нормальную занятость населения, рост жизненного уровня, развитие инфраструктуры, увеличение доходов государственного бюджета, обеспечение условий для развития экономики в будущем; устойчивый рост создает условия для выравнивания экономического цикла, предупреждения роста цен, инфляции и дефицита платежного баланса; постоянный экономический рост предполагает достижение соответствия между спросом и предложением в масштабах всего народного хозяйства и содействие динамичному развитию всех его отраслей.

Регулирование отраслей и региональной структуры осуществляется путем использования финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают более благоприятные условия развития приоритетным отраслям и регионам. Для этого разрабатываются отраслевые и региональные среднесрочные программы.

Оказание содействия долговременному росту накопления капитала состоит в создании дополнительных стимулов и возможностей инвесторам или их отдельным группам по отраслям и регионам. Государство содействует самофинансированию капиталовложений фирмами за счет ускоренного амортизационного списания основного капитала.

Обеспечение высокого уровня занятости имеет важное значение для создания нормальной социально-экономической обстановки в стране. Высокая занятость свидетельствует об эффективном использовании производственного потенциала, содействует повышению спроса на товары, услуги, сбалансированности государственного бюджета в связи с увеличением поступления налогов с заработной платы. Государство может содействовать повышению уровня занятости путем регулирования инвестиций, сокращения привлечения иностранной рабочей силы, стимулирования строительства, в том числе объектов инфраструктуры, перераспределения рабочей силы между отраслями хозяйства, квалификационной переподготовки кадров.

Регулирование занятости – это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Это соотношение должно удовлетворять потребности экономики в квалифицированных кадрах и других работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. Нарушение соотношения между спросом и предложением рабочей силы в сторону превышения спроса ведет к росту заработной платы, что может негативно повлиять на конкурентоспособность продукции фирм. Снижение занятости вследствие понижения спроса на рабочую силу ведет к увеличению безработицы, снижению потребительского спроса, уменьшению налоговых поступлений с физических лиц, росту расходов на пособия по безработице и социальные выплаты и чревато нарушением социального равновесия в обществе.

Обеспечение стабильности цен достигается путем воздействия на рыночные механизмы хозяйствования, а не принудительными мерами. Это непосредственно связано со стабильностью денежного обращения и проявлениями инфляции.

Регулирование денежного обращения предполагает прежде всего снижение уровня инфляции и поддержание стабильного курса национальной валюты. Обеспечение внешнеэкономического равновесия достигается путем воздействия на состояние сальдо торгового и платежного балансов, уровень внешней задолженности, объемы долгосрочного вывоза капитала, на принцип формирования курса национальной валюты. Состояние платежного баланса регулируется путем стимулирования экспорта, ограничения импорта, воздействия на движение капитала, повышения и понижения курса национальной валюты, торгово-договорной практики, участия в международной экономической интеграции. С развитием интеграции в рамках ЕС ряд функций государственного регулирования

экономики переходит от национальных правительств к межгосударственным органам.

Государственные хозяйственно-политические решения для реализации намеченных целей должны приниматься и осуществляться в рамках системы рыночной экономики. Они могут воздействовать на конкретные условия хозяйственной деятельности, но не должны нарушать принцип саморегулирования через механизмы конкуренции и цен.

В рыночном хозяйстве принятие решений осуществляется хозяйственными субъектами, а согласование и координация их деятельности происходит через рыночный механизм.

Достоинством рыночной экономики считается ее способность задействовать высокоэффективные механизмы саморегулирования производства. Этот процесс не является стихийным. Он опирается на достижения экономической науки и научно-технический прогресс и в определенной степени управляется государством на основе законодательства и нормативной базы. Рыночный механизм саморегулирования должен действовать таким образом, чтобы соблюдались интересы предпринимателя и потребителя, в том числе в части удовлетворения качественно и количественно возрастающих потребностей, что требует постоянного расширения и обновления действующего производства. Саморегулирование дополняет государственное регулирование предпринимательства – правовое и налоговое – и осуществляется предпринимательскими структурами. Предпринимательский сектор сам вырабатывает этические нормы хозяйственного поведения, которые делают предпринимательскую деловую активность ареной добросовестной конкуренции.

2.3.2. Механизм государственного макроэкономического регулирования: принципы, функции, методы

Механизм государственного регулирования экономики направлен на решение конкретных задач взаимодействия на всех уровнях управления. Он использует определенные принципы, функции и средства для достижения намеченных целей. К важнейшим принципам управления относятся принципы централизации, децентрализации и сочетания централизации и децентрализации в регулировании хозяйственных отношений в разных социально-экономических системах.

Принцип централизации управления макроэкономикой используется в государственно-централизованной системе хозяйствования. Государство выступает собственником средств производства, ресурсов, выпускаемой продукции и само является экономическим субъектом рыночных отношений. В государственно-централизованной экономике административные методы (прямое вмешательство государства) распространяются на всю экономическую систему и носят командный характер (отсюда термин административно-командное управление). Государственный контроль распространяется на размеры производства, его структуру, потребительские качества продукции, издержки, заработную плату, цены, прибыль и ее распределение, связи с поставщиками и потребителями, т. е. на весь хозяйственный процесс. Иными словами, государство осуществляет непосредственное управление и контроль за деятельностью предприятий.

В указанной системе хозяйствования важнейшей функцией государства является централизованное планирование выпуска продукции и распределения ресурсов, а также контроль исполнительной власти за достижениями плановых показателей. При такой системе возможны разные формы собственности. Однако решающую роль играет государственная или общенародная собственность. Принцип централизации преобладал в экономике бывшего СССР, восточноевропейских стран, Кубы, некоторых развивающихся стран. Централизованное планирование в сочетании с рыночными стимулами используются в настоящее время в Китае, КНДР, на Кубе.

Принцип децентрализации управления макроэкономикой, используемый в рыночных условиях хозяйствования, предполагает, что действие рыночных сил и правил определяется экономическими субъектами рыночных отношений, устанавливающими согласованные условия производства товаров и услуг и порядок распределения ресурсов. Основными субъектами рыночных отношений здесь выступают собственники средств производства – товаропроизводители, реализующие результаты своей деятельности на рынке в процессе обмена в условиях действия конкуренции и свободного ценообразования. Государственное регулирование в таких условиях направлено в первую очередь на регулирование конкуренции и защиту свободного предпринимательства и выполнение социальных функций. Роль государственного сектора как в отношении собственности, так и в предоставлении государственных услуг относительно невелика. Принцип децентрализации использовался рядом стран Юго-Восточной Азии, Африки, Латинской Америки.

В современных условиях наибольшее распространение получил принцип сочетания централизации и

децентрализации в управлении макроэкономикой, который предполагает одновременное использование государственного и рыночного механизмов регулирования. От степени сочетания централизации и децентрализации зависит роль государственного регулирования в хозяйственном механизме конкретной страны, организационные формы и методы взаимодействия государственных органов с субъектами частного бизнеса. Решающую роль здесь играет частная собственность на средства производства и результаты хозяйственной деятельности. Государственные предприятия выступают на рынке как субъекты экономических отношений.

Ни в одной из развитых стран не существует рынка в чистом виде. Уровень и масштабы развития производственных сил, экономические кризисы и социальные проблемы заставили большинство развитых стран Запада перейти к социально ориентированной и регулируемой рыночной экономике с достаточно сильным государственным сектором. Прямо или косвенно, в большей или меньшей степени государство регулирует важнейшие сферы социально-экономической жизни: доходы и накопление капитала; инновации и формирование отраслевой структуры; денежное обращение и кредит; занятость и потребление; внешнеэкономическую деятельность.

Таким образом, реальная экономическая система в развитых странах Запада в современных условиях представляет собой смешанную форму, сочетающую принципы централизации и децентрализации. Функции государственного регулирования экономики обусловлены характером и масштабами проблем, определяемых современными тенденциями развития как в национальном, так и в международном плане. В частности:

- государство берет на себя функции административного управления, если рыночный механизм не справляется с задачами эффективного развития экономики. К ним относятся регулирование объемов производства и цен, отраслевой структуры и регионального размещения производства, капиталовложений и занятости, рационального использования природных ресурсов;
- государство берет на себя обеспечение общеэкономической стабильности путем достижения постоянных темпов роста экономики, выравнивания циклических колебаний конъюнктуры, поддержания рациональной отраслевой и региональной структуры хозяйства, устойчивости национальной валюты, стабильной занятости и внешнеторгового равновесия;
- государство создает материальную базу и возможности для осуществления мер по перераспределению совокупного дохода и накопленного богатства в целях реализации социальной политики, проводит политику перераспределения доходов для гарантирования социальной устойчивости в обществе;
- государство берет на себя конкретные функции, которые рыночный механизм не в состоянии обеспечить: организацию и финансирование фундаментальных исследований; охрану окружающей среды; создание и совершенствование инфраструктуры.

В функции государства также входит:

- перераспределение доходов через трансферты на социальные нужды;
- обеспечение социального страхования по возрасту, безработице, нетрудоспособности и бесплатной медицинской помощи престарелым;
- производство товаров и услуг на государственных предприятиях;
- приобретение товаров и услуг путем осуществления государственных закупок для удовлетворения общественных потребностей;
- осуществление государственных законов и программ.

Реализация государственных законов и программ является одной из важнейших функций правительства. После принятия государственных программ для их осуществления необходимо разработать детальные постановления, процедуры использования средств, порядок рассмотрения заявлений, выпуска чеков и др. Правительство несет ответственность за выполнение любой государственной программы.

В США государственное перераспределение доходов осуществляется на основе следующих видов программ:

- 1) программы государственной помощи, предоставляемой беднейшим слоям населения; программы для получения квалификации;
- 2) программы социального страхования, которые направлены на оказание государственной помощи пенсионерам по возрасту, инвалидам, безработным и больным.

Расходы по так называемым перераспределительным программам называются *трансфертными платежами*.

Программы государственной помощи осуществляются в двух формах: в денежной и натуральной. Денежные пособия предоставляются по специальным программам, наиболее крупными из которых являются: Программа помощи семьям с детьми иждивенцами (ПСДИ), начатая в 1935 г., на долю которой приходится около 44% всех денежных пособий; Дополнительная программа социального обеспечения (ДСО), по которой предоставляются денежные пособия бедным, престарелым, слепым или инвалидам. Она была начата в 1978 г. и на ее долю приходится 33% денежных пособий.

Натуральные пособия включают медицинскую помощь (на которую приходится 67% расходов), продовольственные талоны (16%), жилищную помощь получателям низких доходов (15%), национальную программу школьного питания.

Программы социального страхования отличаются от программ государственной помощи тем, что страховые выплаты зависят от индивидуальных взносов, которые можно рассматривать как страховые премии. Крупнейшей из этих программ является Программа страхования престарелых, иждивенцев, переживших застрахованного, и нетрудоспособных (СППИН), на долю которой приходилось 66% суммарных государственных расходов на социальное страхование. Программа бесплатной медицинской помощи, обеспечивающая медицинское обслуживание престарелых, с начала ее введения в 1965 г. существенно расширилась и составляет 26% всех расходов на программы социального страхования.

Программа социального обеспечения и Программа медицинской помощи именуется программами для среднего класса, поскольку основным получателем пособий по ним является средний класс, а пособия выплачиваются исходя не из нуждаемости, а потому, что их получатели удовлетворяют определенным необходимым требованиям, например, достижение соответствующего возраста. К программам социального страхования относятся также: страхование по безработице; пособия по несчастным случаям на производстве и по временной нетрудоспособности.

В современных условиях в практике государственного регулирования экономики в целом достигнуты определенные успехи в определении оптимального сочетания целей и средств государственного регулирования. Это явилось следствием того, что в большом числе развитых стран осуществляется общегосударственное программирование в сочетании с выработкой долгосрочных ориентиров.

Регулирующие меры и средства, как правило, носят адресный характер, опираются на определенные финансовые ресурсы и используются комплексно для достижения конкретных целей.

Средства государственного регулирования экономики подразделяются на экономические и административные.

К экономическим средствам регулирования относятся: денежно-кредитные; бюджетные инструменты (налоги, перераспределение доходов и ресурсов); государственное среднесрочное общенациональное хозяйственное программирование; государственная предпринимательская деятельность, ценообразование.

Административные средства регулирования включают: запретительные, разрешительные, принудительные, содействующие меры. Такой комплекс мер осуществляется на основе изменений, вносимых в конституции, гражданское и административное право, путем принятия специальных законов и нормативных актов. Широкое применение административных мер может нарушить рыночный механизм – соотношение в области использования товаров, труда и капитала, соотношения цен, доходов, инвестиций – и прервать нормальное хозяйственное развитие.

Обычно административные средства применяются для решения конкретных задач на каждом определенном этапе хозяйственного развития. В нормально функционирующем рыночном хозяйстве административные средства государственного регулирования играют относительно небольшую роль. Они бывают целесообразными в тех случаях, когда экономические средства государственного регулирования и предпринимательская мотивация хозяйственной деятельности оказываются неэффективными. Чаще всего административные средства применяются в следующих областях: естественная государственная монополия; социально-экономическая сфера; в области защиты окружающей среды и использования природных ресурсов; сертификации и стандартизации продукции.

Все виды административных средств опираются на законы и претворяются в жизнь путем выдачи, продления или изъятия лицензий на право хозяйственной деятельности.

Информационные средства государственного регулирования направлены на доведение до сведения всего общества и в особенности хозяйственных субъектов политики, мер и средств, применяемых государством в целях развития экономики. К ним, в частности, относятся:

- опубликование программ действий правительства, государственных среднесрочных программ и

- использование средств массовой информации в целях разъяснения экономической политики правительства и убеждения в необходимости совместного решения поставленных задач предпринимателями и наемными работниками.

Государственные органы выступают как организаторы и распространители информации. Они создают единую статистическую систему в стране, финансируют работу научных центров, разрабатывающих прогнозы, издают информационные материалы, в частности, ежемесячные статистические бюллетени и ежегодники. Государство содействует принятию оптимальных решений субъектами хозяйственной деятельности путем сбора и распространения информации.

2.3.3. Основные направления государственного регулирования экономики

Направления государственного макроэкономического регулирования отражают его цели и задачи и содержат меры и средства для их реализации. Основные направления государственного регулирования экономики можно систематизировать следующим образом.

1. *Определение важнейших направлений макроэкономической политики страны.*

(1) Обеспечение условий для стабильного развития экономики, в частности:

- обеспечение условий для экономического роста;
- выравнивание экономического цикла;
- оказание содействия долговременному росту накопления капиталов.

(2) Обеспечение сочетания текущих и перспективных направлений развития:

- разработка и реализация структурной, инновационной, инвестиционной, научно-технической политики.

(3) Ослабление или снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности.

2. *Обеспечение стабилизации финансового положения страны.*

(1) Разработка и реализация финансово-кредитной и денежной политики:

- обеспечение бездефицитности бюджета;
- обеспечение устойчивого денежного обращения;
- разработка и реализация налоговой политики;
- регулирование банковской системы.

(2) Обеспечение финансового содействия развитию экономики:

- предоставление хозяйствующим субъектам субсидий, налоговых льгот, льготных кредитов, льгот на ускоренную амортизацию;
- финансовая поддержка предприятий малого бизнеса.

(3) Регулирование банковской системы и деятельности банков.

(4) Обеспечение товарно-денежного рыночного равновесия:

- реализация процентной политики;
- стабилизация денежного обращения, проведение политики сдерживания инфляции;
- управление денежной эмиссией;
- регулирование рынка ссудных капиталов.

3. *Обеспечение внешнеэкономического равновесия.*

(1) Достижение устойчивого активного сальдо платежного баланса:

- разработка и реализация внешнеторговой политики;
- контроль и регулирование внешней торговли – таможенное регулирование экспорта и импорта; лицензирование экспорта и импорта;
- валютное регулирование;
- контроль и регулирование движения капитала;
- защита внутреннего рынка от конкуренции;
- участие в международных экономических организациях.

(2) Финансовое содействие развитию экспорта предпринимателями своей страны:

- предоставление субсидий, льгот, возврат пошлин на импортируемые ресурсы;
- предоставление прав на ускоренную амортизацию.

4. *Обеспечение социальной защиты населения.*

(1) Перераспределение доходов через государственный бюджет:

- поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов;
- страхование от безработицы;
- поддержка бедных слоев населения.

(2) Обеспечение сфер образования, здравоохранения, культуры

(3) Защита, улучшение окружающей среды

5. *Решение социально-экономических проблем:*

- содействие расширению занятости, сохранению и созданию новых рабочих мест, сокращение безработицы;
- активизация потребительского спроса на основе повышения уровня заработной платы и оплаты всех видов труда;
- повышение уровня жизни населения, сокращение имущественного расслоения населения, обеспечение населению социальных гарантий (пенсий, пособий, медицинского обслуживания);
- осуществление контроля за заключением трудовых договоров с работодателями; регулирование отношений между работодателями и рабочими; достижение социального согласия в обществе.

2.3.4. Значение государственного регулирования экономики в развитых странах Запада

Наиболее развитый механизм государственного регулирования экономики сложился в европейских государствах – Франции, Германии, Италии, Нидерландах, Великобритании, скандинавских странах, Австрии, Испании, а также в Японии и США. Этот механизм играет особо важную роль в периоды ухудшения конъюнктуры, высоких показателей безработицы и инфляции, при решении структурных проблем.

Эволюцию взглядов на роль государственного регулирования можно проиллюстрировать такими примерами:

– в 50-е годы в обществе обсуждался вопрос, регулировать или не регулировать экономику;

– в 60-е годы решался вопрос, какова должна быть степень этого регулирования;

– в последующие годы определялось, с какими целями, в каких направлениях и какими средствами надо регулировать экономику.

В настоящее время особое внимание уделяется решению вопросов:

- обоснованности применения тех или иных государственных мер;
- совместимости целей, инструментов их достижения; их взаимодополняемости и необходимости оптимизации;
- эффективности и последствий государственного программирования;
- возможности снижения уровня налогообложения, оптимизации государственных расходов; повышения эффективности капиталовложений; обеспечения занятости; роста совокупного спроса.

Влияние государства на частный бизнес зависит от его политики в области регулирования и налогов, а также от распределения расходов государства. Представление о масштабах государственного регулирования экономики дает доля ВВП, перераспределяемая через бюджет и внебюджетные фонды. В середине 90-х годов в США и Японии она составляла от 35 до 40%; в Германии, Франции, Италии и Канаде – около 50; в Швеции – свыше 60%.

Следует иметь в виду, что практически ни один показатель не может точно отразить степень воздействия государства на экономику. Тем не менее экономисты считают возможным использовать такой показатель, как размер государственных расходов по отношению ко всей экономике. В США обычным измерителем размеров всей экономики является валовой национальный продукт (ВНП), который служит для определения стоимости всех товаров и услуг, производимых в экономике за данный год.*

* Валовой национальный продукт (ВНП) – Gross national product (GNP) – рыночная стоимость товаров и услуг, произведенная в течение данного периода факторами производства, принадлежащими гражданам данной страны, независимо от их местонахождения. Номинальный ВНП измеряет стоимость продукции в ценах периода производства; реальный ВНП измеряет стоимость продукции, используя фиксированный набор цен (цены базового года). Таким образом, реальный ВНП представляет собой показатель совокупного выпуска продукции, свободной от влияния инфляции. Валовой внутренний продукт (ВВП) – Gross domestic product (GDP) – совокупный объем продукции, производимый всеми факторами производства, расположенными в границах национальной экономики, независимо от принадлежности.

2.4. Содержание государственного регулирования предпринимательской деятельности

2.4.1. Сущность и цели государственного регулирования предпринимательства

Суть государственного регулирования предпринимательства состоит в выполнении государством определенных видов деятельности (функций) для достижения конкретных целей, направленных на обеспечение эффективности предпринимательской деятельности в рыночных условиях хозяйствования с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм.

В задачи государственного регулирования входит: создание правовой основы предпринимательства и осуществление контроля за соблюдением правовых норм и законодательства, направленного на защиту интересов экономических субъектов рынка; совершенствование рыночного механизма и условий свободного предпринимательства; обеспечение социально-экономического развития страны и повышение на этой основе благосостояния населения и его платежеспособного спроса.

Содержание государственного регулирования предпринимательства определяется принципами, функциями и методами государственного регулирования экономики, которые направлены на достижение конкретных целей, разрабатываемых государственными органами власти в каждой стране с учетом специфических особенностей на разных этапах развития экономики и социальных потребностей общества.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в различных формах. Среди них ведущую роль играет правовое регулирование, которое реализуется с помощью различных отраслей права: конституционного, административного, гражданского, трудового, уголовного и т. д. Государственное регулирование должно органично сочетаться с рыночными механизмами, не подменяя и не подавляя их действия. Государственное регулирование – это составляющая часть современного рыночного хозяйства, что в значительной степени определяет его цели и средства.

Цели и основные направления государственного регулирования предпринимательства непосредственно вытекают и зависят от принципов управления, используемых на макроуровне. В рыночной системе хозяйства, сочетающей принципы централизации и децентрализации управления, государственное регулирование преследует как глобальные, так и конкретные цели.

К глобальным целям можно отнести следующие:

- создание условий, обеспечивающих стабильное развитие экономики и нормальное функционирование на этой основе предпринимательства;
- создание целесообразных правовых и экономических условий для функционирования рыночного хозяйства и частного предпринимательства;
- осуществление контроля за соблюдением правовых норм и законодательства субъектами рыночных отношений;
- обеспечение условий для стабильного участия предпринимателей своей страны в мирохозяйственных связях и получение от этого оптимальных выгод.

Реализация глобальных целей государственного регулирования осуществляется путем постановки и решения конкретных целей и задач с использованием соответствующего экономического механизма.

Конкретные цели государственного регулирования можно систематизировать по следующим критериям:

- значение и приоритетность в регулировании рыночных основ хозяйствования;
- воздействие на развитие макроэкономических процессов;
- влияние на социальную ориентацию рыночной экономики;
- обеспечение социально-экономических интересов страны.

Пользуясь различными критериями и обобщая их с точки зрения регулирования на микроуровне, предлагается следующая **классификация целей и задач государственного регулирования:**

- обеспечение организационно-правовых основ предпринимательства;
- создание и обеспечение правовых условий функционирования рыночного механизма хозяйствования и условий свободного предпринимательства;
- установление и обеспечение соблюдения рыночных правил и этико-правовых норм предпринимательства;
- обеспечение повышения эффективности производства хозяйствующими субъектами;
- обеспечение развития предпринимательской инфраструктуры;

оказание содействия предпринимателям в их хозяйственной деятельности;
обеспечение социально-экономических основ предпринимательства.

1. *Обеспечение организационно-правовых основ предпринимательской деятельности.*

(1) Правовое обеспечение предпринимательской деятельности:

- определение в законодательстве правового положения субъектов хозяйственной деятельности;
- определение порядка образования и регистрации фирм;
- определение порядка ликвидации фирм (банкротства);
- выработка правил и стандартов учета и отчетности фирм.

(2) Обеспечение экономической и правовой защиты предпринимателя:

- защита прав частной собственности;
- защита прав предпринимателя на промышленную собственность, передачу патентов, лицензий, ноу-хау;
- защита товарного знака;
- защита прав на рекламу.

(3) Обеспечение защиты прав потребителей:

- установление порядка стандартизации и сертификации продукции;
- определение порядка и правил контроля за качеством продукции.

2. *Создание и обеспечение правовых условий функционирования рыночного механизма хозяйствования и условий свободного предпринимательства,*

(1) Создание благоприятных условий функционирования всех рыночных механизмов:

- обеспечение условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке;
- соблюдение правил конкуренции и свободы предпринимательства;
- обеспечение условий для свободного рыночного ценообразования;
- обеспечение свободы перемещения рабочей силы, товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

(2) Регулирование межфирменных рыночных отношений:

- установление контроля за картельной практикой;
- обеспечение условий для развития совместного предпринимательства, в том числе с иностранными фирмами;
- регулирование отраслевого перелива капитала, осуществляемого на частнопредпринимательской основе путем концентрации капитала, слияний и поглощений фирм.

(3) Ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий.

3. *Установление и обеспечение соблюдения рыночных правил и этико-правовых норм предпринимательства.*

(1) Разработка, принятие и обеспечение соблюдения этико-правовых норм предпринимательства:

- установление норм и правил административной и деловой этики и контроль за их соблюдением;
- ведение борьбы с коррупцией, вымогательством, взяточничеством, мошенничеством;
- осуществление контроля за незаконной деловой практикой и принятие мер по борьбе с легализацией доходов от незаконного бизнеса (отмыванием денег).

(2) Обеспечение добросовестного соблюдения предпринимателями норм торговой практики:

- обеспечение соблюдения обязательственного права и определение ответственности предпринимателей;
- содействие в разрешении конфликтов, возникающих между предпринимателями.

4. *Обеспечение повышения эффективности производства хозяйствующими субъектами.*

(1) Оптимизация структуры производства.

(2) Обеспечение рационального размещения производства.

(3) Интенсификация производства:

- обеспечение наиболее выгодного доступа к ресурсам;
- создание благоприятного инвестиционного климата для местных и иностранных инвесторов;
- привлечение иностранных инвестиций;
- реализация политики ускоренной амортизации капитала.

(4) Содействие повышению конкурентоспособности продукции местных производителей.

5. *Обеспечение развития предпринимательской инфраструктуры.*

(1) Обеспечение работы транспорта и контроль за тарифами.

(2) Обеспечение системы телекоммуникаций и связи.

(3) Регулирование страховой деятельности.

6. Оказание содействия предпринимателям в их хозяйственной деятельности.

(1) Оказание организационного и финансового содействия предпринимателям малого бизнеса.

(2) Оказание содействия в развитии промышленного и научно-технического международного сотрудничества.

(3) Оказание содействия экспортерам в повышении конкурентоспособности их продукции на внешнем рынке.

(4) Создание условий непосредственной поддержки предпринимательской деятельности путем организации научных и учебных центров, инновационных и страховых фондов, предоставления информационных и консультационных услуг.

7. Обеспечение социально-экономических основ предпринимательства.

(1) Разработка норм трудового законодательства и контроль за их соблюдением:

- обеспечение справедливых основ частного найма и оплаты труда;
- обеспечение максимальной занятости населения, увеличение числа рабочих мест.

(2) Решение важнейших социально-экономических проблем:

- создание условий труда и безопасности;
- обеспечение образования и профессионального обучения;
- реализация политики охраны окружающей среды.

2.4.2. Функции и основные направления государственного регулирования предпринимательской деятельности

Реализация основных целей и задач государственного регулирования предпринимательства осуществляется путем выполнения конкретных функций или определенных видов деятельности государственными органами власти. Государство создает общеэкономические, правовые и социальные условия, обеспечивающие нормальное функционирование предпринимательства. Государство определяет и внедряет правила рынка (правила бизнеса) путем издания мотивированных законодательных и нормативных актов, способствующих развитию рыночной конкуренции и соблюдению этико-правовых норм бизнеса; контролирует выполнение этих правил; защищает права собственности и свободы хозяйственной деятельности.

Государство разрабатывает и применяет меры поощрения развития бизнеса (субсидирование, льготное налогообложение, ускоренная амортизация) и административные меры наказания (штрафы, судебные иски) за несоблюдение правил бизнеса. Такими средствами государство реализует регулирование экономической деятельности хозяйственных субъектов, поощряя одни виды деятельности посредством субсидирования и сдерживая другие через налогообложение.

Кроме того, государство осуществляет: обеспечение кредитования, гарантирования займов, страхования; производство и продажу товаров и услуг предприятиями, находящимися в государственной собственности (частично или полностью).

Государственное регулирование выполняет следующие основные функции, рассматриваемые по их приоритетности в системе регулирования:

- организация;
- контроль;
- координация;
- защита рыночных основ хозяйствования;
- руководство макроэкономикой;
- содействие развитию предпринимательства.

Функция организации включает следующие виды деятельности.

1. Законотворчество:

- утверждение основ законности и правопорядка;
- гарантия экономической и социальной безопасности;
- защита прав частной собственности;
- защита прав производителей и потребителей продукции;
- обеспечение соблюдения прав и безопасности каждого гражданина страны, общества в целом и субъектов рыночной экономики.

2. *Создание и обеспечение организационно-правовой основы предпринимательской деятельности, включающее:*

- разработку и принятие законов, определяющих права собственности, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- гарантирование свободы предпринимательской деятельности, когда хозяйствующие субъекты могли бы проявить себя, пользуясь своим правом.

3. *Создание благоприятных условий функционирования всех рыночных механизмов:*

- создание условий для свободного перелива капиталов, свободы перемещения рабочей силы, товаров и услуг;
- обеспечение условий для свободного рыночного ценообразования.

4. *Создание и обеспечение организационной основы хозяйственной деятельности:*

- организационное обеспечение соблюдения экономическими субъектами хозяйственного законодательства и правовых норм в области налоговой политики, финансовой отчетности, требований к стандартизации и сертификации, соблюдения требований к качеству продукции;
- обеспечение соблюдения предпринимателями своих финансовых обязательств перед контрагентами и работниками;
- организационное обеспечение соблюдения предпринимателями «правил игры», регулирующих межфирменные отношения и деловую этику.

5. *Организация деятельности по борьбе с коррупцией, взяточничеством, уголовной преступностью, незаконным бизнесом и другими негативными явлениями, отрицательно влияющими на предпринимательскую деятельность.*

6. *Организация и финансирование исполнительных органов власти – государственного аппарата, осуществляющего функции регулирования предпринимательской деятельности и экономики в целом.*

7. *Организация и управление государственной собственностью – производственными предприятиями, выступающими субъектами хозяйственной деятельности, объектами инфраструктуры.* Например в США существует свыше 80 тыс. государственных структур разного уровня: федеральные органы власти, власти штатов и местные органы власти. Их объединенные бюджеты в сумме составляют 35% ВВП; они непосредственно обеспечивают занятость 16% рабочей силы.

Государство как собственник и управляющий своей собственностью в условиях рыночного хозяйства решает задачу повышения эффективности государственного предпринимательства, в том числе в форме участия государства в крупных корпоративных структурах и управления пакетами акций.

Функция контроля охватывает:

1. *Контроль за соблюдением правовых норм и законодательства о предпринимательской деятельности:*

- за соблюдением правил конкуренции и свободы предпринимательства;
- за соблюдением этико-правовых норм и правил административной и деловой этики;
- за незаконной деловой практикой;
- за уровнем монополизации отраслей.

2. *Контроль за развитием процессов на макроэкономическом уровне:*

- за исполнением доходной и расходной части бюджета;
- за уровнем денежной массы в обращении;
- за объемом спекулятивных сделок;
- за состоянием окружающей среды.

3. *Контроль за развитием внешнеэкономических связей:*

- таможенный, лицензионный, валютный и другие виды контроля над внешнеторговыми операциями;
- за состоянием платежного баланса, движением капитала;
- за объемом и направлением капиталовложений за границу и иностранными инвестициями в своей стране.

4. *Контроль за исполнительными органами власти – государственным аппаратом:*

- за разработкой ими мер и средств государственного регулирования;
- за обеспечением ответственности за реализацию принятых мер и средств государственного регулирования.

Функция координации предполагает осуществление деятельности, направленной на согласование и обеспечение мер и средств регулирования на трех уровнях: конкурентно-рыночном;

частномонополистическом и государственном.

Координация включает:

- согласование направлений деятельности частных структур: рыночной политики ценообразования, политики слияний и поглощений; политики раздела рынков и сфер влияния; совместной хозяйственной деятельности;
- координация инициатив в области инвестиционной политики, нововведений, развития научно-технического прогресса на всех трех уровнях;
- разработка мер и средств регулирования хозяйственной деятельности на уровне отраслевых и национальных объединений предпринимателей и согласование их с государственными органами власти для реализации на государственном уровне регулирования;
- координация интересов субъектов хозяйственной деятельности и социальной ответственности государства за интересы общества в целом.

Функция защиты рыночных основ хозяйствования направлена на:

1. *Сохранение и защиту рыночного механизма* путем применения: антимонопольного регулирования на основе антимонопольного законодательства; регулирования уровня концентрации производства и капитала на основе законодательства о слияниях и поглощениях фирм; регулирования степени монополизации отраслей и рынков на основе законодательства о конкуренции.

2. *Обеспечение нормального функционирования рыночной конкуренции* как одного из основных регулирующих инструментов в рыночной экономике, обеспечивающих:

стимулирование инноваций;

внедрение всего нового и передового в производство; улучшение качества продукции; снижение издержек производства; свободное ценообразование;

пресечение недобросовестной конкуренции и сговора в целях давления на рынок, на соотношение спроса и предложения.

3. *Создание цивилизованных основ рынка*, а именно: обеспечение соблюдения хозяйствующими субъектами установленных на рынке «правил игры»; защита свободы субъектов хозяйственной деятельности в реализации своих экономических интересов; распределение потребительских благ с помощью цен, устанавливаемых в результате баланса спроса и предложения на рынке.

Функция руководства макроэкономикой включает деятельность государства, направленную на обеспечение макроэкономической стабильности, оптимизацию структуры экономики, стимулирование экономического роста, обеспечение основ социально-экономического развития, управления объектами государственной собственности.

1. *Обеспечение макроэкономической стабильности* осуществляется в результате:

- разработки и проведения экономической политики, направленной на поддержание макроэкономического равновесия путем обеспечения стабильности стоимости денег; регулирования уровня занятости; регулирования объемов выпуска отдельных видов продукции с целью корректировки соотношения между рыночным спросом и предложением; установления максимальных, минимальных и твердых цен на транспортные услуги и потребительские товары; регулирования уровня инфляции;

- антициклического регулирования, направленного на достижение большей устойчивости в развитии хозяйственной конъюнктуры, осуществляемого путем:

а) воздействия на инвестиционную активность и потребление посредством денежной политики, политики процентных ставок, политики кредитования, регулирования государственных расходов и налогообложения;

б) предотвращения связанных со структурными кризисами негативных социальных последствий путем предоставления субсидий предприятиям; поддержки высвобождающихся в результате кризиса безработных по линии социального обеспечения;

- создания благоприятных условий функционирования всех рыночных механизмов; стимулирования инициативы предпринимателей путем предоставления налоговых льгот, субсидий, патентной защиты;

- разработки конкретных мер и средств реализации экономической политики, воплощающихся в соответствующих правовых и административных нормах и законах; целевых программах и планах экономического развития; целевых программах отраслевого регулирования; нормативах регулирования производства; программах государственных закупок; мерах и средствах осуществления финансовой, бюджетной, налоговой, социально-экономической политики.

2. *Оптимизация структуры экономики* предполагает:

- разработку и реализацию структурной, промышленной, инвестиционной, научно-технической политики, направленной на стимулирование структурной перестройки промышленности, совершенствование отраслевой структуры и развитие новых технологически передовых и приоритетных отраслей;
- участие государства в структурной адаптации к требованиям мирового рынка путем повышения конкурентоспособности ведущих отраслей хозяйства и страны в целом;
- создание благоприятных условий доступа к ресурсам, в том числе к невозпроизводимым;
- проведение региональной политики, обеспечивающей оптимальное размещение производства с точки зрения приближения к ресурсам и более равномерную занятость населения по регионам страны;
- содействие развитию малого бизнеса, специализации малых и средних предприятий по приоритетным отраслям и обеспечение устойчивых кооперационных связей с крупными компаниями на основе технологического разделения труда;
- содействие привлечению иностранных инвестиций и новейших технологий в передовые и развивающиеся отрасли с целью повышения их эффективности и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

3. *Стимулирование экономического роста* направлено на обеспечение устойчивого роста макроэкономических показателей: валового национального продукта (ВНП), национального дохода, промышленного и сельскохозяйственного производства, уровня доходов населения. Это достигается средствами экономической политики, в частности:

- стимулированием научно-технического прогресса путем государственного финансирования НИОКР, организации и финансирования государственных исследовательских центров, осуществляющих совместно с частным сектором программы и проекты научных исследований;
- стимулированием инвестиционной деятельности путем содействия развитию творческой активности предпринимателей, новаторства и инициативы;
- стимулированием инвестиционной активности путем кредитно-финансовой политики и обеспечения окупаемости капиталовложений в долгосрочном плане за счет целевых дотаций, инвестиционных премий и др.;
- стимулированием развития производства и повышения конкурентоспособности продукции в особенности экспортных отраслей, ориентированных на внешние рынки;
- разработкой экономических и социальных программ по отраслям экономики, реализуемых за счет государственного финансирования.

4. *Обеспечение основ социально-экономического развития* предполагает проведение активной социальной политики, цель которой состоит в обеспечении минимального прожиточного минимума для малоимущих граждан, в поддержке незащищенных групп населения, повышении качества жизни и росте благосостояния населения, отсутствии социальной напряженности в обществе. Это достигается следующими мерами:

- гарантированным обеспечением всех работающих минимумом заработной платы, пенсиями по старости и инвалидности, пособиями по безработице, пособиями для членов семьи;
- обеспечением различных видов помощи малоимущим; защитой бедных слоев населения, реализацией программ по борьбе с нищетой; оказанием помощи пострадавшим от различных бедствий;
- осуществлением индексации фиксированных доходов населения в связи с инфляцией;
- проведением финансовой политики, направленной на:
 - а) распределение денежных потоков в целях перераспределения денежных ресурсов, перераспределения активов, преодоления экстремальных эффектов (внешнего воздействия);
 - б) финансирование образования (начального), здравоохранения, культуры, социального страхования (здоровья, жизни людей), пенсионного обеспечения для бедных;
 - в) финансирование расходов на оборону, обеспечение экономической безопасности страны;
 - г) финансирование расходов на охрану и защиту окружающей среды;
 - д) финансирование расходов на коммунальную сферу, развитие инфраструктуры, в частности, транспорта, связи, коммуникаций;
 - е) финансирование расходов на научные исследования и передовые научно-технические разработки, осуществляемые на основе государственных заказов и закупок, договоров на выполнение работ и

поставки для государственных нужд.

Функция содействия развитию предпринимательства направлена на оказание финансового и организационного содействия частным предпринимателям в их хозяйственной деятельности.

1. *Финансовое содействие* включает следующие меры и средства:

- предоставление финансовых средств – субсидий, денежной помощи, льготных кредитов целевого назначения для стимулирования развития производства, повышения конкурентоспособности продукции;
- оказание финансовой поддержки хозяйствующим субъектам для адаптации к изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры;
- оказание содействия долговременному росту накоплений капиталов и стабильному функционированию хозяйствующих субъектов;
- оказание содействия повышению эффективности производства путем предоставления налоговых льгот, ускоренной амортизации, облегчения доступа к материальным ресурсам, снижения издержек производства;

2. *Организационное содействие* предполагает:

- создание благоприятных экономических условий для активизации производственно-хозяйственной деятельности;
- содействие развитию предпринимательской деятельности и инициативы: организационно-правовое стимулирование открытия предпринимателем собственного дела; стимулирование инновационной деятельности путем оказания организационной поддержки в развитии творческой инициативы предпринимателей и повышении их профессиональной квалификации;
- содействие обеспечению доступа предпринимателей на отраслевые рынки путем предоставления им обоснованных результатов рыночных исследований и оказания помощи в организации каналов сбыта и собственной сбытовой сети;
- содействие развитию малого бизнеса путем разработки и реализации программ поддержки малого предпринимательства;
- содействие развитию внешнеэкономической деятельности предпринимателей путем оказания им помощи в организации заграничных ярмарок и выставок, установлении связей с контрагентами; предоставления гарантий по экспортным кредитам, помощи в участии в торгах, в проведении рекламных компаний и др.;
- содействие в разрешении конфликтов между предпринимателями.

Реализацию функций государственного регулирования осуществляют государственные органы власти и управления. Они устанавливают правовые нормы; осуществляют государственные закупки товаров и услуг; производят некоторые виды услуг, например, обеспечивают обороноспособность; производят трансфертные платежи, такие как выплаты пособий по социальному обеспечению. Государственные органы власти и управления финансируются из бюджета за счет налогов и займов (налоги составляют в развитых странах от четверти до половины ВВП).

Функции государственных органов власти:

1. **Разработка законов, норм и правил.** Государственные органы власти определяют правовую основу, в соответствии с которой устанавливаются основные нормы (правила) владения собственностью и функционирования рынков. Кроме того, государственные органы всех уровней регулируют экономическое поведение, устанавливая подробные правила (нормы) деятельности хозяйствующих субъектов (фирм, предприятий). Регулирующие правила содержат требования, ограничивающие использование земли и размещение предприятий; правила соблюдения техники безопасности и охраны здоровья на предприятиях; строительные правила; запрещение некоторых видов экономической деятельности (торговлю наркотиками).

Ряд правил относится ко всем предприятиям. Это:

- законы против мошенничества и расовой дискриминации при найме на работу;
- антитрестовские законы, которые, кроме всего прочего, запрещают соглашения между конкурентами об установлении фиксированных цен.

Некоторые законы касаются только определенных отраслей, например, законы, запрещающие конкуренцию с местной электрической компанией.

2. **Осуществление государственных закупок товаров и услуг.** Государственные структуры покупают и производят много товаров и услуг для нужд обороны, образования, здравоохранения, транспортной инфраструктуры. В структуре государственных расходов США на долю обороны

приходится около 17%, образования – 13, здравоохранения – 4,2, транспортных средств и автотрассы – 3%.

Во многих странах в собственности государства находятся телефонные компании, системы снабжения электроэнергией. В некоторых штатах США только государственные магазины, находящиеся в собственности правительства штата, могут продавать алкогольные напитки. В ряде стран государство является монопольным продавцом табачных изделий.

3. Осуществление трансфертных платежей. Речь идет о выплате пособий по социальному обеспечению и безработице. На их долю приходится около 29% государственных расходов США.

4. Осуществление сбора налогов и сборов. Свыше 60% всех государственных доходов США собирается федеральным правительством и 40% – правительствами штатов и местными органами власти. Федеральное правительство передает крупные суммы правительствам штатов и местным органам власти, оставляя себе 54% общей суммы поступлений. Наибольшая часть суммарных федеральных налоговых поступлений обеспечивается за счет личных и подоходных налогов, на долю которых приходится 33% общей суммы государственных налогов. Затем идут отчисления в фонд социального обеспечения – 27%. Налоги на прибыль корпораций до 1986 г. составляли около 8% общих государственных доходов США. После налоговой реформы 1986 г. налоги на прибыль корпораций увеличились до 10% совокупного государственного дохода США.

Налог на собственность взимается только правительствами штатов и местными органами власти и составляет 9% общей суммы государственных доходов. В целом на общую сумму налогов в США приходится около 30% ВВП, что означает, что государство в лице федерального правительства, правительства штатов и местных органов власти изымает почти треть совокупного дохода (ВВП) в виде налогов.

5. Принятие мер по стабилизации экономики. Эти меры воздействуют на экономический цикл путем сокращения налогов и снижения процентных ставок в периоды спада экономической конъюнктуры и обратных действий в периоды подъема с целью сокращения амплитуды колебаний хозяйственной конъюнктуры. Государственное регулирование на современном этапе может внести определенные коррективы в ситуацию на рынке, однако оно, также как и межфирменное регулирование, может лишь частично повлиять на рыночные отношения хозяйствования.

Основные направления государственного регулирования предпринимательской деятельности

Регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в соответствии с целями и задачами, определяемыми государственными органами на основе возложенных на них полномочий и ответственности в рамках тех или иных видов деятельности – функций государственного регулирования.

Основными направлениями государственного регулирования предпринимательства являются:

- организационно-правовое регулирование предпринимательской деятельности;
- регулирование межфирменных рыночных отношений и конкуренции;
- регулирование этико-правовых отношений в предпринимательстве;
- организационно-хозяйственное регулирование предпринимательской деятельности;
- организационно-финансовое регулирование предпринимательства;
- регулирование и содействие развитию внешнеэкономической деятельности;
- регулирование в области предпринимательской структуры;
- регулирование и содействие развитию малого предпринимательства;
- управление государственной собственностью;
- социально-экономическое регулирование в предпринимательстве;
- сотрудничество с объединениями предпринимателей в вопросах регулирования предпринимательской деятельности.

Реализация основных направлений государственного регулирования осуществляется на основе норм хозяйственного, административного и уголовного права.

Важнейшими инструментами государственного регулирования являются:

- регистрация имущественных прав и лицензирование хозяйственной деятельности;
- судебная система разрешения хозяйственных споров и пресечения нарушений законодательства;
- административное пресечение недобросовестной предпринимательской деятельности;
- дифференцированные режимы пользования невозпроизводимыми ресурсами (платные и

- бесплатные);
- нормы административной и судебной ответственности за нанесение ущерба деловым партнерам, потребителям или обществу за несоблюдение стандартов качества и экологии.

2.4.3. Меры и средства реализации государственного регулирования предпринимательской деятельности

Разработка мер и средств государственного регулирования предпринимательской деятельности по каждому направлению регулирования, технологии принятия решений на основе взаимодействия с объединениями предпринимателей, а также осуществление соответствующего контроля за реализацией решений составляют механизм государственного регулирования. Важнейшее значение в этом механизме имеют:

- выработка, принятие и контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей;
- разработка и принятие правил и норм рыночной деятельности хозяйствующих субъектов;
- организационно-хозяйственное регулирование производства, направленное на повышение конкурентоспособности продукции экономических субъектов рынка, обеспечение устойчивого роста производства и стабильного развития экономики, перераспределение доходов и ресурсов, ценообразование, государственная предпринимательская деятельность, кредитно-финансовые механизмы;
- обеспечение участникам рыночных отношений равных возможностей доступа к материально-вещественным, финансовым, трудовым, информационным ресурсам, не допуская монополизации рынков этих ресурсов путем принятия антимонопольного законодательства.

В механизме государственного регулирования в 90-е годы произошли существенные изменения. Государство стало отходить от методов административного влияния на предпринимателей и строить свои отношения с ними, используя экономические методы – налоговую и финансово-кредитную политику (установление ставок налогов и процентов на государственные кредиты, целевых дотаций, валютных курсов, размеров экономических санкций), а также лицензии, социальные, экологические и другие нормативы, научно-технические, экономические, социальные программы, договоры на выполнение работ и поставок для государственных нужд.

Методы государственного регулирования предпринимательства, связанные с ориентацией на рыночный механизм, могут быть прямыми и косвенными.

Прямой (административный) метод предполагает вмешательство в функционирование рыночного механизма, в частности, в процессы ценообразования, политику доходов, а именно замораживание или допуск в определенных размерах роста цен и заработной платы, ограничение изменений показателей в кредитно-денежной системе, использование квот и др.

Косвенный (экономический) метод предполагает осуществление косвенного воздействия на рыночные условия. Это – косвенные мероприятия финансовой и кредитно-денежной политики, налоги, субсидии, стимулирование экспорта, валютные меры и др.

Разграничение прямых и косвенных методов носит условный характер. Любой экономический регулятор содержит в себе элементы администрирования. Например, денежная система ощущает влияние такого известного экономического метода, как ставка межбанковского кредита, не раньше, чем будет принято административное решение о ее повышении. В свою очередь, каждый административный регулятор косвенно сказывается на поведении субъектов хозяйственной системы. Так, устанавливая прямой контроль над ценами, государство вынуждает производителей пересматривать производственные программы, искать новые источники финансирования, приспособляться к требованиям потребителей, изменять структуру спроса и предложения на рынке.

К числу административных методов относятся:

- установление контроля над монопольными рынками, в том числе естественными монополиями;
- обеспечение экономической безопасности путем запрещения использования экономически вредных технологий;
- разработка стандартов, контроль за их соблюдением участниками экономической системы;
- определение и поддержание минимально допустимого уровня жизни бедной части населения – установление гарантированного минимального уровня заработной платы, пособий по безработице;
- защита национальных интересов в системе мирохозяйственных связей путем лицензирования

импорта, установления государственного контроля над импортом капитала.

Применение перечисленных административных методов как регуляторов экономически оправдано и в целом не противоречит принципам, лежащим в основе рыночного хозяйства. В развитых странах административные методы давно превратились в неотъемлемую часть хозяйственного механизма и содействуют повышению эффективности хозяйственной деятельности и благосостояния населения.

Мировая хозяйственная практика свидетельствует о том, что в каждой стране используется присущее ей сочетание комбинаций различных методов регулирования в зависимости от складывающейся обстановки: соотношения регулирующих и конкурентных сил, состояния хозяйственной конъюнктуры и др. Вместе с тем административные методы ограничивают свободу выбора у экономических субъектов рынка. Экономические методы, наоборот, никак не сужают свободу выбора, а являются дополнительным стимулом, на который субъект рынка может отреагировать или нет по своему усмотрению, поскольку имеет право на свободное принятие рыночного решения.

К числу экономических методов относятся следующие.

Денежная политика с ее инструментами, которая включает: норму обязательных резервов; ставку межбанковского кредита; операции центрального банка с государственными облигациями на рынке ценных бумаг.

Ее цель – противостояние инфляции; регулирование инвестиционного процесса путем изменения процентных ставок, регулирование производства, занятости, движения курса акций через регулирование процентных ставок.

Налоговая политика, используемая для: эффективного стимулирования экономического роста; перераспределения доходов; предоставления налоговых льгот малому бизнесу, вновь создаваемым предприятиям; распределения государственных расходов в целях: а) осуществления структурных преобразований производства, б) сглаживания региональных диспропорций и в) повышения занятости и снижения безработицы. Управление государственным долгом осуществляется путем изменения ставки процента, изменения срока выпуска облигаций.

Внеэкономическая политика, предусматривающая стимулирование экспорта, ведет к расширению инвестирования местного производства, повышению занятости, росту инноваций, повышению конкурентоспособности продукции с ориентацией на требования мирового рынка.

Методы стимулирования экспорта многообразны:

- а) предоставление экспортерам налоговых льгот;
- б) предоставление гарантий экспортных кредитов;
- в) использование двусторонних и многосторонних соглашений;
- г) разработка и осуществление специальных целевых программ, предусматривающих усиление экспортного потенциала страны.
- д) регулирование валютного курса (понижение курса удешевляет экспортную продукцию на внешнем рынке);
- е) экспорт капитала в форме целевого товарного кредита, когда страна-получатель обязуется израсходовать его для импорта товаров лишь из той страны, которая дала ей средства займа. Государство либо само предоставляет такой кредит, либо выдает на эту или несколько меньшую сумму гарантии частным банкам;
- ж) экспорт капитала в форме прямых инвестиций с предоставлением государственных гарантий.

Регулирование импорта происходит путем проведения гибкой таможенно-тарифной политики, направленной на защиту внутреннего рынка, обеспечение экспортеров дешевыми сырьевыми ресурсами и ограничение протекционизма. Важную роль здесь играют и нетарифные барьеры: квотирование; создание импортозамещающего производства; размещение государственных заказов за счет бюджетных средств.

Что касается регулирования иностранных инвестиций, то оно осуществляется путем:

- а) установления режима притока инвестиций;
- б) выделения приоритетных секторов экономики, где поощряется привлечение иностранных инвестиций;
- в) регулирования распределения прибыли, налогообложения в совместных предприятиях;
- г) привлечения краткосрочных капиталов путем повышения банковской процентной ставки.

Регулирование платежного баланса осуществляется путем:

- а) сведения торгового баланса с активным сальдо;
- б) воздействия на движение капитала – покрытие дефицита платежного баланса в свободно

конвертируемой валюте.

2.4.4. Значение государственного регулирования предпринимательства в современных условиях

Место и роль государства в экономике каждой страны определяется эффективностью применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются проблемы экономического развития. В современных условиях происходит усиление государственного регулирования и содействия развитию предпринимательства, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с субъектами частного бизнеса, наблюдаются существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования.

Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание определенных условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие предпринимателей страны в международном разделении труда с получением от этого оптимальных выгод. Правительство каждой страны, безусловно, имеет собственные цели на каждом конкретном этапе и добивается их решения доступными им методами и средствами применительно к складывающейся экономической ситуации в своей стране и в мировом хозяйстве. Поэтому цели и задачи государственного регулирования подвержены изменениям, между тем как механизм регулирования достаточно хорошо отработан, хотя и имеет особенности в каждой отдельно взятой стране.

В общем виде в задачи государственного регулирования входит:

- разработка, принятие и контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей;
- повышение эффективности государственного регулирования и снижение соответствующих издержек;
- ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий;
- создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции;
- обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией;
- сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционной политики и научно-технической политики;
- содействие долговременному росту накопления капиталов и стабильному развитию; сдерживание инфляции экономическим путем; снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности;
- обеспечение свободного передвижения рабочей силы и соблюдения норм трудового законодательства и регулирования частного найма и порядка оплаты труда;
- поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов.

Направления, формы и механизм государственного регулирования подвержены постоянным изменениям, носят гибкий характер и их реализация осуществляется через соответствующие органы – законодательные, исполнительные, содействующие в зависимости от характера деятельности и выполняемых функций.

Для современного этапа характерна тенденция к унификации форм и методов государственного регулирования в развитых странах, где происходит много общих и сходных процессов. Тенденция к созданию глобальных форм государственного регулирования отражает стремление максимально реализовать в пользу крупнейших фирм достижения научно-технической революции, вызвавшей качественные изменения в структуре производства развитых стран, увеличившие их экономическую взаимозависимость.

Характеризуя государственное регулирование предпринимательства в современных условиях, прежде всего необходимо отметить, что центр тяжести в этом регулировании переместился к *активному участию государства в организационно-хозяйственном регулировании производства*, которое все более направлено на повышение эффективности производства, причем акцент в нем

переносится с регулирования спроса на регулирование предложения. Основными задачами государственного регулирования являются:

- осуществление структурной перестройки производства, что предполагает создание новых отраслей, ориентированных на экспорт, модернизацию традиционных отраслей и приспособление их продукции к требованиям мирового рынка, переориентацию отдельных видов производства на мировые рынки в рамках международной специализации;
- повышение конкурентоспособности продукции экспортных отраслей и отдельных видов производств;
- поиск и использование возможностей долгосрочного обеспечения производства гарантированными источниками поступления сырья, топлива, полуфабрикатов;
- укрепление положения в приоритетных и наиболее прогрессивных отраслях экономики, ориентация их на обслуживание экспортного производства;
- пересмотр форм связей между краткосрочными и долгосрочными мерами государственной политики, традиционное воздействие на конъюнктуру, основанное на регулировании спроса, которое все теснее переплетается с мерами государственного регулирования внешнеэкономических связей;
- использование мер воздействия на процесс концентрации в ведущих отраслях экономики, в том числе специализированных на экспорт, осуществление мероприятий, направленных на укрепление организационной структуры крупных фирм, развитие новых форм связей между ними.

Существенные изменения произошли и в механизме регулирования. Важнейшей формой государственного регулирования предпринимательской деятельности стало *включение в программы долгосрочного развития экономики основных направлений структурной перестройки промышленности с ориентацией на экспортную специализацию.*

Большое значение в 90-е годы приобрели целевые программы отраслевого регулирования производства. Они отличаются тем, что финансовые ресурсы государства и ресурсы частных компаний направляются на развитие новых приоритетных отраслей экономики, а также на решение проблем энергетики, реорганизацию и модернизацию традиционных отраслей.

Проблемы *структурной политики* стали на современном этапе ведущими направлениями экономической политики, в которой акцент делается на целевые инвестиционные программы, объединяющие частный и государственный капитал для решения глобальных проблем наилучшего приспособления предпринимательства к условиям развития мирового хозяйства.

Государственная политика регулирования экономики направлена на всестороннее обслуживание потребностей предпринимателей и, в частности, *на административный надзор и нормативное регулирование производства.* Сейчас нормативное регулирование распространилось на новые области, такие как безопасность продукции (продовольственных и фармацевтических товаров); разработку и внедрение унифицированных национальных стандартов качества (в том числе и стандартов безопасности продукции). С целью сдерживания производства и расточительного потребления применяются меры прямого и косвенного регулирования: нормативные стандарты качества продукции, налоговое стимулирование инвестиций, косвенные налоги на потребителей.

Важным направлением государственного регулирования является *патентная политика* государства. Она сводится к ограничению срока действия патента и осуществлению принудительного лицензирования новых патентов за относительно умеренную лицензионную плату.

Одним из инструментов *финансового регулирования* предпринимательской деятельности является предоставление прямых кредитов и субсидий в первую очередь на обновление производственного процесса компаний за счет государственных средств. Эти средства применяются тогда, когда частный бизнес не в состоянии самостоятельно вывести то или иное звено национального производства из полосы затруднений.

Все большее значение приобретают программы льготного кредитования и субсидирования определенных отраслей, гарантирования займов, меры по поддержанию или сдерживанию роста отраслевых цен в сочетании с протекционистской импортной политикой и другими средствами стабилизации рынка.

Регулирование процентных ставок по депозитам и ссудам на рыночной основе предполагает, что частному бизнесу обеспечивается большая свобода выбора условий и способов финансирования.

Одна из важнейших функций государственного регулирования – *разработка общих принципов и осуществление внешнеэкономической политики страны.*

Новой функцией государственных органов стала разработка политики в области оказания технической помощи развивающимся странам и обеспечения правовой базы этой помощи путем заключения межправительственных соглашений с этими странами о технической и финансовой помощи.

Важное значение приобрела и такая функция, как выработка и осуществление политики в области заграничных капиталовложений и иностранных инвестиций в своей стране.

Большую роль играет и контрольно-регулирующая функция системы государственного регулирования внешнеэкономических связей. Она предполагает осуществление таможенного, количественного, валютного и других видов контроля над внешнеторговыми операциями. Огромное значение имеет регулирование состояния платежного баланса, капиталовложений за границей и в своей стране.

В 90-е годы получила дальнейшее развитие такая функция государственных органов и организаций, как *оказание финансового и организационного содействия частным предпринимателям в их внешнеэкономической деятельности*. Целями государственного содействия являются:

- повышение конкурентоспособности продукции экспортных отраслей промышленности и отдельных компаний;
- содействие росту заграничных капиталовложений национальных фирм и в первую очередь в создание производственных предприятий за границей и в том числе в развивающихся странах;
- создание благоприятных условий для сбыта на мировом рынке крупносерийной, а также капиталоемкой гражданской и военной продукции;
- устранение препятствий на пути развития международного производственного кооперирования;
- стимулирование и оказание финансового и организационного содействия в проведении экспортных операций частными фирмами на труднодоступных рынках.

Финансовое содействие экспортерам приобретает все более важное значение по мере расширения международного обмена сложными и дорогостоящими изделиями (в том числе оборудованием в комплексе для целых предприятий).

Повышение конкурентоспособности отечественных фирм достигается в первую очередь путем предоставления им различных финансовых льгот из средств государственного бюджета. Особенно часто используется такое средство, как выдача экспортерам прямых субсидий из государственного бюджета для покрытия разницы между высокой внутренней ценой товара и низкой ценой на аналогичный товар на мировом рынке или для компенсации части расходов экспортеров. Субсидии дают возможность экспортерам снижать цены вывозимых товаров и таким образом расширять экспорт.

Широко применяется также частичное или полное освобождение фирм, экспортирующих товары, от уплаты внутренних налогов или налоговых льгот. Одним из наиболее часто практикуемых методов предоставления экспортерам финансовых льгот являются возврат им таможенных пошлин и налогов, уплаченных при импорте сырья, необходимого для производства экспортных товаров; освобождение от уплаты косвенных налогов на материалы, использовавшиеся в производстве экспортных товаров; разрешение создавать необлагаемые налогом денежные фонды для развития экспорта; отсрочка в уплате налогов, предоставление скидки с налога на капиталовложения.

Большое значение имеет предоставление отдельным экспортерам права на ускоренную амортизацию основного капитала, обеспечивающего им получение дополнительных прибылей. Используется и такая форма, как предоставление экспортерам и транспортным компаниям скидок с железнодорожных тарифов, достигающих в отдельных странах 35%.

Важную роль играет государственное кредитование экспортеров при вывозе машин и оборудования. Это достигается, в частности, путем предоставления экспортерам через государственные банки и специальные органы среднесрочных и долгосрочных кредитов, а также выдачи государственных гарантий по этим кредитам на основе соответствующих законов, принятых во многих странах.

С расширением системы среднесрочного и долгосрочного кредитования экспорта тесно связано предоставление государственных гарантий по экспортным кредитам. Государство, как правило, берет на себя все риски, как экономические, так и политические, и предоставляет гарантию, покрывающую 80-90% стоимости оказанного экспортного кредита.

Государственные гарантии экспортных кредитов предоставляются банками или специально созданными для этих целей органами. В условиях обострившейся конкуренции на мировом рынке возрастает роль *организационно-технического содействия государства национальным фирмам в освоении новых рынков за границей и расширении масштабов экспортных операций*.

В механизме организационного содействия важную роль стали играть такие инструменты, как: содействие в получении национальными фирмами заказов на строительство крупных объектов и, в частности, путем привлечения различных правительственных организаций для поддержки при участии в торгах; содействие в осуществлении заграничных капиталовложений; предоставление через государственные органы различного рода коммерческой информации; представление интересов частных экспортеров и инвесторов в правительственных организациях; выработка международных технических стандартов, стандартов мер и весов; осуществление заграничного патентования; регистрация товарных знаков и марок; подготовка кадров и рационализация техники торговых операций.

Во многих министерствах имеются специальные подразделения для оказания помощи экспортерам в получении крупных заказов, в основном на торгах, на разработку проектов и поставку оборудования комплектных предприятий. Эти подразделения помогают фирмам в установлении контактов с объединениями промышленников, а также с министерствами и ведомствами при разработке проектов и получении ими определенных услуг и льгот финансового характера. Кроме того, они снабжают экспортеров информацией о проведении международных торгов и их условиях, устраивают технические симпозиумы для потенциальных импортеров, рекомендуют экспортерам наиболее эффективные методы борьбы за получение заказов.

Предоставлением общеэкономической информации и информации по рынкам обычно занимаются специально выделенные сектора или отделы в соответствующих министерствах. Главное внимание этих подразделений обращено на обеспечение экспортеров максимальным объемом сведений, необходимых для осуществления внешнеторговых операций, причем как в общедоступной, так и в конфиденциальной формах. Применение ими электронно-вычислительных машин позволяет предоставить такие сведения в кратчайшие сроки.

Важную роль играет и деятельность министерств, направленная на оказание практической помощи экспортерам в подыскании контрагентов на заграничном рынке и установлении с ними деловых контактов. Это осуществляется как через представителей государственных учреждений (торговых атташе, торговых советников), так и через специальные торговые миссии.

Большое значение имеет оказание помощи экспортерам в организации их участия в ярмарках и выставках, проводимых за границей и в своей стране: предоставление государственных субсидий на устройство экспозиций; обеспечение экспортеров выставочными средствами и оплата выставочной площади; организация за государственный счет постоянно действующих торговых центров за границей и проведение торговых недель.

К оказанию организационного содействия экспортерам широко привлекаются и другие государственные учреждения и организации, такие как таможенные ведомства, отраслевые министерства, банки и страховые учреждения. На практике к оказанию содействия экспортерам в их внешнеэкономической деятельности привлекается весь государственный аппарат.

Государственные организации содействуют развитию экспорта, информируя предпринимателей об импортных возможностях других стран, оказывая практическую помощь экспортерам, организуя встречи послов с представителями национальных и иностранных деловых кругов, проводя семинары по маркетингу и методам торговли, участвуя в выпуске рекламных фильмов и справочно-информационной литературы.

В некоторых странах большую роль играют специализированные государственные учреждения: информационные агентства, научные институты и др. Они ведут исследовательскую работу по ознакомлению предпринимателей с национальным регулированием торговли, а также с экономикой, торговым законодательством и торговой практикой зарубежных стран, предоставляют практическую помощь экспортерам в организации торговых миссий за границу, в сбыте труднореализуемых товаров.

Для предоставления услуг экспортерам широко используется также государственный аппарат заграничных представительств: дипломатических, торговых, консульств, миссий. Функции этого аппарата состоят прежде всего в сборе разносторонней экономической, торгово-политической и административной информации, в особенности имеющей практическую ценность для экспортеров. Сотрудники торговых представительств за границей занимаются распространением рекламной литературы среди местных деловых кругов, отвечают на вопросы государственных внешнеторговых учреждений, союзов предпринимателей, отдельных экспортеров и импортеров, участвуют в организации выставок и семинаров по торговым вопросам, в работе прибывающих торговых миссий, налаживании непосредственных контактов с местными фирмами, в улаживании конфликтов,

возникающих между предпринимателями своей страны и фирмами страны пребывания.

Методы ограничения действий конкурентов с помощью средств государственного регулирования и содействия довольно разнообразны. Для современного этапа характерно повышение роли государства в регулировании отношений между частными фирмами. Это достигается:

- обеспечением национальным фирмам лучших по сравнению с зарубежными соперниками условий функционирования;
- стимулированием научно-технического прогресса и ускоренного внедрения нововведений в серийное производство;
- оказанием содействия частным фирмам в перестройке отраслевой структуры с целью освоения ресурсов энергосберегающих технологий;
- оказанием прямого содействия соперничеству национальных фирм на мировом рынке, препятствуя проникновению иностранных фирм на внутренний рынок;
- оказанием финансового содействия национальным компаниям, ориентирующимся на экспорт;
- проведением политики бойкота – установления запрета на проведение внешнеторговых операций на обычных коммерческих условиях с фирмами отдельных стран в целях лишения конкурента доступа к национальному рынку (каналам сбыта, транспортным средствам, базам хранения).

В современных условиях конкурентная борьба на мировом рынке стала острее, чем на внутренних рынках отдельных стран. Это обусловлено, в частности, следующими причинами:

- количество фирм, выступающих с однородными товарами, на мировом рынке значительно больше, чем на внутреннем, а в основе соперничества лежит прежде всего ценовая конкуренция;
- в последние годы заметно возросло влияние различных мер государственного регулирования экспорта и импорта на развитие международного товарооборота.

Многие из этих мер в значительной степени воздействуют на уровень цен на внутреннем рынке в результате ограждения его различными тарифными и нетарифными барьерами.

Глава 3. Регулирование межфирменных рыночных отношений

3.1. Содержание понятий: «рынок», «рыночные отношения»

Рынок – это экономическая категория, относящаяся к сфере товарного производства и товарно-денежного обращения, характеризующаяся наличием обособленных самостоятельных товаропроизводителей, специализирующихся на выпуске определенных товаров или услуг и осуществляющих взаимный обмен продуктами (куплю-продажу) путем отчуждения продукта у его производителя (продавца) и присвоения его потребителем (покупателем). В результате акта купли-продажи происходит смена субъектов собственности. Рынок обеспечивает механизм взаимодействия между товаропроизводителем и потребителем через конкретные формы рыночных отношений, проявляющихся в количественных и качественных соотношениях основных элементов рынка – спроса, предложения, цены.

Основные элементы рынка характеризуют конкретные формы взаимосвязей и количественные пропорции между производством и потреблением. Они количественно соизмеримы и отражают складывающиеся на рынке экономические отношения. При этом они так тесно связаны между собой, что образуют единую систему рыночного хозяйствования. Эта система отличается высокой степенью изменчивости, поскольку каждый элемент системы – спрос, предложение, цены – постоянно меняется в зависимости от изменения других элементов. Сложная взаимосвязь элементов рынка обуславливает динамичность рыночных отношений, складывающихся между производителями и потребителями, между продавцами и покупателями, а в конечном счете между производством и потреблением. На стороне производства выступает предложение, на стороне потребления – спрос.

Спрос и предложение являются друг для друга необходимыми условиями рыночного хозяйствования. В условиях рынка спрос и предложение регулируются как стихийно, так и на основе межфирменного регулирования.

Рынок может существовать и нормально функционировать при наличии:

- собственности товаропроизводителя на средства производства и результаты своего труда;
- свободы предпринимательства – производственной и коммерческой деятельности всех участников рынка;
- свободы конкурентных отношений на рынке;

- свободы в принятии управленческим звеном решений, учитывающих состояние и условия рынка;
- развитой инфраструктуры, системы кредитных и финансовых отношений;
- различных форм собственности: частной, коллективной, государственной, охраняемых законодательством.

В теории рыночного управления рынок рассматривается как совокупность индивидуальных центров решений, принимаемых хозяйственными субъектами на основе получаемой с рынка информации. Поэтому рынок, с одной стороны, предопределяет структуру частных инициатив, основанных на рационально рассчитанных индивидуальных интересах, с другой – он обеспечивает механизм обратной связи, позволяющий в случае необходимости осуществлять саморегулирование. В рыночной системе хозяйствования производители товаров, ориентируясь на спрос покупателей, сами решают: когда, в каком количестве и какие товары производить; из каких ресурсов и по какой технологии выпускать товары; для какого потребителя производятся товары.

Рыночные отношения – это экономические отношения между субъектами рынка – производителями и потребителями, – связь между которыми проявляется на рынке. Для современных рыночных отношений характерно:

- глобализация хозяйственной деятельности рыночных субъектов;
- возрастание в рыночной структуре значения крупных фирм;
- наличие развитой инфраструктуры рыночного хозяйства, которая включает торговые предприятия, фондовую биржу, банки, транспортные предприятия, страховые общества и связывает производителей между собой и с потребителями в единый хозяйственный процесс;
- устранение путем межфирменного рыночного регулирования стихийности и диспропорций в развитии рыночных отношений;
- создание в рыночных отношениях институциональных механизмов в форме объединений предпринимателей, ассоциаций, союзов, которые способствуют налаживанию межфирменного сотрудничества;
- применение эффективных средств государственного регулирования и прежде всего в области конкуренции и хозяйственной деятельности субъектов рыночных отношений;
- снижение барьеров, ограничивающих международную деловую практику.

Рыночный механизм включает в качестве основных элементов спрос, предложение и цену товаров. Спрос отражает объем и структуру общественных потребностей и ограничен покупательной способностью населения. *Предложение* представляет собой совокупность товаров, поступающих на рынок с целью обмена (реализации). Соотношение между спросом и предложением, с одной стороны, оказывает непосредственное воздействие на формирование уровня цен, а с другой – колеблется в зависимости от динамики рыночных цен. Потребности в товарах на рынке как сфере товарного обращения выступают в форме спроса, размер которого зависит главным образом от цен товаров и покупательной способности населения. Товарно-денежные отношения предполагают удовлетворение не всех потребностей, а лишь тех из них, которые обеспечены денежным эквивалентом.

Объем предложения (Quantity supplied) – количество товаров или услуг, которые продавцы готовы продать в определенный период времени. Он зависит от цены продукта и главным образом от цен на факторы производства, а также от технологий, доступных продавцам. *Объем спроса* (Quantity demanded) – количество товаров или услуг, которые покупатели хотят и способны купить в определенный период времени. Он зависит от цены продукта и других факторов, включающих цены на другие товары, а также вкусы и уровень доходов покупателей.

Рыночный механизм обеспечивается на основе конкуренции. Рыночная конкуренция выполняет несколько важных функций:

- дает возможность выбора потребителям товаров и услуг на основе предпочтений;
- создает мотивирующую структуру – конкурирующие предприятия в своем желании привлечь клиентов стараются найти такое сочетание услуг, которое лучше удовлетворяет потребности, покупателя;
- воздействует на фирменную структуру отрасли – фирмы, работающие эффективно и способные представлять тот вид товаров и услуг, который удовлетворяет покупателя, функционируют и развиваются. Фирмы, которые являются неэффективными, разоряются. Поэтому стимул поддержания эффективности производства определяет внедрение инноваций с целью наилучшего удовлетворения требований покупателей.

Производители заинтересованы в создании различного рода объединений (картелей, соглашений),

позволяющих регулировать рыночные пропорции: ограничивает объем выпуска продукции и устанавливает цены выше величины издержки производства. Картель (Cartel) – это соглашение между соперничающими продавцами, имеющее целью повышение цены и ограничение объемов выпуска продукции. Сговор (Collusion) – явное или негласное соглашение между фирмами отрасли с целью зафиксировать уровень цен и выпуска продукции или ограничить соперничество между собой каким-либо иным способом.

В зависимости от соотношения спроса и предложения на рынке различают: *рынок покупателя* и *рынок продавца*. Рынок покупателя – это ситуация на рынке, когда предложение товара превышает спрос на него по существующим ценам и потребитель оказывает давление на уровень цен, в результате чего цены снижаются. Рынок продавца – это ситуация на рынке, при которой спрос на товар превышает предложение, т. е. существует дефицит товаров, и продавец повышает цены.

Рынок продавца и рынок покупателя возникают в условиях несовершенной конкуренции.

Несовершенная конкуренция (Imperfect competition) – это ситуация, когда покупатели, либо продавцы способны самостоятельно влиять на уровень цен, по которым они покупают, либо продают товары на рынке. Конкуренция на рынке ограничивается в связи с возникновением монополии и монополистических отношений. Монопольный рынок определяется следующими понятиями.

Монополия (или монополист) (Monopoly or monopolist) – единственный продавец товара или услуги определенного вида на рынке*.

* Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1993, с. 774–775.

Монопольная власть (власть на рынке) (Monopoly power or market power) – способность продавца или группы продавцов, действующих совместно, поднимать цену выше конкурентного уровня, ограничивая масштабы собственного выпуска продукции.

Монополистическая конкуренция (Monopolistic competition) – тип функционирования рынка, в котором большое количество фирм производит близкую, но не полностью взаимозаменяемую продукцию.

Монопольная прибыль (Monopoly profits) – величина, превышающая уровень альтернативной стоимости вложения капитала собственниками фирмы и отражающая способность фирмы поднимать цену выше уровня предельных издержек.

Монополия (Monopsony) – единственный покупатель конкретного вида товара или услуги на рынке.

Олигополия (Oligopoly) – рынок, где большая часть продаж осуществляется несколькими фирмами, каждая из которых достаточно велика, чтобы своими действиями влиять на уровень рыночных цен.

Рыночная предпринимательская структура представляет собой состав экономических субъектов рыночного хозяйства, из которых складывается фирменная структура отрасли промышленности, торговли, транспорта, структура товарных рынков – отраслевого, национального, мирового.

Экономические субъекты рыночного хозяйства, будучи хозяйственно обособленными, вступают между собой в правовые, финансовые и другие отношения, подлежащие регулированию законодательством страны. Их хозяйственная обособленность означает самостоятельность в определении целей и направлений деятельности и имущественную ответственность за результаты деятельности.

К экономическим субъектам рыночного хозяйства относятся только те организационно-хозяйственные единицы, целью деятельности которых является получение прибыли (предпринимательского дохода) как конечного результата деятельности.

Беря за основу классификации цели и направления деятельности субъектов рыночных отношений, можно выделить четыре категории экономических субъектов: фирмы, банки, страховые компании, инвестиционные структуры. При этом фирмы относятся к основным субъектам предпринимательской деятельности, а банки, страховые компании и инвестиционные структуры – к обслуживающим сферу предпринимательской деятельности.

Поскольку среди субъектов рыночного хозяйства происходит постоянное изменение соотношения между крупными и малыми фирмами в результате разорения одних фирм или поглощения их другими фирмами, фирменная структура отраслей хозяйства постоянно меняется. Каждая фирма стремится занять в отрасли или на рынке определенное место, определяемое долей рынка. Рост крупных фирм в отдельных отраслях приводит к повышению степени монополизации отраслей – сосредоточению в руках небольшого числа крупнейших фирм подавляющей части выпускаемой отраслью продукции.

В результате экономическое развитие важнейших отраслей промышленности страны ориентируется

на состояние и функционирование крупнейших фирм. Поэтому при изучении предпринимательской структуры отраслей хозяйства в целом или в промышленности, в частности, в первую очередь обращается внимание на результаты деятельности крупнейших фирм, на развитие наиболее перспективных направлений их хозяйственной деятельности.

Децентрализация управления в крупнейших фирмах, представляющих собой транснациональные корпорации (ТНК), привела к появлению в их структуре большого числа подразделений, выступающих на рынке в качестве самостоятельных экономически обособленных субъектов, которые наделены хозяйственной и часто юридической самостоятельностью, однако действуют в рамках глобальной политики, разрабатываемой материнской компанией.

Рыночная экономика – это модель хозяйствования, в основе которой лежит такая форма общественных отношений, которая предполагает наличие рынка, рыночных отношений, рыночного механизма и которая обеспечивает право собственности производителя на средства производства и на выпускаемую им продукцию и услуги и свободный обмен (куплю-продажу) продукции и услуг на рынке. Рыночная экономика представляет собой сложную систему взаимодействия высокоорганизованных рынков хозяйственных ресурсов, благодаря чему складывается определенная пропорциональность и происходит рост общественного производства. Она включает в качестве элементов: сферу производства товаров, сферу потребления и распределения, рынок, сферу регулирования.

В развитых странах Запада рыночная экономика сформировалась в целостную систему, для которой характерно:

- наличие единого рыночного пространства, сложившегося на основе устойчивых, долговременных межотраслевых и межрегиональных связей между экономическими субъектами рынка;
- действие конкурентных сил, движущей силой которых является борьба за конкурентоспособность продукции на рынке путем опережения конкурентов в разработке, создании и реализации новых видов продукции, отвечающих требованиям потребителей;
- свобода экономических субъектов рынка в выборе вида предпринимательской деятельности и ее осуществление с использованием рыночных механизмов хозяйствования;
- социальная ориентация регуляторов экономики на обеспечение интересов разных социально-экономических категорий населения;
- законодательное регулирование предпринимательской деятельности, направленное на защиту частной собственности, содействие развитию свободного предпринимательства и социально-ориентированной рыночной экономики.

Основу организации производства в условиях рыночной экономики составляют крупные фирмы, тесно связанные с банковским капиталом. Фирмы представляют собой социальные структуры, которые в странах с рыночной экономикой осуществляют свою деятельность как экономически самостоятельные хозяйственные единицы. Основопологающие цели деятельности фирмы состоят в удовлетворении спроса со стороны рынка на реальные блага – товары потребительского и производственного назначения, а также потребностей сотрудников фирмы в номинальных благах (деньгах) – заработной плате и части прибыли.

Кроме того, предусматривается обеспечение намечаемой прибыли или уровня доходности фирмы.

Рыночная экономика объективно не способна автоматически регулировать все экономические и социальные процессы в интересах общества в целом. Поэтому рыночные отношения требуют государственной поддержки, например в:

- обеспечении стабильных условий для хозяйственной деятельности субъектов рынка;
- создании развитой рыночной инфраструктуры;
- выработке цивилизованной рыночной культуры – этики поведения и «правил игры»;
- гарантированности мобильности факторов производства;
- ограничении порождаемых рынком процессов монополизации.

Считается, что «предприятиям необходимо государство, чтобы иметь возможность работать, а государству нужны предприятия и выплачиваемые ими налоги, чтобы иметь возможность существовать. Обе стороны зависимы друг от друга и поэтому должны разумно и целенаправленно работать»*.

* Милленбуш Хельмут. См. статью в журнале «Проблемы теории и практики управления» (ПТПУ), 1996, № 1, с. 65.

Социально-ориентированная рыночная экономика предполагает сочетание рыночного регулирования

и государственного воздействия на рыночные процессы: защиту права собственности, поддержание конкуренции, содействие нормальному функционированию предпринимательства, перераспределению доходов в пользу социального сектора. Существуют различные модели социально-ориентированной рыночной экономики.

Шведская модель характеризуется активным участием государства в обеспечении экономической стабильности и перераспределении доходов. В ее основе лежит социальная политика. Для ее реализации установлен высокий уровень налогообложения, составляющий более 50% ВВП. В результате в стране достигнут минимальный процент безработицы, относительно небольшие различия в уровне доходов населения, высокий уровень социального обеспечения граждан, высокая конкурентоспособность шведских компаний на внутреннем и внешних рынках. Главное достижение применения такой экономической модели состоит в том, что она сочетает высокий экономический рост с высоким уровнем благосостояния населения и обеспечением полной занятости.

Японская модель рыночной экономики отличается высокой степенью координации деятельности правительства и частного сектора, осуществляемой прежде всего путем индикативного планирования. Планы, разрабатываемые правительственными органами, представляют собой государственные программы, носящие рекомендательный характер и имеющие целью ориентировать предпринимательские структуры и отрасли хозяйства на выполнение макроэкономических задач.

Американская модель рыночной экономики предполагает: государственное регулирование бизнеса в отдельных отраслях хозяйства; законодательное утверждение правил рыночных отношений («правил игры»); проведение государственной политики в социальной сфере, в области образования, здравоохранения, культуры.

Несмотря на различие моделей социально-ориентированной рыночной экономики, для них характерны общие черты:

- обеспечение экономической свободы производителей;
- свободное межотраслевое перемещение капиталов и трудовых ресурсов;
- содействие эффективному использованию собственных природных ресурсов;
- реализация социальной политики путем перераспределения доходов, обеспечения занятости населения, регулирования трудовых отношений.

В социально-ориентированной рыночной экономике государство создает условия для успешного развития предпринимательства, эффективного регулирования межфирменных рыночных отношений, что в конечном итоге обеспечивает стабильные темпы экономического роста и развитие социальной сферы.

3.1.1. Анализ рынка и рыночных отношений

Анализ рынка представляет собой комплекс действий, направленных на возможно более полное исследование процессов, развивающихся в сфере товарного обращения, и факторов, воздействующих на формирование спроса и предложения, определяющих экономические отношения между производителями и потребителями (продавцами и покупателями) товаров. Анализ рынка проводится на основе рыночных исследований (market research).

Одна из важнейших задач рыночного исследования – определение условий, при которых достигаются оптимальные соотношения между спросом и предложением товаров на рынке. Анализ спроса и предложения дает возможность ответить на вопрос, как реализуются на конкретном рынке отношения между производителями и потребителями товаров, какие условия определяют тенденции формирования и развития спроса и предложения в исследуемый период и на перспективу. Изучение условий рынка дополняется изучением и оценкой деятельности фирм, выступающих на рынке, их позиций, осуществляемых ими методов торговли, применяемой коммерческой практики, характера рыночных отношений. Целью рыночного исследования является:

- изучение, анализ и оценка всех факторов, оказывающих воздействие на тенденции развития, структуру, характер отношений на конкретном, выбранном для изучения рынке в их взаимосвязи и взаимозависимости;
- изучение условий рынка во взаимосвязи с состоянием и тенденциями развития общехозяйственной конъюнктуры соответствующей страны и конъюнктуры соответствующих товарных рынков.

Содержание рыночного исследования находит отражение в его структуре и отвечает на вопрос, что

надо исследовать применительно к выбранному объекту исследования. Методика исследования показывает, как наиболее целесообразно вести исследование, какие средства и методы предпочтительно использовать, где и как организовать работу по проведению рыночных исследований.

Рыночное исследование может охватывать мировой товарный рынок, страновой отраслевой рынок, его определенный сегмент (сектор), внутренний (местный) или иностранный рынок. Поэтому прежде всего определяется объект исследования – конкретный товар и рынок, подлежащий исследованию: внутренний или иностранный (страновой, мировой).

Изучение и анализ условий рынка составляют одну из важнейших частей рыночного исследования. Его основной задачей является выработка условий, при которых достигаются определенные соотношения между спросом и предложением. Поэтому изучение спроса проводится в тесной взаимосвязи с изучением предложения и цен, образующих единый рыночный механизм. Обычно рыночному исследованию предшествует анализ общих сведений об интересующей стране, в частности: размеры территории, численность населения, национальные ресурсы, государственное устройство, уровень развития экономики и ее структура, денежная система, валютное положение, налоговое законодательство, социально-культурные особенности страны, уровень жизни населения, уровень образования и культуры населения.

Важную роль в исследовании рынка имеет правильный выбор объекта изучения. В этой связи необходимо хорошо ориентироваться в классификации, применяемой к рынкам.

1. Классификация рынков. В основу классификации положен принцип характера товарного обмена и границ его охвата. Под характером товарного обмена понимаются объекты обмена и экономические отношения между его участниками. В соответствии с указанным принципом рынки можно классифицировать по следующим признакам.

По отраслевой принадлежности товара как объекта обмена. Такие рынки именуется *товарными* и могут охватывать рынок какого-либо конкретного товара или группы товаров, связанных между собой определенными признаками производственного характера или служащих удовлетворению одной и той же потребности (например, рынок обуви, рынок черных металлов, рынок автомобилей, рынки сырьевых товаров).

По объекту обмена и границам его охвата. В основе – страновая или региональная отраслевая принадлежность объектов обмена. Такие рынки именуется *страновыми товарными рынками* или *региональными товарными рынками*, которые могут охватывать рынок конкретного товара, групп товаров или товаров определенной отрасли одной страны или региона (рынок обуви Италии, рынок бытовой электротехники Японии, рынок автомобилей США, рынок автомобилей западноевропейских стран и т. д.).

По сфере международного товарного обмена и отраслевой принадлежности объекта обмена. Такие рынки именуется *мировыми товарными рынками*, их объектами могут быть конкретные товары или группы товаров. Мировые товарные рынки представляют собой совокупность национальных (страновых) рынков, и в основе экономических отношений между их участниками лежит международное разделение труда (мировой рынок зерна, мировой рынок резинотехнической продукции, мировой рынок объектов капитального строительства).

По отношению к национальным границам сферы обмена. Различают рынки: внутренний (местный) и внешний (иностраный). *Внутренний рынок* охватывает сферу товарного обмена, ограниченную границами конкретной страны. Его участниками являются как местные предприниматели, так и фирмы и организации других стран. *Внешний рынок* охватывает всю сферу товарного обращения, выходящую за национальные границы конкретной страны. Международный рынок, страновые рынки, мировые товарные рынки являются внешними (иностранными) только для одной конкретной страны. Экономические отношения между участниками товарного обмена предполагают, что участники имеют разную национальную принадлежность и объект обмена пересекает национальные таможенные границы соответствующих стран. Употребление терминов «внешняя торговля», «внешнеторговые рынки», «внешнеэкономические связи» предполагает, что они являются внешними только по отношению к одной конкретной стране.

По характеру объекта товарного обмена. Независимо от сферы товарного обмена различают рынки товаров и услуг, рынки капитала, рабочей силы, ценных бумаг.

По характеру и уровню спроса и предложения на рынке. Различают рынок продавца и рынок покупателя. Рынок, отличающийся превышением спроса над предложением, называется *рынком продавца* и, наоборот, рынок, когда предложение превышает спрос, именуется *рынком покупателя*.

Рынок продавца характеризуется ограниченностью товарного ассортимента и количественного предложения товара, дефицитом, что побуждает покупателя приобретать то, что предлагает продавец, не предъявляя особых требований к качеству и технико-экономическим характеристикам товара.

Рынок покупателя характеризуется наличием широкого ассортимента товаров, выпускаемых различными производителями, что порождает конкуренцию между продавцами изделий, удовлетворяющих одни и те же или аналогичные потребности покупателей. Рынок покупателя предоставляет выбор наиболее приемлемых для покупателя товаров, которые покупатель для себя оценивает по цене продажи и цене последующей эксплуатации или эффективности использования в производственном процессе. Современный международный рынок и товарные рынки развитых стран характеризуются как рынки покупателя, где существуют монополистическая конкуренция, борьба за потребителя, стимулирующая интенсивное обновление продукции, поступающей на рынок, повышение ее качества, технического уровня и уровня послепродажного обслуживания.

По характеру взаимоотношений между продавцом и покупателем. Различают рынки свободные, замкнутые, регулируемые. На свободных (открытых) рынках не существует ограничений для заключения коммерческих сделок между контрагентами. В торговле различными товарами доля свободных рынков неодинакова. Так, на мировом нефтяном рынке она составляет около 70%, на мировом рынке железной руды – 30, на рынке сахара – 30%. Под замкнутыми (закрытыми) рынками обычно имеют в виду внутрикорпорационные поставки ТНК, составляющие в целом около 40 % международного товарооборота. К регулируемым относят рынки, подпадающие под действие международных товарных соглашений, направленных на их стабилизацию (рынки олова, каучука, сахара, кофе и др.)

По методам и объектам товарного обмена. Выделяются международные посреднические рынки: товарные биржи, аукционы, торги, на которых совершаются сделки купли-продажи товаров, обладающих определенными качественными характеристиками и свойствами. Так, на товарных биржах совершаются сделки на товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые (зерновые, цветные металлы, каучук, кофе, какао, сахар и др.). На аукционах совершаются сделки на товары, обладающие индивидуальными признаками (пушнина, чай, овощи, рыба, скот и др.). На торгах заключаются сделки на сложные и уникальные виды машин и оборудования, комплектные объекты, требующие тщательного предварительного согласования технико-экономических характеристик товаров и коммерческих условий контрактов.

В качестве метода обмена на биржах и аукционах используется обычно косвенный метод, предполагающий заключение сделок через торгово-посреднические фирмы. Заключение сделок на таких рынках предполагает использование составительского способа определения уровня цен: на биржах и аукционах сделка заключается с покупателем, предложившим наиболее выгодные условия контракта.

Биржи, аукционы, торги в зависимости от состава участников и организаторов могут быть местными, национальными, международными.

Анализ спроса. При анализе и оценке спроса на товар первостепенное значение имеет выявление потребностей в товаре, уровня покупательной способности населения, требований покупателя к товару, факторов предпочтения при выборе товаров покупателем, а также перспектив изменения потребностей в товаре, выраженных не только темпами роста, но и характеристикой жизненного цикла товара.

Спрос – это форма проявления потребностей в сфере товарного обращения, обеспеченных денежным эквивалентом. Размеры спроса зависят от уровня цен товаров и платежеспособного спроса. Платежеспособный спрос отражает уровень развития производительных сил, способ распределения, условия жизни населения. Спрос выступает в форме покупательной способности, но не адекватен ей. Покупательная способность есть лишь видимое проявление спроса.

Таким образом, спрос отражает объем и структуру общественных потребностей и ограничен покупательной способностью населения.

Потребность составляет содержание спроса, отражает способность к потреблению и находится в прямой зависимости от производства. Удовлетворение потребностей происходит путем потребления (использования) конкретного продукта, обладающего потребительной стоимостью. Удовлетворение одних потребностей с развитием научно-технического прогресса порождает все новые и новые потребности. Следовательно, потребность – это категория, подверженная изменениям, она развивается под воздействием производства.

Анализ предложения. При проведении анализа предложения товара на рынке важное значение имеют: количественная оценка предложения конкретного товара; структура предложения; степень

обновления ассортимента, значение новых товаров, технико-экономические характеристики новых и перспективных товаров; уровень цен на товары различных моделей и модификаций; доля фирм – крупнейших поставщиков товаров на рынок, оценка их производственных возможностей; оценка перспектив развития предложения с учетом тенденций развития мирового хозяйства и мирового товарного рынка соответствующего товара.

Количественную оценку предложения делают на основе статистических данных о производстве и импорте товара, содержащихся в национальных источниках или международных отраслевых публикациях. Предложение товара оценивается как сумма производства и импорта данного товара за вычетом его экспорта и с учетом разницы в переходящих запасах в конце календарного года.

Структура предложения подвержена постоянным изменениям как за счет увеличения выпуска уже освоенных товаров, так и за счет новых товаров, создающих новые потребности. Новые товары в условиях быстрого развития научно-технического прогресса занимают все большую долю в предложении, оказывая существенное воздействие на объем и структуру спроса.

На основе годовых отчетов фирм определяются количественные показатели выпуска фирмой конкретных товаров в количественном или стоимостном выражении, которые сопоставляются либо со статистическими показателями по отрасли в целом, либо с суммарным показателем по всем фирмам – крупнейшим поставщикам товаров. Из годовых отчетов фирм и периодической печати получают также сведения о планах и программах отдельных компаний по расширению производственных мощностей и модернизации производства, а также предполагаемой стоимости затрат и выпуска продукции на рынок. При анализе предложения конкретного товара исключительно важное значение имеет изучение состояния и тенденций развития соответствующего мирового товарного рынка. Это обусловлено тем, что в современных условиях происходит чрезвычайно быстрое обновление и расширение номенклатуры товаров, поступающих в международный товарооборот. В результате на рынке значительно увеличилось число моделей и модификаций изделий как потребительского, так и производственного назначения. Поэтому фирмы ведут непрерывно исследования по выявлению перспектив развития научно-технического прогресса, в особенности по таким направлениям, как автоматизация производства, полупроводниковая техника, электроника и др. Особое внимание уделяется ожидаемым открытиям, которые могут повлечь за собой коренные изменения в области производства и сбыта на мировом товарном рынке и в сфере международного товарооборота в целом. Поэтому научно-технические прогнозы развития и совершенствования производства отдельного товара или отрасли в целом стали одним из важнейших аспектов анализа предложения товара.

Прогнозирование научно-технического прогресса и предстоящих изменений в технологии и технике используется фирмами для принятия решений при выработке стратегии и технической политики фирмы. В процессе проведения исследований рынка и оценки спроса и предложения фирмы стремятся учитывать многообразные факторы, воздействующие на их развитие: экономические, политические, валютно-финансовые.

Основными показателями, используемыми для анализа условий рынка, являются: объем капиталовложений в обновление и расширение основного капитала отдельной фирмы и отрасли в целом; индексы производства или отгрузок, объем выпуска продукции, величина отгрузок товара потребителям, запасы товаров; поступление и портфель заказов отдельных фирм и по отрасли в целом; платежеспособный спрос населения, определяемый путем сопоставления доходов населения, фонда заработной платы, индекса стоимости жизни; размеры и структура затрат на научные исследования и разработки, темпы обновления продукции, доля и количество принципиально новых товаров, поступающих на рынок; динамика численных показателей уровня цен, сопоставление индексов оптовых и розничных цен, экспортных и импортных цен, сопоставление цен и издержек производства по отдельным фирмам – крупнейшим производителям товаров; объем, динамика и структура международной торговли конкретным товаром; географическое распределение экспорта и импорта данного товара; меры государства, направленные на регулирование рыночных отношений: кредитная и налоговая политика, политика учетных ставок; политика финансового и организационного содействия предпринимательской деятельности, осуществляемой как в своей стране, так и за рубежом, включая заграничные капиталовложения, поглощения и слияния фирм и др.

3.2. Суть и содержание межфирменного регулирования предпринимательства

Суть межфирменного регулирования состоит в создании нормальных условий функционирования

предпринимательства как на внутренних, так и на мировых товарных рынках. Это достигается путем решения следующих задач:

- защита интересов предпринимателей перед правительственными органами;
- участие предпринимателей в международных неправительственных организациях, международных ассоциациях производителей и экспортеров;
- проведение согласованной политики в межфирменных отношениях.

Основными направлениями межфирменного регулирования являются:

- содействие развитию свободной рыночной конкуренции на основе повышения конкурентоспособности продукции отдельными фирмами – экономическими субъектами рынка;
- регулирование рыночных цен путем проведения согласованной политики между отраслевыми лидерами;
- воздействие на механизм рыночных отношений – соотношение спроса и предложения: приспособление производства по каждому виду выпускаемой продукции к требованиям конкретных потребителей как по качеству, так и по количеству выпускаемых изделий;
- регулирование рыночных пропорций на отраслевом уровне: согласование объемов выпускаемой отдельными фирмами продукции, особенно в период спада в хозяйственной конъюнктуре;
- создание условий для устойчивого экономического роста фирм путем согласования производственных программ, специализации производства, заключения соглашений о разделе продукции;
- раздел рынков сбыта и рыночных долей отдельных фирм с учетом конкурентоспособности фирм в результате проведения согласованной политики;
- содействие повышению эффективности производства: осуществление фирмами совместного производства, объединение активов, слияние капиталов с целью достижения более высокой рентабельности за счет масштабов производства;
- содействие научно-техническому прогрессу на основе осуществления межфирменного сотрудничества в разработке и внедрении новых видов продукции, организации производственно-технического сотрудничества;
- воздействие на рыночную конъюнктуру с целью снижения ее колебаний путем проведения кредитной и банковской политики, ограничения свободного перелива капитала.

Межфирменное регулирование в современных условиях играет важную роль в обеспечении условий для развития предпринимательской деятельности, ограничении действия стихийных рыночных сил. Регулирование приобрело черты рыночного управления, осуществляемого крупнейшими транснациональными корпорациями, установившими господство на важнейших мировых товарных рынках и осуществляющих согласованную рыночную политику.

Господство в мировом хозяйстве нескольких сотен крупнейших компаний-гигантов приводит к тому, что основные пропорции мирового производства и сбыта находятся под воздействием экономической политики этих компаний. Средством такого воздействия выступает согласование политики капиталовложений между несколькими фирмами-гигантами, которые фактически определяют развитие важнейших отраслей мирового хозяйства. Поскольку монополистический капитал заинтересован в первую очередь в развитии тех отраслей, в которых он может обеспечить себе достаточно прибыльное приложение, т. е. отраслей с высокой производительностью труда, технической оснащенностью производства, высоким уровнем организации и управления производством, относительно низкими издержками производства, основные капиталовложения в интернациональном масштабе осуществляются именно в такие отрасли. А это деформирует пропорции общественного производства и ведет к еще большему обострению противоречий как между самими гигантами, так и между ними и немонаполизированным сектором. Таким образом проявляется развитие монополистических отношений в современных условиях, позволяющих более полно раскрыть сущность ТНК, их стремление к господству в мировой системе хозяйства и подчинение своим интересам мелкого и среднего немонаполизированного производства.

Монополистические отношения между самими гигантами принимают самые разнообразные формы: открытый или замаскированный сговор; открытая или тайная конкуренция; сотрудничество путем раздела производственных программ или поглощения конкурента. Это находит отражение в сложившемся в современных условиях механизме межфирменного регулирования мировых товарных рынков, который вытекает из особенностей деятельности транснациональных корпораций.

Монополизация международных рынков представляет собой качественно новое явление, которое

находит свое конкретное выражение в установлении господства над отраслевым рынком небольшой группы монополий-гигантов, диктующих свои условия рынку и определяющих поведение на нем его участников. *Монополистическое регулирование рынка* предполагает:

- проведение определенной политики при формировании мировых цен («лидерство в ценах»);
- учет и согласование объемов производства у важнейших поставщиков однотипной продукции;
- раздел производственных программ между крупнейшими производителями (специализация по конкретным видам продуктов);
- учет и регулирование рыночного спроса исходя из поведения конкурирующих гигантов;
- формирование новых потребностей у конечных потребителей на конкретном рынке;
- проведение согласованной политики в области капиталовложений в целях препятствия свободному переливу капиталов и учета материальных и финансовых ресурсов соперничающих фирм. Такое регулирование выступает как мера, направленная на сохранение преимуществ крупнейших компаний в производстве и сбыте.

Специфическая особенность монополистических отношений в современных условиях состоит в том, что ТНК имеют возможность учитывать потребности рынка и в известной степени формировать спрос на продукцию до начала их производства. Это свидетельствует о том, что ТНК осуществляют господство как на мировых товарных рынках, так и в мировом производстве. Монополистические отношения в рамках мирового рынка выступают не только как сфера проявления сущности ТНК, но и как результат ее функционирования и развития.

3.2.1. Монополистические структуры и рыночные отношения

Рыночные отношения в современных условиях представляют собой сложный механизм, в котором сочетаются монополистические структуры, конкуренция и регулирующие силы.

Монополистические структуры обеспечивают господствующее (доминирующее) положение одной или нескольких фирм на рынке, определяемое их значительным удельным весом в общем объеме коммерческой реализации товаров или услуг, что ведет к формированию определенных рыночных отношений со своей инфраструктурой, направленной на устранение стихийности и диспропорций в рыночных отношениях путем использования таких рыночных элементов, как цена, издержки производства и обращения, прибыль, кредит, налоги, денежное обращение. Термин «монополия» приобрел широкое толкование в предпринимательской практике. Им обозначаются:

- господствующее положение на рынке одной фирмы, которую часто называют просто «монополия» или фирма-монополист;
- объединение нескольких фирм, доминирующих на рынке, именуемое монополистическое объединение или олигополия;
- предоставление государством монопольного (исключительного) права одной или нескольким фирмам, а также союзам предпринимателей, государственным учреждениям на осуществление конкретных видов деятельности на внутреннем или на внешнем рынке, а также оказание им поддержки или предоставление налоговых льгот или других преимуществ, которые на другие фирмы и организации не распространяются. В таких случаях термин «монополия» приобретает значение исключительной привилегии;
- фирмы или лица, которые сами назначают рыночную цену или диктуют рыночную цену другим продавцам – своим конкурентам в отличие от фирм, которые в своей коммерческой практике ориентируются на публикуемые цены (справочные, биржевые), складывающиеся на рынке в зависимости от соотношения спроса и предложения. Такие рынки называют конкурентными в отличие от монопольных рынков, где цену назначает продавец, исходя из собственных издержек производства, намечаемой прибыли и рыночного спроса.

Термин «монополия» происходит от двух греческих слов, означающих «единственный продавец». Он появился прежде всего в США, когда образование фирмы сопровождалось получением от законодательных национальных властей или властей штатов специальных «патентов» – официальных документов, которые давали фирме право и привилегии, не доступные другим фирмам. Поэтому указы о создании корпораций назывались «дарованиями монополии», так как они предоставляли одним такую власть, которой не могли обладать другие.

В современных условиях монополизация рынка или отрасли единственным продавцом не столь частое явление. Обычно под монополизацией отрасли понимается положение, при котором:

- доля одного производителя составляет 50% и более или двух производителей – 75% и более;
- затруднено проникновение в отрасль новых производителей;
- происходит резкое повышение цен на продукцию определенного производителя (производителей), не соответствующее соотношению на рынке спроса и предложения;
- наблюдается снижение цен непропорционально малое по сравнению с результатами научно-технического прогресса и снижением себестоимости;
- норма прибыли какого-либо из производителей, его сбытовые и общие управленческие издержки значительно превышают сложившийся в отрасли средний уровень.

В законодательстве зарубежных стран о конкуренции основным признаком монополии признается не крупный или сверхкрупный размер компании сам по себе и даже не высокая доля контролируемого ею рынка (которая все же учитывается), а наличие у компании стремления к монополизации рынка и достаточной власти для его реализации. Фирма-монополист оказывает давление на рынок высокой ценой, низким качеством товаров и услуг, малым ассортиментом товаров. Для отрасли, где доминирует фирма-монополист, характерны не только более высокие цены, но и более низкий уровень производства при равных издержках и уровне развития технологии, по сравнению с отраслями, развивающимися в условиях конкуренции.

Монополия традиционно порождает тенденцию к торможению научно-технического прогресса. Чтобы получить сверхприбыль фирма-монополист может не осваивать новые эффективные технологии, не снижать затраты и не расширять сбыт. Ей достаточно установить монополично высокие цены и навязать их потребителям, продавая товары в ограниченном количестве и не повышая их качество. Господствуя на рынке, фирма-монополист придерживается именно такого способа хозяйственного поведения и одновременно стремится к дальнейшему упрочению своих позиций. Поэтому фирма-монополист препятствует свободному межотраслевому переливу капитала и перемещению ресурсов, применяя различные средства, ограничивающие доступ на рынок конкурентов.

Фирма-монополист – это, как правило, крупная или крупнейшая фирма, располагающая большими финансовыми возможностями, способная пойти на временное снижение уровня цены до уровня ниже издержек производства для завоевания господствующего положения на рынке. Установление цены на уровне ниже издержек производства используется крупными фирмами прежде всего для того, чтобы вытеснить из отрасли конкурента или предотвратить появление новых конкурентов, а впоследствии возместить свои убытки.

Для того чтобы фирма достигла доминирующего размера производства конкретного товара (при отсутствии искусственных ограничений конкуренции), она должна наиболее полно удовлетворить запросы потребителей – производить лучшую продукцию, сокращать издержки, внедрять более совершенную систему сбыта. Постоянное совершенствование производственно-сбытовой деятельности выгодно как для потребителей, так и для фирмы, которая может поднять цену на товар, не опасаясь потери потенциальных покупателей.

Следует отметить и важную роль фирм-монополистов, завоевывающих доминирующее положение в новейших отраслях благодаря выпуску качественно новых товаров и новациям в технологии. Фирма, которая первой осваивает новую продукцию и применяет передовую технологию, достигает временной монополии, позволяющей поднять цены намного выше производственных издержек и, следовательно, получить сверхприбыль. Успех фирмы-новатора привлекает внимание других предпринимателей, которые также начинают производить подобные или даже лучшие товары или использовать новую технологию. Конкуренция ведет к снижению цен, приближая их к уровню издержек производства, и монопольная прибыль постепенно исчезает до следующего инновационного цикла.

Проникновение фирм-новичков в область производства, монополизированную фирмой-новатором, ведет к демополизации рынка. Это особенно важно, когда на рынке появляется абсолютно новый товар, как это было, например, с электронными пишущими машинками, ксероксами и видеомэгаффонами. В каждом из этих случаев инноваторы-фирмы «ИБМ», «Ксерокс», «Сони» в первый период производства новинок фактически были монополистами. В дальнейшем конкуренты освоили производство новых продуктов, и в настоящее время фирмы-новаторы не только потеряли свою монополию, но даже не лидируют на соответствующем рынке. Таким образом, монополизация рынков новых товаров исчезает по мере распространения и коммерческого освоения результатов исследований и новых технологических разработок. Здесь антимонопольная политика выполняет не запретительные, а содействующие функции, направленные на благоприятствование обмену научно-технической информацией, осуществлению процесса инновации.

Значительное развитие в современных условиях получила монополизация рынков и отраслей хозяйства несколькими фирмами, занимающими в совокупности господствующее положение на рынке или в отрасли. Такая монополистическая структура получила название олигополии. Ей дается следующее определение: олигополия – это совместно осуществляемая монополия или доминирование на рынке нескольких фирм, юридически между собой не связанных. Олигополии возникают на базе концентрации значительной или преобладающей части производства и капитала отрасли у ограниченного числа крупных компаний. В рамках олигополии могут оказаться и относительно небольшие по обороту и капиталу фирмы, однако играющие в рамках специализированных производств или региональных рынков роль ведущих производителей.

В основе олигополии обычно лежит заключение горизонтальных или вертикальных соглашений, которые регулируют на межфирменном уровне объемы производства, цены, обороты по продажам, что обеспечивает их участникам получение монопольной прибыли. Под горизонтальными соглашениями понимаются соглашения о закреплении за промышленными и торговыми фирмами монополии и ведение ими монополистической практики, когда субъекты находятся на одном и том же хозяйственном уровне в системе рыночных отношений. Вертикальные соглашения заключаются между промышленными и/или торговыми фирмами либо между ними и потребителями по регулированию оборота товаров и услуг, когда субъекты занимают различное хозяйственное положение, в которых господствующий на рынке навязывает свои условия более слабому партнеру.

Разновидностью олигополии являются технологические олигополии, объединяющие несколько крупных фирм, контролирующих производство и сбыт определенной продукции на основе специфики технологии, которая делает экономически эффективными только крупные производства, концентрирующие в огромных размерах материально-технические, финансовые и трудовые ресурсы. Сюда относятся такие отрасли, как металлургия, электроэнергетика и др., которые являются естественными монополиями.

Основу структуры национальных олигополии составляет механизм согласования и формирования относительно стабильной системы цен на продукцию отрасли. В рамках международных олигополии объектом согласованной политики выступают не цены, а сферы, тесно связанные с научно-техническим прогрессом: патентная политика, научно-техническое сотрудничество, инновационный процесс.

Олигополии как своеобразная экономическая организация отрасли характеризуются изменяющимся соотношением монопольно-регулирующих и конкурентных сил и по сути образуют фундамент современного хозяйственного механизма.

Интернационализация мирового хозяйства и усиление конкуренции, в том числе международной, в значительной мере подорвали монопольно-регулирующие силы в рамках многих национальных олигополии. Одновременно сложились олигополистические структуры по отдельным отраслям в масштабе всего мирового хозяйства. К числу таких отраслей относятся автомобильная, электронная, электротехническая, фармацевтическая промышленность.

Важно иметь в виду, что о существовании на рынке монополии следует судить не только по количественным показателям контролируемой доли рынка, но и по признакам монополистического поведения фирм на рынке, а именно, торможение научно-технического прогресса, поддержание высокого уровня цен. Представляется, что нельзя все крупные и крупнейшие фирмы, даже если они доминируют на рынке, считать монополиями. Все зависит от их поведения на рынке. Например, «ИБМ» – крупнейший производитель компьютерной техники, доминирующий не только на рынке США, но и на мировом рынке, не ведет себя как монополист, о чем в частности свидетельствует: постоянный рост производства и продаж; совершенствование качества продукции и ее обновление; устойчивое расширение ассортимента выпускаемой продукции; постоянное проведение НИОКР и освоение его результатов; гибкая маневренность ценами, без установления монопольно высоких цен.

Практика показывает, что любая крупная корпорация стремится воспользоваться выгодами своего положения в производстве, установить диктат на рынке, заняв господствующее положение. Результат зависит от фирменной структуры рынка, от условий и остроты конкуренции на нем, а также от позиции государства и проведения им антимонопольной политики. При наличии антимонопольных законов и отработанного механизма их использования против монополизации рынков крупные фирмы, потенциально готовые к монополизации рынка, воздерживаются от монополистического поведения, поскольку опасаются применения к ним антимонопольных санкций. Открытость рынков и развитие конкуренции рассматриваются в западных странах как основа устойчивого роста экономики, поскольку способствуют повышению хозяйственного потенциала фирм, стимулируют повышение качества

продукции, усиливают режим экономии, повышают производительность труда. Рынок через механизм цен стимулирует капиталовложения и прежде всего в освоение достижений НТР, снижение затрат, расширение ассортимента товаров и услуг. На мировом рынке фирмы, освоившие сложную наукоемкую продукцию, получают дополнительную прибыль (сверхприбыль), что является мощным стимулом транснационализации их деятельности.

Проведение либерализации рыночных отношений осуществляется путем создания такой экономической ситуации на рынке, когда монополизация рынка становится невыгодной. Это достигается в результате отмены или снижения таможенных пошлин и импортных ограничений, препятствующих доступу на рынок иностранной конкурирующей продукции; улучшения инвестиционного климата для иностранных инвесторов; содействия диверсификации производства; поддержки малого бизнеса и венчурных фирм; оказания содействия фирмам в разработке и освоении новых технологий, помогающих заменять товары фирм-монополистов.

3.3. Характерные черты процесса транснационализации хозяйственных связей

ТНК стали основными субъектами международных экономических отношений в мировой системе хозяйства; они определяют характер этих отношений, реализуемых через предпринимательскую деятельность. Именно ТНК превратились в главных посредников в снабжении ведущих развитых стран сырьем и топливом, а также в основных экспортеров товаров и услуг и получателей иностранной валюты. В конце 90-х годов на долю ТНК приходилось около 40 % промышленного производства, 60 % международной торговли, около 80 % технологических разработок. ТНК контролировали 90 % заграничных прямых инвестиций развитых стран, занимали господствующие позиции в международном производственно-техническом сотрудничестве, а также в отраслях, связанных с обслуживанием международного товарооборота, таких как финансирование, транспортировка, страхование, инженерное консультирование, коммерческая информация и реклама.

В международной практике широкое распространение получили термины: «транснационализация производства», «транснационализация капитала», «транснационализация хозяйственной жизни», «интернационализация» и «глобализация хозяйственной деятельности». Этими терминами обозначаются:

- новые явления, качественные изменения, происходящие в мировой экономике – рост числа и активности транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ);
- новый этап процесса интернационализации мирового хозяйства – глобализация, – отличающийся от предыдущих; изменение самого характера вовлечения стран и предприятий в международное разделение труда, что находит проявление в интернационализации научно-технического прогресса и процесса производства, когда мировой рынок фактически диктует стандарты качества и технико-экономические показатели продукции, выпускаемой как материнской компанией, так и ее филиалами и дочерними компаниями;
- форма интернационализации хозяйственной жизни в рамках ТНК, результатом которой является развитие международного производства в рамках ТНК, включающего производство на предприятиях материнской компании, ее филиалов и дочерних компаний тех видов продукции, которые участвуют в международном внутрифирменном кооперировании;
- новый более высокий уровень интернационализации производства и капитала, когда происходит его переход в новое качество – в высшую стадию интернационализации – глобализацию;
- процесс транснационализации, который неразрывно связан с расширением масштабов деятельности ТНК, с превращением ТНК в реальных субъектов международных рыночных отношений;
- новые формы организации хозяйственной жизни, которые способствуют ее глобализации.

Для процесса транснационализации характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление за рубежом прочных долговременных связей промышленных компаний и банков одной и той же страны.

Как феномен современного мирового хозяйства процесс транснационализации имеет под собой объективную основу – углубляющуюся глобализацию хозяйственной жизни, науки и техники, производства, резкое повышение роли и расширение географических рамок кооперационных связей, позволяющих объединять в крупные международные научно-производственные образования элементы

производственных структур различных стран. Транснационализация производства и капитала определяется громадной концентрацией экономической мощи, финансовых, производственных и научно-технических ресурсов в рамках крупнейших ТНК.

При сопоставлении терминов «транснационализация» и «интернационализация» следует иметь в виду, что понятие «интернационализация» шире, чем «транснационализация». Под транснационализацией обычно понимается образование международных промышленных и финансовых концернов путем создания зарубежного производства (для ТНК) или филиалов банков (для ТНБ) на основе единой собственности, обеспечивающей контроль за деятельностью подконтрольных предприятий.

Процесс транснационализации производства и капитала в 90-е годы продолжал усиливаться и приобрел много новых черт.

Укрупнение масштабов собственности в рамках ТНК, происходившее за счет слияний и поглощений, привело к изменению монополистической структуры как отдельных отраслей хозяйства, так и международной монополистической структуры в целом. Характерно, что наиболее активными участниками таких слияний и поглощений были гигантские корпорации, входящие в группы отраслевых лидеров. Специфику современных слияний и поглощений можно представить следующим образом: межнациональный характер интеграции производства в рамках ТНК; приобретение активов крупных зарубежных фирм, слияния компаний-гигантов; наиболее высокая интенсивность слияний в базовых отраслях промышленности – автомобильной, химической, сталелитейной, резинотехнической; слияния и поглощения охватывают небольшие по размерам фирмы; многократные перепродажи ранее приобретенных фирм, которые сразу не вписываются в оргструктуру головной фирмы или не обеспечивают намеченную прибыль; ликвидация технологически устаревших, малоэффективных производств.

В конце 90-х годов число ТНК превысило 45 тыс. В сферу их деятельности входило около 280 тыс. дочерних компаний и филиалов за границей. На их долю приходилась одна треть промышленных активов мира и две трети активов в странах базирования. Эти корпорации осуществляли в 1997 г. продажи на сумму 7 трлн долл. Рост прямых иностранных инвестиций в результате расширения ТНК превосходил все остальные виды хозяйственных связей в мире: в 4 раза – внутреннее производство, в 2 раза – внутренние инвестиции, в 2,5 раза – экспорт, в 1,5 раза – платежи за технологию. Транснациональные корпорации осуществляют 80–90 % экспорта промышленно развитых стран мира. Для 100 крупнейших компаний доля зарубежных продаж в общем объеме реализации составила более 40%.

Новые тенденции, которые появились в *зарубежном инвестировании*, кратко можно охарактеризовать следующим образом: замедление темпов роста зарубежного прямого инвестирования; изменение направленности прямых зарубежных капиталовложений: превращение США в крупнейшего импортера иностранного капитала; выдвигание Японии на третье место (после США и Англии) среди крупнейших инвесторов капитала благодаря завоеванию японскими компаниями значительных конкурентных преимуществ в ряде технологически передовых отраслей.

В 2000 г., по расчетам экспертов ЮНКТАД, объем исходящих прямых иностранных инвестиций составил 800 млрд долл. При этом 90% мирового объема прямых иностранных инвестиций приходилось на долю материнских компаний развитых стран, в том числе 60% на компании США, Франции, Англии, Германии и Японии.

Важным элементом процесса транснационализации капитала является увеличение в огромных масштабах *заграничной деятельности крупнейших коммерческих банков* и превращение их в мощные транснациональные банки – ТНБ. Развитие системы участия нередко приводит к превращению банковских и промышленных предприятий в равноправные структурные звенья диверсифицированных концернов. Многие крупные промышленные и торговые фирмы поглощают кредитные учреждения или создают собственные кредитные институты, через которые привлекают вклады, осуществляют операции страхования, торговлю недвижимостью.

Новым аспектом транснационализации капитала является *расширение деятельности ТНК в сфере услуг*. Это относится к деятельности страховых, торговых, туристских компаний, превратившихся в ТНК и занимающих решающие позиции в своих областях деятельности. Характерно расширение операций и сферы деятельности транснациональных банков: создание ими венчурных компаний по изобретательству, лизинговых и инжиниринговых фирм. Произошло увеличение инвестиций промышленных ТНК в наукоемкие услуги и услуги производственного характера, что во многом

явилось результатом транснационализации специализирующихся на услугах компаний, которые считаются относительно новым субъектом прямого зарубежного инвестирования. У промышленных ТНК также появилось много дочерних компаний и филиалов, относящихся к сфере услуг; промышленным ТНК принадлежит почти половина всех зарубежных прямых инвестиций в сфере услуг.

В результате транснационализации производства и капитала произошел огромный рост взаимозависимости, взаимопереплетения национальных экономик и *образование транснационального монополистического капитала*, превращение ТНК и ТНБ в главных субъектов мирохозяйственных связей, которые рассматривают весь мир как глобальную сферу своей деятельности. При этом происходит переплетение собственности ТНК и ТНБ и их кредитно-финансовой деятельности, что во многих случаях приобретает форму сращивания международного капитала и образования транснационального финансового капитала.

Согласно оценке ЮНКТАД, сделанной на основе разработки комплексного количественного показателя, объединяющего пять основных критериев – продажи, производство, занятость, активы и инвестиции, уровень транснационализации составил в среднем 50%, а применительно к 100 крупнейшим американским ТНК – 26%.

Для современного периода характерна переориентация деятельности ТНК на отрасли обрабатывающей промышленности как развитых, так и развивающихся стран. При этом отмечается их особая заинтересованность в развитии наукоемких отраслей промышленности развитых стран, где сосредоточено примерно две трети принадлежащих ТНК заграничных дочерних компаний.

ТНК стремятся перенести на заграничные дочерние предприятия в развитых странах производство технически сложной и капиталоемкой продукции, требующей больших затрат и использования новейших материалов. Этому способствует возможность получения в этих странах средств для финансирования высококвалифицированных кадров специалистов и рабочих, а также необходимых материалов. Следствием данного процесса является значительное усиление иностранного капитала в обрабатывающей промышленности развитых стран. Особенно сильны здесь позиции американских компаний. Наиболее глубоко американские ТНК проникли в такие отрасли, как точное машиностроение, химическая, электротехническая, транспортное машиностроение, где они практически имеют возможность определять отраслевые пропорции и направления развития международного разделения труда.

Эволюция межфирменных рыночных отношений в современных условиях проявляет себя в гигантском росте размеров крупнейших фирм и масштабов их хозяйственной деятельности, усложнении внутрифирменных связей в результате роста заграничной деятельности и диверсификации производства, в расширении сфер монополистического господства и возрастающего воздействия ТНК на все процессы, происходящие на мировом рынке.

Следствием высокой степени интернационализации производства у крупнейших ТНК явилось установление ими господства на мировых товарных рынках и в ведущих отраслях мирового хозяйства. Решающая роль монополий-гигантов на мировом рынке определяется тем, что они занимают господствующее положение не только в производстве и коммерческом экспорте, но и в торговле патентами и лицензиями, предоставлении технических услуг, осуществлении подрядных работ, так как в их руках сосредоточена основная часть научно-технических достижений и передового производственного опыта. Поскольку крупнейшие ТНК значительную часть продукции производят и экспортируют со своих заграничных предприятий, роль отдельных ТНК на мировом рынке определяется не столько показателями их экспорта, сколько их долей в мировом производстве отдельных товаров.

Господствующие позиции на важнейших отраслевых товарных рынках занимает небольшая группа крупнейших фирм-гигантов, причем «лидер» заметно отрывается от своих конкурентов. Характерно, что практически на всех важнейших отраслевых рынках насчитывается всего 3–5 крупных фирм, у которых обороты по продажам превышают половину оборота компании «лидера». При этом в таких отраслях, как нефтяная, автомобильная, электротехническая, авиакосмическая, пищевая, резинотехническая, лидер по оборотам почти на одну треть опережает ближайших конкурентов. Такое положение обеспечивает ему ведущую роль на рынке, позволяет проводить политику «лидерства в ценах» и воздействовать на формирование мировых цен.

На рынке автомобилей на долю 26 крупнейших компаний приходится более 90 % мирового выпуска легковых и 60% грузовых автомобилей, при этом доля трех первых компаний составляет более 50%. На рынке ЭВМ господствуют пять американских монополий, из них только на «ИБМ», приходится около

60%. Рынок энергосилового оборудования на 70% находится под контролем трех компаний: «Дженерал электрик», «Вестингауз электрик», «Браун, Бовери».

В отраслях общего машиностроения, металлургической, химической, фармацевтической намного больше крупных компаний с оборотами, превышающими 30 и 40% от оборотов лидеров.

На мировом рынке фармацевтических товаров господствуют 5 фирм, электронных товаров – 25, химической продукции – 18 фирм. Доля мирового экспорта, контролируемого 15 крупнейшими ТНК, на рынке натурального каучука составляет 70–75%, нефти – 75, олова – 75–80, меди – 80–85, какао – 85, хлопка, пшеницы, кофе, табака – 85–90, железной руды – 90–95%.

В число крупнейших компаний мира входят фирмы разных стран, фактически монополизировавшие производство соответствующих видов продукции в своих странах. Это говорит о том, что отраслевое направление процессов монополизации в мировом хозяйстве в целом вытекает из процессов монополизации, происходящих в отдельных странах. Широкая монополизация мирового рынка, рассматриваемая как следствие монополизации внутренних рынков отдельных стран, позволяет сделать вывод об однотипности используемых ими методов господства и конкурентной борьбы.

Одной из особенностей современного этапа развития ТНК является усиление их позиций не только на отраслевых рынках, но и во всех других сферах хозяйственной деятельности: в торговле, на транспорте, в страховом деле, туризме и других.

Таким образом, типичным для современных условий является господство в различных областях мирового хозяйства относительно небольшого числа международных фирм-гигантов, которые делят между собой контроль за производством или рынком конкретных товаров или услуг.

ТНК оказывают определяющее воздействие на изменение характера и направлений международного разделения труда, осуществляемое путем заграничного инвестирования. Важную роль в укреплении позиций ТНК на мировых товарных рынках сыграло их технологическое лидерство в глобальном масштабе. Благодаря доступу к финансовым ресурсам они сконцентрировали в своих руках новейшие научно-технические достижения, производственные мощности по изготовлению инновационной продукции, оборудование, обеспечивающее технологический процесс по выпуску новой продукции. Затраты на НИОКР у крупнейших ТНК составляют свыше 20% от общемировых затрат. ТНК США и европейских стран инвестируют 80 % всех средств в отрасли высокотехнологичного производства, а также в банковский и страховой бизнес.

Растущая транснационализация хозяйственных связей обуславливает единый подход к регулированию наиболее важных сфер экономических отношений не только на мировых товарных рынках, но и в рамках отдельных группировок и прежде всего ЕС.

3.4. Особенности современных межфирменных рыночных отношений

Для современного этапа характерно переплетение основных механизмов регулирования хозяйственной структуры мирового хозяйства – рыночной конкуренции, монополистического регулирования и государственного вмешательства в экономику. Различие между монопольными и конкурентными силами – это не столько различия между регулирующими и стихийными силами, сколько между разными типами регулирования.

Конкурентные рыночные отношения претерпели в современных условиях существенные изменения. Это проявилось в первую очередь в уменьшении элементов стихийности в межфирменных отношениях и усилении регулирующих начал под воздействием ТНК и проводимой государством антимонопольной политики. Традиционно считается, что свободная конкуренция обеспечивает более эффективное использование ресурсов, стимулирует инновационные процессы и появление новой высококачественной продукции.

Конкуренция – это по существу предложение конкурентами дополнительных возможностей, их более широкий выбор. Конкуренты определяют, какого рода результаты деятельности можно продавать и какую цену получить. Поэтому в условиях рынка положение фирмы объективно зависит от конечных результатов ее деятельности, признанных и оплаченных потребителем. Рынок и конкуренция выступают мощными стимуляторами повышения качества, обновления продукции и технологии, действенным средством постоянного контроля за движением издержек производства. Фирма может получить дополнительную прибыль только в том случае, если она будет вести предпринимательскую деятельность более эффективно, чем конкуренты. Как не может быть конкуренции без конкурентов, так и конкуренция невозможна, если конкурентам запрещено предпринимать действия, целью которых

является увеличение их доли на рынке.

Для современных условий характерно завоевание доли рынка не столько методами силового давления, сколько согласованными, скоординированными действиями производителей при установлении и повышении цен, определении объемов и видов продукции, применяемых технологий и оборудования, выборе партнеров.

Согласованные действия могут осуществляться на основе картельных и других соглашений, а также сговора крупнейших производителей и применения ими методов и средств несправедливой деловой практики. Под этим обычно понимаются такие действия производителей, которые направлены на достижение исключительного положения на рынке несправедливыми методами (несправедливо завышенные или заниженные цены, устранение с рынка конкурента, ограничение сферы предпринимательской деятельности контрагента, защитная практика, бойкоты, дискриминация партнеров).

Тот факт, что цена у всех продавцов на рынке одинакова, еще не свидетельствует о наличии или отсутствии конкуренции. Важно то, почему эти цены одинаковые, т. е. какими методами и средствами осуществляется регулирование межфирменных рыночных отношений между участниками олигополии или между фирмами-конкурентами.

Обычно деятельность фирмы или олигополии признается антиконкурентной по результатам ее воздействия на рыночную ситуацию и структуру рынка. Для выявления этого воздействия анализируются объем предложения товара на рынке, сокращение продаж и размеров производства, установление уровня цен. Уменьшение элемента стихийности, проявляющегося в конкуренции, связано с осуществлением маркетинга, планирования и прогнозирования в рамках крупнейших фирм – участников олигополии. Это дало возможность говорить о рыночном управлении, о регулировании пропорций рынка на межфирменном уровне.

Проведение государственной антимонопольной законодательной политики, направленной на поддержание конкуренции, мотивируется тем, что конкуренция является эффективным координатором экономической деятельности, но для сохранения ее на должном уровне требуется проведение государственной политики, направленной против монопольно-регулирующих сил.

В 90-е годы наблюдалось усиление рыночного конкурентного механизма. Сложился экономический механизм, регулирующий распределение производственных ресурсов, внедрение результатов технического прогресса, определяющий требования к эффективности производства. Вместе с тем постоянно ведется поиск новых форм совмещения рыночного и административного регулирования, как в рамках отдельных компаний, национальных хозяйств, так и в международной сфере хозяйственной деятельности.

Речь идет о формировании универсальной интернациональной рыночной стоимости и ее модификации – цены производства, выступающей в качестве нормативной категории, которая служит критерием эффективности как международного, так и национального производства. На первый план выдвигается задача защиты тех национальных хозяйств, которые не выдерживают требований эффективности по международным стандартам. Интернациональные стоимости товаров, услуг, технологии, капиталов, рабочей силы оказывают все большее давление на динамику национальных стоимостей – как конечном критерии эффективности производства и использования ресурсов. Цена, устанавливаемая крупной компанией, остается рыночной категорией, органически включенной в рыночный механизм, сохраняя роль важнейшего регулятора производственных ресурсов. При этом при распределении капиталовложений в рамках отдельных компаний решающим критерием служат цены и связанные с ними другие стоимостные величины – прибыль, издержки производства и т. д. В конечном счете изменение цен, их соотношения определяются комплексом рыночных сил как со стороны предложения, так и со стороны спроса. Как бы велика ни была власть той или иной крупной компании или группы компаний над рынком, она может осуществляться только в условиях учета всех конкурентных сил.

Экономика подавляющего числа стран мира глубоко втянута в мирохозяйственные связи. Национальный рынок и его требования формируются во все возрастающей мере под воздействием мирового рынка и международной конкуренции. В современных условиях свободной международной миграции капитала, рабочей силы, унификации требований потребителей, снижения таможенных тарифов уровень конкурентоспособности продукции на национальных рынках и на внешних рынках выравнивается. Местные фирмы, ориентируясь только на внутренний рынок, должны учитывать международный уровень конкурентоспособности, поскольку на внутреннем рынке они встречаются с

зарубежными фирмами-производителями аналогичной продукции. Мировой рынок выступает в роли регулятора общественного производства, пропорций, складывающихся в рамках национальной экономики и в рамках мирового хозяйства.

Значительная емкость национального рынка стимулирует создание и быстрое развитие специализированных производств, их оптимизацию, тем самым способствуя повышению конкурентоспособности конечной продукции по технико-экономическим показателям, качеству, цене и как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Емкий внутренний рынок создает благоприятные условия для расширения национального экспорта и предоставляет возможность для импорта зарубежных товаров, составляющих конкуренцию продукции национальных производителей. Высококонкурентный национальный рынок является важнейшим условием конкурентоспособности отдельных предприятий, однако, поскольку национальные рынки интегрируются в мировой рынок, происходит глобализация масштабов конкуренции и превращение ее в международную конкуренцию. В этих условиях национальный уровень конкурентоспособности устанавливается в основном внешними условиями производства и сбыта и достижение этого уровня является обязательным условием конкурентоспособности национальных производителей. Глобализация хозяйственной деятельности практически полностью охватывает такие отрасли, как автомобильная, фармацевтическая, производство компьютеров, полупроводников, генераторов, строительных машин, пластмасс, а также телекоммуникационную, авиакосмическую. Степень глобализации отраслей неодинакова и обычно определяется следующими факторами: специализацией производственных компаний; долей расходов на научные исследования и разработки в общих издержках у отдельных компаний отрасли; уровнем международной отраслевой конкуренции; использованием в производстве продукции передовых технологий, ноу-хау; сроками внедрения на рынок новых видов продукции и услуг; возможностью снижения материалоемкости производства в результате свободного доступа к глобальным источникам сырья.

Глобализация хозяйственной деятельности на отраслевом уровне является важным фактором регулирования межфирменных отношений на мировом рынке. Это регулирование осуществляется через внутрифирменное управление ТНК по следующим направлениям:

- *научные исследования и разработки* – распределение финансовых ресурсов и научного потенциала при проведении фундаментальных исследований и разработке сложных изделий и технологических процессов; экономия времени на внедрение новой продукции благодаря совершенствованию управления инновациями; повышение гибкости производства в целях удовлетворения быстро меняющихся требований и запросов потребителей; рост эффективности разработок как следствие их координации в мировом масштабе;
- *обеспечение ресурсами* – увеличение рыночных возможностей в результате объединения источников ресурсов, включая финансовые; повышение уровня стандартизации промежуточной продукции, ее качества и технико-экономических показателей;
- *производство* – экономия на масштабах хозяйственной деятельности; возможность последовательного использования международного разделения труда; глобальная эффективность издержек производства в результате относительного снижения затрат, сложности выпускаемых изделий и производственных процессов, использования внутрифирменных ценовых механизмов;
- *маркетинг* – специализация на выпуске конкретно определенных изделий в результате координированных действий рыночных субъектов в отношении удовлетворения требований потребителей, распределения избыточной продукции, стандартизации систем информации, планирования и контроля;
- *распределение и сбыт* – эффективное и скоординированное использование рекламы и товарного знака; экономия на сбытовых расходах в результате согласованного распределения поставок на отдельные рынки с использованием современных информационных технологий; обеспечение качественного и современного технического обслуживания продукции, благодаря унификации частей, деталей и запасных частей и использованию единых нормативов качества.

Глобализация издержек производства предполагает оптимизацию издержек за счет использования преимуществ международного разделения труда. Это возможно, поскольку между отраслями и отдельными странами существуют существенные различия в уровнях издержек на всех этапах создания продукции, что относится к таким факторам производства, как трудовые ресурсы, местоположение производственных мощностей (земля), финансирование (капитал). Глобальное распределение используемых ресурсов, входящих в издержки производства, способствует снижению затрат. Это

широко используется автомобильными компаниями, закупающими сырье и компоненты у многочисленных субпоставщиков в разных странах. Таким путем достигается повышение конкурентоспособности продукции, что свидетельствует о рациональном использовании внутрифирменных рыночных механизмов, играющих важную роль в рыночном саморегулировании.

Проблемы глобальных масштабов возникли в разных областях экономической жизни – в торговле, валютно-финансовых отношениях, на рынках капитала, экологии, природопользовании, обеспечении продовольствием, энергетике, миграции людей, в образовании, здравоохранении и др.

В ответ на глобальные перемены используется глобальный подход к решению связанных с ними проблем. Он проявляется в усилении монополистического регулирования мировых товарных рынков, а также в регулировании в рамках интеграционных группировок, в частности в Европейском Союзе в связи с созданием единого рынка.

РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 4. Организационные формы государственного регулирования в развитых странах Запада

4.1. Органы государственного регулирования

В государствах с федеративным устройством (США, Канада, Германия, Испания и др.) существуют центральные и местные парламенты, правительства и суды, занимающиеся наряду с решениями других задач регулированием экономики на общегосударственном и региональном уровнях.

Парламенты принимают законы, определяющие развитие экономики, утверждают ежегодные бюджеты и отчеты по ним; разрабатывают среднесрочные программы развития страны. Решающую роль играют комитеты, подкомитеты и комиссии по экономическим вопросам. Именно в этих комитетах достигаются компромиссы: с объединениями предпринимателей, представляющими интересы хозяйствующих субъектов; с политическими партиями, имеющими собственные программы развития экономики; профсоюзами, защищающими интересы работников различных отраслей хозяйства.

В комитетах согласовываются как общие, так и частные вопросы экономической политики; разрабатываются основы структурной, финансовой, социальной, внешнеэкономической политики, а также меры регулирования хозяйственной конъюнктуры. Направления экономической политики в регионах согласовываются и определяются в местных парламентах.

Важнейшими органами государственной власти, осуществляющими регулирование в развитых странах, являются:

- министерство экономики – реализует государственную экономическую политику в соответствии с законами и целями правительства;
- министерство финансов – обеспечивает финансирование государства в целом и государственных регулирующих мер в частности;
- министерство обороны – осуществляет закупки военной техники и материалов, военное строительство;
- министерство транспорта – ведет строительство и реконструкцию дорог, мостов, портов, аэродромов;
- министерство сельского хозяйства, министерство социального обеспечения, министерство внешней торговли, министерство промышленности и торговли (в Японии).

Среди государственных органов большую роль играют управления железных дорог, почты, телеграфа, государственных банков, таможенное управление, коммерческие суды и арбитраж.

Центральный банк, не зависимый от правительства, осуществляет денежно-кредитную политику.

Местные исполнительные органы власти – правительства земель, штатов, областей, муниципалитеты – занимаются сбором некоторых налогов, выдачей строительных подрядов, финансированием местной инфраструктуры, государственной поддержкой конкретных проектов и фирм.

Повышение эффективности государственного регулирования достигается на основе разработки моделей, использования количественных методов экономического анализа и систем управления. Важную роль играет использование в разработке методов и инструментов регулирования, в составлении экономических программ развития ведущих специализированных научно-исследовательских центров,

оснащенных передовой компьютерной техникой и привлекающих к такой работе крупнейших специалистов в области экономики. Подобные центры существуют, например, во Франции, Германии, Нидерландах, Японии, Швеции. Они строят свои исследования на информации, получаемой от объединений предпринимателей, отдельных компаний, банков, расположенных в разных регионах и отражающих принадлежность к различным отраслям хозяйства. Научные центры заключают с хозяйствующими субъектами соглашения о предоставлении им информации в виде ответов на поставленные центром вопросы. Вопросы касаются прежде всего их отношения к мерам регулирования, проводимым государством, например, изменение налоговых ставок, норм амортизационных отчислений, цен, политики найма рабочей силы и др. Ответы содержат оценку уже введенной или чаще предлагаемой меры с точки зрения ее последствий для конкретной фирмы, выраженных в количественных показателях – изменение прибыли, инвестиций, занятости, дивидендов.

После обработки и обобщения полученных результатов определяются степень эффективности отдельных мер и инструментов государственного регулирования для достижения поставленных целей, совместимость отдельных инструментов и их взаимосвязь.

Затем на основе многовариантных расчетов определяется реальное воздействие предполагаемых регулирующих мер на экономику страны и разрабатываются рекомендации для министерства экономики и министерства финансов в отношении приоритетных целей, мер и средств государственного регулирования. На их основе принимаются решения, требующие исполнения.

Важную роль в выработке и реализации политики в области государственного регулирования играют также консультативные советы, создаваемые при правительстве. Так, в Германии при правительстве существует Совет экспертов, который ежегодно представляет главе правительства – канцлеру доклад под названием «Заключение Совета экспертов о развитии народного хозяйства страны в текущем году» (в 1993 г. по решению федерального правительства был создан Совет экспертов по технологии при канцлере Германии). Совет экспертов был образован на основе федерального закона. В законе определены его задачи и функции:

- Совет должен изыскивать пути обеспечения одновременно стабильности цен, высокого уровня занятости и внешнеэкономического равновесия при постоянном и умеренном росте в масштабах экономики в целом;
- Совет не уполномочен давать рекомендации по конкретным экономическим и социально-политическим действиям правительства;
- члены Совета должны быть независимыми и отличаться особыми экономическими знаниями и опытом работы в народном хозяйстве;
- члены Совета должны удовлетворять обязательному требованию: их социально-экономические взгляды должны быть «в рамках системы рыночного хозяйства»;
- члены Совета определяются по квалификации, способностям, знаниям, достоверности высказываемых суждений и прогнозов.

В состав нынешнего Совета экспертов входят пять известных профессоров экономистов, каждый из которых отвечает за подготовку определенного раздела. Ежегодные расходы на работу Совета экспертов оцениваются в 3 млн. немецких марок. Совет экспертов назначается на пять лет. Совет обычно не обновляется полностью, кандидатов подбирают на освободившиеся места, с тем чтобы обеспечить преемственность в работе. Список кандидатов подготавливает начальник управления хозяйственной политики федерального министерства экономики. Список кандидатов должен получить одобрение представителей союзов предпринимателей и профсоюзов. Однако он не согласовывается ни с руководством фракций, ни с парламентскими фракциями.

Рекомендации и прогнозы Совета экспертов ориентируют хозяйствующих субъектов, объединения предпринимателей, государственные органы управления в отношении тенденций развития экономики; содержат контрольные цифры.

Прогнозы экономического развития страны, представляемые Советом экспертов на протяжении последних почти 50 лет, в основном правильно оценивали тенденции, совпадали или незначительно отклонялись от фактических показателей. Поэтому Совет зарекомендовал себя как авторитетный совещательный орган при правительстве.

Решения о регулировании принимаются на государственном уровне. Часто эти решения носят политический характер. Лица, непосредственно занимающиеся регулированием, являются политическими деятелями. Именно политики, а не экономисты зачастую решают, какие из регулирующих агентств следует создавать и чем они должны заниматься. Экономический анализ

оказывает влияние на решения по регулированию и дерегулированию, но только косвенным образом. Юристы, выступающие в роли законодателей или работающие в органах регулирования, не всегда прислушиваются к рекомендациям экономистов.

4.2. Государственное регулирование в США

4.2.1. Особенности государственного административного управления в США

Регулирование в США представляет собой систему косвенного воздействия на экономику и сферы общественной жизни, в которых господствует частный бизнес. Оно призвано обеспечить бесперебойное функционирование хозяйства, основанного на частнопредпринимательской собственности. В ходе длительной практики государственного регулирования экономики создан сложный, разветвленный аппарат, контролирующей хозяйственно-предпринимательскую деятельность.

Особенностью государственного регулирования в США является его сравнительно небольшая жесткость, преобладание форм косвенного воздействия государства на хозяйственную деятельность предпринимателей. Так, в отличие от западноевропейских стран и Японии в США никогда не был значительным государственный сектор, не применялась в крупных масштабах национализация, при которой государственное регулирование становится прямым управлением деятельностью государственных предприятий в промышленности, на транспорте и в связи. Американское государство также никогда не применяло политику поощрения картелизации, которую другие развитые страны использовали в целях усиления своих позиций в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Вместе с тем в США используются особые формы государственного регулирования, в частности антитрестовское, и специфическое регулирование инфраструктурных и финансовых отраслей. Соединенные Штаты как федеративная республика базируются на взаимодействии трех ветвей власти: исполнительной в лице Президента, законодательной – Конгресс и судебной – Верховный суд США.

Исполнительная власть включает правительственный кабинет, а также особый управленческий институт – аппарат сотрудников Белого дома. Во главе каждого из 14 ведомств американского правительства стоят лица, имеющие ранги министров. В кабинет входят еще до 100 различных федеральных ведомств – управлений, бюро, агентств. Хотя их шефы не имеют министерских рангов, это тоже часть исполнительной власти.

Взаимоотношения исполнительной и законодательной власти четко разграничены, конституционно определены и тщательно отработаны практикой и проверены временем.

Важнейшей проблемой системы государственно-административного управления в США в современных условиях является проблема баланса между центральной администрацией и властями штатов в федеральной системе.

Государственное административное управление осуществляется на нескольких уровнях – федеральном, штатов и местном. Соотношение различных уровней государственной власти, их полномочия и функции определены Конституцией США, конституциями штатов, федеральными законами и законами штатов.

Конституция США, действующая с 1789 г., наделила центральное – федеральное правительство страны важнейшими полномочиями, которые были переданы ему объединившимися в союз штатами. На федеральное правительство возложена ответственность за национальную оборону и содержание вооруженных сил, выпуск денег в обращение, регулирование внешней торговли между штатами, организацию почтовой службы. Для осуществления возложенных на него полномочий федеральное правительство было наделено правом издавать законы, устанавливать и собирать налоги, получать займы. Конституция США и федеральные законы являются высшими законами страны, поэтому любое положение конституции или закона штата, противоречащее Конституции США или федеральному закону, может быть решением суда объявлено недействительным.

Характерной особенностью американского государственного управления является значительная его децентрализация. Конституция не определяет полномочий правительств 50 штатов, входящих в федерацию. Они осуществляют верховную власть во всех областях, которые Конституция не передала в ведение федерального правительства. Федеральное правительство гарантирует штатам территориальную целостность, защиту от нападения со стороны других государств, от внутреннего насилия. Местные органы полностью самостоятельны в подведомственных им областях. Целый ряд полномочий и сфер деятельности передан на местный уровень и осуществляется без какого бы то ни

было вмешательства со стороны федерального правительства. В компетенцию штатов и местных органов власти традиционно входят образование, благосостояние, полиция, пожарные службы и обеспечение другими услугами местного характера, такими как библиотечное обслуживание, канализация и утилизация отходов.

Хотя в Конституции США говорится, что все права, не предоставленные явно федеральному правительству, остаются за штатами, тем не менее допускаются различные толкования, благодаря которым точные разграничения оказываются затруднительными. Так, конституционное положение, дающее право федеральному правительству контролировать деловые отношения между штатами, создало основу для федерального регулирования почти всей деловой деятельности, так как почти вся она так или иначе связана с торговлей между ними.

В США не существует единой системы местных органов. Организация местного управления находится в ведении штатов и местные органы управления создаются в соответствии с законами штатов. Правительства штатов без согласования с федеральным правительством или правительствами других штатов определяют юридический статус, территориальные границы, организационные формы, полномочия местных органов. Отсюда – чрезвычайное многообразие организационных форм местного самоуправления и большая адекватность местным условиям.

Управление на местах осуществляют графства, муниципалитеты, тауншипы и тауны.

Графства представляют собой административно-территориальные единицы, на которые делятся штаты. Графства существуют в 48 штатах. Их нет в двух штатах – Коннектикут и Род-Айленд. На органы управления графства возлагаются переданные им правительствами штатов следующие обязанности: организация выборов; оценка собственности, подлежащей налогообложению; сбор поимущественных налогов; поддержание общественного порядка; строительство и эксплуатация железных дорог; социальное обеспечение. В регионах с городским населением, где нет муниципалитетов, графства обеспечивают также предоставление типично городских услуг: управление коммунальным хозяйством, здравоохранением, аэропортами, библиотеками. Функции и полномочия органов управления графства почти во всем своем объеме определяются конституциями и законами штатов. Основными источниками доходов графств являются межправительственные поступления (около 38% доходов) и поступления от налогов (около 37% доходов). При этом в межправительственных поступлениях основную роль играют средства, получаемые от правительств штатов, а в налогах – налоги на собственность (главным образом на недвижимость – землю и здания). Более половины расходов графств идут на здравоохранение, социальное обеспечение, образование, дорожное строительство, содержание дорог.

Тауншипы и тауны являются административно-территориальными единицами, существующими в некоторых штатах. Тауншипы имеются в штатах среднего Запада, в основном в сельской местности. Тауншипы выполняют на местном уровне целый ряд функций, которые в других местах осуществляются органами управления графств. Их наиболее важная функция – строительство и ремонт дорог, но они также могут вести здравоохранением, образованием, социальным обеспечением. Больше всего тауншипов в штате Миннесота. Тауны существуют в штатах Новой Англии, где они служат основной единицей административного деления, а также в штатах Нью-Йорк, Висконсин, Миннесота. Тауны состоят из одного или нескольких городских поселений и окружающей их сельской местности.

На большей части территории США муниципалитеты управляют городами и другими населенными пунктами. Они наделены юридическими правами муниципальных корпораций. Муниципальные корпорации имеют целый ряд общих черт с предпринимательскими корпорациями: могут владеть собственностью, покупать и продавать ее; преследовать в судебном порядке отдельных лиц и организации; отвечать по суду за свои действия; занимать денежные средства и предоставлять займы; заключать контракты и осуществлять коммерческие операции. В этом отличие муниципалитетов от управления графств, которые не имеют прав корпораций. Муниципалитеты могут быть расположены на территории графства или быть частью территории штата.

Муниципалитеты действуют во всех штатах. Они обычно обеспечивают полицейскую и пожарную охрану, функционирование канализационных систем и уборку мусора, осуществляют мероприятия в области здравоохранения. Межправительственные поступления составляют примерно четвертую часть доходов муниципалитетов, налоги дают почти одну треть, в том числе половина всех налоговых поступлений приходится на налоги на собственность. Около 17% поступлений приносят доходы от коммунальных предприятий и продажи спиртных напитков.

Школьные округа создаются для руководства школами и их финансирования; специальные округа –

для выполнения самых разнообразных функций: пожарной охраны, водоснабжения, жилищного строительства, строительства школьных зданий. Школьные и специальные округа создаются по решению законодательных собраний штатов. Они пользуются финансовой автономией: имеют право устанавливать налоги, получать вознаграждения за свои услуги, выпускать займы.

Существуют транспортные округа, портовые округа и др. В их функции входит также предоставление услуг, которые другие местные органы не обеспечивают. Так, Управление Нью-Йоркского порта является многоцелевым специальным округом, созданным по соглашению между штатами Нью-Йорк и Нью-Джерси для эксплуатации портов, туннелей, мостов, аэропортов в городе Нью-Йорк и вокруг него.

Таким образом, система органов местного управления в США имеет сложный характер. Однако в целом она функционирует эффективно благодаря следующим особенностям:

- полномочия всех местных органов управления четко определены в законодательном порядке;
- в пределах своих полномочий местные органы управления полностью самостоятельны;
- местные органы управления функционируют на твердой финансовой базе, которая обеспечивает их административно-хозяйственную самостоятельность.

В современных условиях заметно возросла роль в регулировании экономики государственных органов в целом и органов исполнительной власти, в особенности президента, правительства, министерств, ведомств, именуемых обычно правительственными или административными учреждениями, либо просто администрацией.

Объективный процесс усиления государственного регулирования привел к расширению государственного аппарата. Появилось много новых правительственных учреждений, наделенных полномочиями по регулированию хозяйственных и социальных отношений. Административные учреждения получили широкие нормотворческие полномочия. Правительство сконцентрировало в своих руках все наиболее важные полномочия по осуществлению государственной политики. Поэтому важное значение приобрели юридические нормы, определяющие структуру, функции и порядок деятельности административных органов, что составляет современное административное право США. Оно стало самостоятельной отраслью права и важнейшей составной частью всего комплекса норм, регламентирующих поведение должностных лиц и граждан в системе государственно-административного управления.

Административное право регулирует взаимоотношения администрации с частными лицами; устанавливает правила, регулирующие организационные аспекты внутренней деятельности исполнительных учреждений; определяет правовые принципы, призванные руководить действиями государственных служащих, в том числе когда они вступают в отношения или в конфликт с частными лицами, заявляющими свои права.

Административное право понимается представителями англо-американской (общей) системы права как совокупность юридических норм, регламентирующих деятельность административных учреждений и их служащих. Это отрасль публичного права, которая имеет дело с администрацией. Административное право США (*administrative law*) определяется в широком смысле как право, регулирующее всю государственную деятельность, за исключением законодательства и правосудия. Оно определяет полномочия и порядок деятельности административных учреждений: (1) нормотворчество; (2) административная и судебная деятельность; (3) контроль судов над администрацией.

Поскольку США является федеративным государством, то там существуют независимо друг от друга федеральное административное право и в каждом штате свое штатное административное право.

(1) Нормотворчество. Административное право США решает две основные проблемы нормотворчества: делегирование законодателями нормотворческих полномочий административным учреждениям; их нормотворческую процедуру. Обе проблемы рассматриваются с точки зрения взаимоотношений между частными лицами – в основном предпринимателями и администрацией. Нормотворческая процедура предоставляет гражданам или частным организациям возможности для защиты их личных и имущественных прав. В административном процессе доминируют крупные фирмы, поэтому в США административное право занимается главным образом регулированием деятельности крупных корпораций.

Административное нормотворчество в США базируется не на конституциях, а на делегировании административным учреждениям законодательных полномочий со стороны законодательных органов, т.е. оно является делегированным законодательством. Американское делегированное законодательство

включает в свой состав не только административные нормативные акты, изменяющие действующее законодательство, но и подзаконные акты, другими словами, те нормативные акты, которые изданы административными учреждениями в развитие законов.

Признание законодательного характера нормотворческой деятельности административных учреждений официально определено в федеральном Законе об административной процедуре от 11 июня 1946 г. (ЗАП). В ст. 2 (с) ЗАП говорится, что «нормативный акт означает заявление учреждения, предназначенное применить, истолковать или установить закон (law)».

Административные нормативные акты бывают двух видов: 1) акты, которые вводят в действие законы при возникновении фактов или условий, указанных в делегирующем законе (contingent legislation); 2) дополняющие или подзаконные акты (supplementary or subordinate legislation).

К первому виду – контингентным актам – относятся акты Президента о введении или прекращении действия законов об эмбарго, о таможенных пошлинах и чрезвычайных законов. Так, законом о торговле 1974 г. Президенту было предоставлено право вести переговоры с правительствами зарубежных государств по поводу уровня таможенных пошлин.

К актам второго вида, дополняющим или интерпретирующим положения соответствующих законов, относятся, в частности:

- предписания Комиссии по ценным бумагам и биржам, регулирующие операции фондовых бирж;
- Закон о зерновых стандартах, предоставляющий департаменту сельского хозяйства право устанавливать стандарты качества зерна, продаваемого внутри страны и за рубежом;
- акты, издаваемые в целях обеспечения безопасности Береговой охраной США относительно строительства морских судов и управления ими; акты Управления гражданского воздухоплавания в отношении обеспечения безопасности в воздушном сообщении;
- акты Комиссии по торговле между штатами в отношении безопасности сухопутных перевозок;
- акты, издаваемые Департаментом труда относительно уровня минимальной заработной платы, которую должны платить рабочим и служащим фирмы – контрагенты правительства.

Сюда же относятся административные акты, устанавливающие стандарты в определенных областях государственного регулирования, в частности, в регламентации производства и продажи продовольственных товаров и медикаментов, контроля за их качеством.

Административные нормативные акты имеют силу закона, их нарушение влечет за собой применение к нарушителю определенных санкций.

Нормотворческая процедура, предусматривающая подготовку нормативных актов, в отношениях с гражданами и с частными организациями (фирмами) включает следующие способы: петиции граждан и организаций; оповещение о подготовке нормативного акта; предоставление гражданам свободного доступа к досье учреждений; консультации, конференции и совещательные комитеты; регистрация и опубликование нормативных актов; отсрочка вступления нормативного акта в действие.

(2) Судебная деятельность административных учреждений включает следующие функции:

- административный арбитраж;
- лицензирование;
- надзор за исполнением законов и других нормативных актов;
- налоговый суд;
- арбитраж в сфере социального обеспечения;
- административные санкции.

Административный арбитраж разбирает заявления и претензии частных лиц. В одних административных учреждениях такая работа осуществляется наряду с нормотворчеством, в других рассмотрение споров является единственной функцией. Судебные учреждения устанавливают права и обязанности частных лиц в ходе осуществления ими полномочий двух видов:

- регулирующих – лицензирования, надзора за исполнением законов и других нормативных актов, а также налогообложения;
- распределяющих – выдачи пенсий, субсидий и дотаций.

Лицензирование – это единственный вид регулирующей деятельности административных учреждений, который регламентируется федеральным ЗАП и Примерным штатным ЗАП.

Федеральный ЗАП в ст. 2 (е) определяет лицензирование как административный процесс предоставления, возобновления, отказа от выдачи, отзыва, временного прекращения действия, аннулирования, отмены, ограничения, изменения, модификации или установления условий использования лицензии. Лицензия означает полное или частичное административное разрешение,

сертификат, одобрение, регистрацию, устав, членство, статутное изъятие или иную форму разрешения.

Лицензирование – это важнейшее направление регулирующей деятельности администрации. Так, согласно Закону о федеральной авиации 1958 г., ни одна авиакомпания не может начать перевозки без сертификата, выдаваемого Управлением гражданского воздухоплавания. Заявление с просьбой о выдаче такого сертификата подается в Управление, которое обязано провести по нему слушание. Извещение о проведении слушания направляется не только заявителю, но и другим авиакомпаниям и заинтересованным лицам и организациям. Все оповещенные лица могут явиться на слушание и высказаться по существу дела. Слушание проводится в порядке, сходном с судебным. Лицензирование составляет существенную часть деятельности Комиссии по ценным бумагам и биржам. Согласно закону о ценных бумагах 1933 г., все заявления об обороте акций и других ценных бумаг, содержащие информацию о них, подлежат регистрации в Комиссии и считаются зарегистрированными, если в течение 20 дней после передачи в Комиссию, последняя не откажется от их регистрации, издав соответствующий приказ. Законом о фондовой бирже 1934 г. Комиссии по ценным бумагам и биржам дано полномочие регистрировать фондовые биржи и ценные бумаги, которые на них продаются.

Средством воздействия на регулируемую отрасль служит угроза временного прекращения или невозобновления лицензий.

Использование лицензирования как средства государственного регулирования хозяйственной деятельности частного сектора широко используется на федеральном уровне. В начале 70-х годов в США насчитывалось 1240 видов деятельности, занятие которыми разрешалось при наличии лицензий. На федеральном уровне лицензирование путем выдачи сертификатов осуществляют:

- Управление гражданского воздухоплавания;
- Комиссия по ценным бумагам и биржам;
- Комиссия по торговле между штатами (по новым железнодорожным и автомобильным перевозчикам);
- Федеральная электроэнергетическая комиссия (на строительство гидроэлектростанций);
- Федеральная комиссия связи (в области радио и телевидения);
- Ядерная регулирующая комиссия (на использование ядерной энергии).

Помимо лицензий, разрешающих создание предприятия, административные учреждения выдают лицензии на занятие определенной профессией:

- Береговая охрана – морякам;
- Федеральная комиссия связи – радиооператорам;
- Управление гражданского воздухоплавания – авиамеханикам;
- Комиссия по ценным бумагам и биржам – брокерам и продавцам ценных бумаг.

Решение административного учреждения по лицензионному вопросу может быть обжаловано в суде.

Надзор за исполнением законов и других нормативных актов предполагает, что административное учреждение выступает одновременно в роли следователя и в роли судьи, что отличает административную юстицию США от традиционного правосудия.

Суть надзорной деятельности таких учреждений, как Федеральная торговая комиссия и Национальное управление трудовых отношений, состоит из: определения того, что составляет нарушение положений закона; расследования факта нарушения каким-либо лицом этих законоположений; издания запретительного приказа.

Федеральная торговая комиссия в соответствии с Законом об ее образовании от 1914 г. обязана предотвращать использование в торговле нечестных методов конкуренции. При обнаружении таких методов и невозможности или нежелательности их устранения в неофициальном порядке Комиссия предпринимает следующие действия:

- после проведения расследования заявляет против правонарушителя административный иск с изложением обвинений и указанием даты проведения слушания;
- лицу, которое обвиняется в нечестных методах конкуренции, предоставляется возможность изложить на слушании свои доводы против издания Комиссией запретительного приказа;
- на слушании выступают другие заинтересованные лица;
- по материалам слушания, если в этом есть необходимость, издается приказ;
- при неисполнении приказа Комиссия обращается в соответствующий федеральный апелляционный суд с иском о принудительном его исполнении;
- суд по просьбе лица, против которого издан административный приказ, может отменить или изменить его.

Полномочиями по устранению нечестной практики наделены также Национальное управление трудовых отношений, Комиссия по торговле между штатами и многие другие учреждения. Национальное управление трудовых отношений обязано осуществлять наблюдение за исполнением Закона о национальных трудовых отношениях 1935 г. Закон ставит целью уменьшить случаи возникновения трудовых конфликтов, мешающих междуштатной и внешней торговле путем поощрения практики и процедуры коллективных договоров и охраны прав работников на полную свободу союзов, организацию и назначение представителей по их собственному выбору для ведения переговоров о сроках и условиях их найма, либо для иной взаимной помощи или защиты. В соответствии с этим законом и Законом Тафа-Хартли Управление уполномочено издавать приказы о прекращении и воздержании от нечестной трудовой практики как со стороны предпринимателей, так и со стороны работников.

После проведения расследования Управление заявляет против правонарушителя административный иск, устраивает слушания, издает приказ, в случае неисполнения которого прибегает к помощи суда.

Комиссия по торговле между штатами надзирает за деятельностью железнодорожных компаний, в частности, издает приказы о выплате компенсаций тем предпринимателям, которые потерпели ущерб вследствие предоставления железнодорожными компаниями скидок с железнодорожных тарифов другим компаниям.

Департамент сельского хозяйства в соответствии с Законом о мясозаготовителях и скотопригонных дворах 1921 г. уполномочен издавать запретительные приказы против мясозаготовителей, практикующих нечестные, дискриминационные или обманные методы. В силу Закона о зерновых стандартах 1916 г. этот Департамент контролирует законность определения качества зерна и его перевозок в междуштатной и внешней торговле.

Налоговый суд США состоит из 16 судей, каждый из которых единолично слушает налоговые дела и выносит по ним решения.

Исполнение федеральных налоговых законов возложено прежде всего на Бюро внутренних доходов в Департаменте Казначейства.

Федеральная система налогообложения построена на базе самообложения. Граждане США сами, руководствуясь налоговыми законами и инструкциями Бюро внутренних доходов, заполняют налоговые декларации. Затем эти декларации проверяются сотрудниками Бюро, которые в необходимом случае указывают, какие суммы должны быть доплачены или возвращены.

Арбитраж в сфере социального обеспечения осуществляется Администрацией социального обеспечения, на которую возложено исполнение Закона о социальном обеспечении 1935 г., измененного и дополненного в 1956 и в 1965 г. Согласно этому закону федеральные учреждения, занимающиеся вопросами социального обеспечения, назначают и выплачивают пенсии по старости, инвалидности и в случае потери кормильца, а также осуществляют больничное и медицинское страхование. Закон предусматривает также оказание помощи штатам в назначении и выплате пособий по безработице, нуждающимся семьям с детьми, слепым, в предоставлении медицинских и иных услуг матерям и детям.

Заявления с просьбами о назначении пенсий направляются в Администрацию социального обеспечения. Заявления рассматриваются арбитрами и ревизорами в местных отделениях Администрации. Арбитр, проверяя представленные заявителем документы, устанавливает, соответствует ли ходатайство требованиям закона, и при положительном ответе назначает пенсию. Решение арбитра проверяется затем ревизором. Специальные вопросы, такие как правовые, сумма пенсии, источники ее покрытия, решаются группами специалистов в арбитражной секции. Лицо, несогласное с решением арбитра или ревизора, имеет право потребовать пересмотра его дела в том же местном отделении. В случае несогласия заявителя с результатами пересмотра устраивается слушание под председательством административного судьи.

Решение административного судьи может быть обжаловано в апелляционном совете – полунезависимом органе в системе Администрации социального обеспечения, который является последней инстанцией. Его решения могут быть обжалованы только в суде.

Административные санкции – это административные приказы, которые вступают в силу после того, как суд вводит их в действие по иску административного учреждения; непосредственно без санкции суда.

Однако административное учреждение не имеет права самостоятельно принудить какое-либо частное лицо к исполнению приказа, если это лицо отказывается его выполнить. Чтобы наказать гражданина или организацию, не исполняющих административный приказ, учреждение должно прибегнуть к

помощи суда.

(3) Контроль судов над администрацией. Суды в США призваны контролировать правомерность функционирования двух других ветвей государственной власти – законодательной и исполнительной. Право федеральных судов контролировать деятельность администрации предусмотрено в Конституции США (ст. III, раздел 2). В гражданско-правовой области суды выполняют важную роль в обеспечении упорядоченного функционирования хозяйственного механизма.

В области взаимоотношений администрации и частных лиц судьи призваны разрешать споры между публичным и частным секторами. Судьи обязаны следить за тем, чтобы администрация соблюдала законность, необходимую для обеспечения нормального функционирования частно-предпринимательского сектора и административного аппарата.

При возникновении спора между частным лицом-гражданином, фирмой, корпорацией и административным учреждением и после того, как этот спор не удалось урегулировать на уровне учреждения, частное лицо может прибегнуть к содействию суда. В целях охраны прав частных предпринимателей с тем, чтобы были обеспечены благоприятные условия для их хозяйственной деятельности, законодательство США предоставляет судам большие возможности по контролю над администрацией.

Источниками административного права США являются: конституции (федеральные и штатные), законы федерации и штатов, судебные решения и акты административных учреждений.

Конституции, как правило, не формулируют каких-либо принципов или норм административного права. Они содержат главным образом негативные ограничительные формулировки. Конституции в основном указывают пределы, которые не должны переступать: законодательные органы при формулировании ими норм административного права; административные учреждения в их деятельности; суды при осуществлении контроля как над законодателями так и над администрацией.

Одним из главных принципов, положенных в основу Конституции США и конституций штатов, является разделение властей.

Статья I Конституции (раздел 1) содержит положение о том, что все законодательные полномочия вверены Конгрессу. В разделе 8 в первых 17 абзацах указываются объекты, на которые распространяются эти полномочия, а именно: налоги, пошлины и другие денежные сборы; займы; торговля; банкротства; чеканка и установление ценности монет и их обращение; государственные ценные бумаги; единицы мер и весов; почта, наука, ремесла; авторское и изобретательское право; организация и деятельность подчиненных Верховному суду судебных органов; нарушение международного права; объявление и ведение войны, армия и флот, полиция, столичный округ.

В последнем абзаце раздела 8 говорится, что Конгресс имеет право «издавать все законы (laws), которые необходимы и надлежащи для осуществления как вышеуказанных прав, так и всех других прав, которыми настоящая Конституция наделяет Правительство Соединенных Штатов, его Департаменты или его должностных лиц». Данное положение Конституции означает, в частности, что федеральный законодательный орган имеет исключительное право на издание законов по любым аспектам организации и деятельности исполнительной власти США.

Статья II Конституции возлагает исполнительную власть на Президента, подробно указывая принадлежащие ему полномочия. Президент согласно Конституции не имеет права издавать нормативные акты. Такое право он получает от Конгресса. Конгресс делегировал Президенту право на издание нормативных актов почти по всем вопросам, по которым в соответствии с Конституцией Конгресс имеет право издавать законы. Вместе с тем Конгресс следит за тем, чтобы исполнительная власть не выходила за пределы предоставленных ей полномочий и если Президент или иное должностное лицо издает нормативный акт без достаточных оснований, конгрессмены, несогласные с мерами правительства, могут выдвинуть обвинение в превышении исполнительной властью предоставленных ей полномочий и попытаться аннулировать акт.

В 1966 г. Конгресс кодифицировал пятый раздел Свода законов США под названием «Правительственная организация и служащие». В этот раздел вошел Закон об административной процедуре (ЗАП). В 1969 г. около 20 штатов имели собственные законы об административной процедуре.

Федеральный закон об административной процедуре (ст. 2(a)) под административным учреждением подразумевает коллегиальный орган или должностное лицо в системе исполнительной власти, как самостоятельные, так и действующие в составе других органов, наделенные правом принимать окончательные решения. Это означает, что термин «административные учреждения» относится ко всем

организационно самостоятельным учреждениям исполнительной власти (департаментам или независимым агентствам). Административными учреждениями не являются: Конгресс, суды; органы управления территориями и владениями США, а также столичным округом; военные суды и военные комиссии, а также правительственный орган, выполняющий чисто исполнительную функцию. Деятельность административного учреждения состоит из нормотворчества (rulmaking) и вынесения решений по спорам (adjudication), включая лицензирование.

Администрация предполагает не простое исполнение, а управление, главным образом через регулирование, осуществляемое с помощью передаваемых административным учреждениям нормотворческих и судебных полномочий.

Признание того или иного органа в качестве административного учреждения означает, что его деятельность должна осуществляться в процедурных рамках, установленных федеральным или штатными законами об административной процедуре. Как федеральный, так и штатные законы об административной процедуре предоставляют частному лицу определенные возможности для участия в административном процессе в целях защиты своих прав и интересов, а также для последующего обращения в суд.

Принцип разделения властей, положенный в основу конституций, хотя и не препятствует передаче административным учреждениям части законодательных и судебных полномочий (а судам – в санкционировании такой практики), на деле сдерживает процесс наделения администрации ничем не ограниченными полномочиями.

Конгресс и законодатели штатов создали в качестве административных учреждений Независимые агентства, которые наделили нормотворческими и судебными полномочиями и уравнили в правах с предусмотренными конституциями органами исполнительной власти. Создание Независимых агентств и возникновение связанного с их деятельностью специфически американского административного права было обусловлено особенностями американской конституционной системы, построенной на разделении властей, точнее полномочий.

Закон об административной процедуре от 11 июня 1946 г. (ЗАП) уравнил в правах Департаменты (министерства) и Независимые агентства. Этот закон считается кодексом американского административного права. Согласно ему каждому органу в системе исполнительной власти, обладающему правом определять правовой статус частных лиц путем издания нормативных актов или приказов, присваивается единообразное наименование «административное учреждение» («agency»). Например, администрации делегируются полномочия не только по установлению цен, но и по реорганизации всей структуры административного аппарата, включая упразднение и создание Департаментов и Агентств. Получив большие полномочия, административные учреждения издают акты в интересах тех, кто может оказывать на них наиболее сильное давление. Как правило, речь идет о крупных промышленных компаниях. В результате эти учреждения выработали систему торга по каждому решению между чиновниками и предпринимателями. Это способствовало развитию коррупции в государственном аппарате.

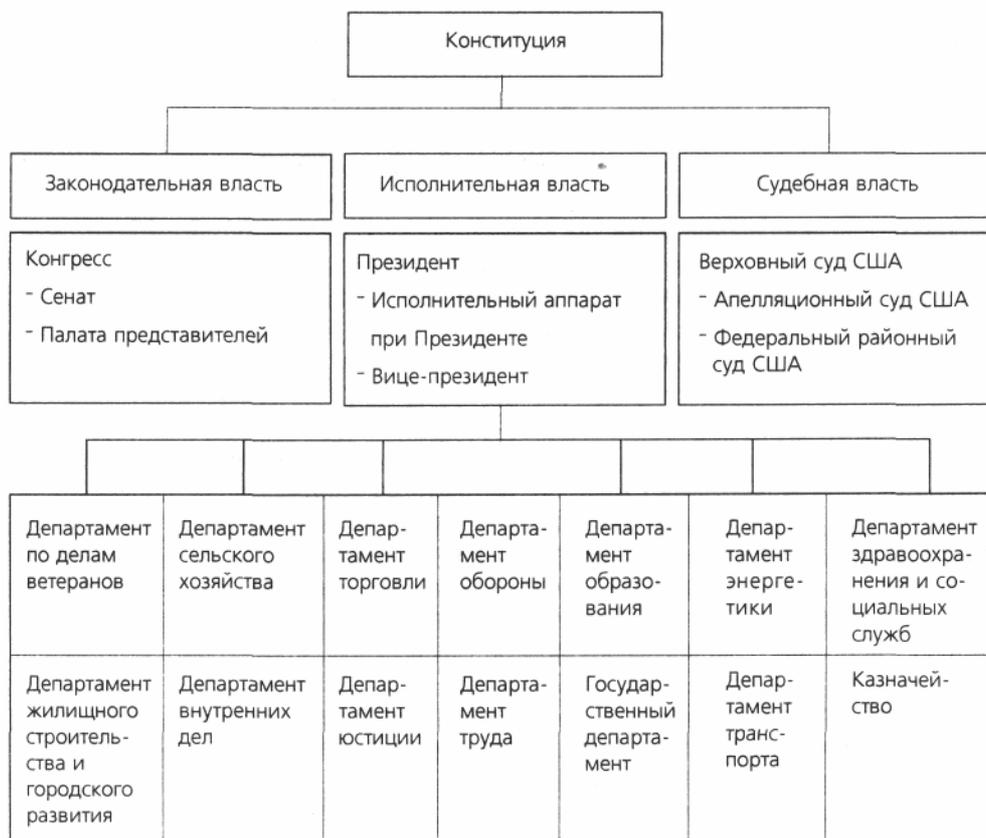
4.2.2. Структура и функции органов государственного управления в США

Аппарат, осуществляющий государственное управление в США, включает разветвленную сеть органов и организаций с различным объемом и характером полномочий. В него входят:

- Конгресс, законодательные власти штатов и местные органы власти;
- Президент, губернаторы штатов и мэры, исполнительный аппарат при Президенте, правительственные департаменты;
- Вице-президенты;
- Федеральные корпорации;
- Агентства.

СХЕМА

Структура органов государственного управления в США



I. Органы законодательной власти (Legislative Branch)

Конгресс (The Congress) является законодательным органом, который принимает законы; выделяет средства на запрашиваемые президентом программы; устанавливает экспортно-импортные ограничения; решает вопросы, имеющие отношения к стимулированию экспорта.

Конгресс США – это двухпалатный законодательный орган. Он состоит из Сената (верхней палаты) (Senate) и Палаты представителей (нижней палаты) (House).

Срок работы Конгресса – два года. Традиционно каждый срок делится на две годовые сессии. Выборы одной трети состава Сената происходят каждые два года. Сенаторы пользуются исключительным правом утверждать или отвергать назначение кандидатур, предложенных президентом, ратифицировать договоры, судить государственных чиновников, подвергнутых импичменту, выбирать вице-президента, если ни один из кандидатов не набрал большинства голосов во время выборов.

Члены Палаты представителей могут вносить законопроекты, касающиеся государственных доходов, начинать процедуру импичмента государственных служащих и выбирать президента, если ни один кандидат не получил большинства голосов на выборах. В Палате представителей председательствует спикер. Он обычно назначается общим собранием фракции партии большинства. Спикер имеет право голосовать по любому вопросу, но делает это обычно тогда, когда необходимо избежать равного распределения голосов. В помощь партийным лидерам в обеих палатах избираются так называемые организаторы партии. В задачу партийного организатора входит добиться, чтобы члены партии соблюдали партийную дисциплину и голосовали в соответствии с решением партийной верхушки, а также присутствовали на заседании во время голосования по важным вопросам. Для тщательной проработки и изучения проблем в Конгрессе существует система комитетов.

Специальные комитеты распускаются сразу после того, как их непосредственные задачи выполнены.

В состав *Сената* входят следующие комитеты*.

1. Ассигнований (Appropriations)
2. Международных отношений (Foreign Relations)
3. Финансовый (Finance)

4. По делам вооруженных сил (Armed Services)
5. Юридический (Juridiciary)
6. Сельского хозяйства, продовольствия и лесного хозяйства (Agriculture, Nutrition and Forestry)
7. Торговли, науки и транспорта (Commerce, Science and Transportation)
8. Банков, жилищного строительства и городского развития (Banking, Housing and Urban Affairs)
9. Бюджетный (Budget)
10. Занятости и трудовых ресурсов (Labor and Human resources)
11. Энергетики и природных ресурсов (Energy and Natural Resources)
12. Окружающей среды и общественных работ (Environment and Public Works)
13. По делам правительства (Government Affairs)
14. По делам ветеранов (Veterans Affairs)
15. Правил и административных органов (Rules and Administration)
16. По делам малого бизнеса (Small Business)

* Составлено на основе учебного пособия: «Основы политической системы США» / Под ред. Л.П. Вишневской. – М.: МГИМО, 1999.

Палата представителей включает следующие комитеты:

1. Правил (Rules)
2. Ассигнований (Appropriations)
3. Путей и средств (Ways and Means)
4. По делам вооруженных сил (Armed Services)
5. Юридический (Juridiciary)
6. Сельского хозяйства (Agriculture)
7. Энергетики и торговли (Energy and Commerce)
8. По иностранным делам (Foreign Affairs)
9. По правительственным операциям (Government Operations)
10. Банков, финансов и городского развития (Banking, Finance and Urban affairs)
11. Бюджетный (Budget)
12. По вопросам образования и занятости (Education and Labor)
13. По внутренним делам и делам инкорпорированных территорий (Interior and Insular Affairs)
14. Науки и технологий (Science and Technology)
15. Общественных работ и транспорта (Public Works and Transportation)
16. По делам почты и гражданской службы (Post Office and Civil Service)
17. Торгового флота и рыболовства (Merchant Marine and Fisheries)
18. По делам ветеранов (Veterans Affairs)
19. По делам малого бизнеса (Small business)
20. По делам округа Колумбия (District of Columbia)
21. По делам административных органов Палаты (House Administration)
22. По делам Палаты представителей (Official Conduct).

Прохождение законопроекта включает несколько этапов. Первый – внесение его в Конгресс. Вначале, согласно процедуре, он попадает в соответствующий комитет, где должен получить рекомендацию. Затем начинаются процессы слушаний в Палате представителей и Сенате, в законопроект вносятся поправки. Если при рассмотрении документа между палатами возникают разночтения и разногласия, он направляется в так называемую согласительную комиссию, состоящую из представителей обеих палат. В комиссии начинаются новые дискуссии вокруг документа. Она стремится выработать компромиссный вариант. Если это удастся, то законопроект вновь ставится на голосование в палатах, но вносить в него поправки в этот период уже нельзя.

Ни один законопроект или международное соглашение, выдвинутое или подписанное исполнительной властью, ни одно назначение президентом в правительственный кабинет или на посты послов, тем более федеральный бюджет или ассигнования, идущие со стороны правительства, не могут вступить в силу без утверждения Сенатом и(или) Палатой представителей. В системе взаимоотношений исполнительной и законодательной властей давно уже сложилась система сдержек и противовесов, и Президент, и Конгресс имеют рычаги воздействия друг на друга.

После одобрения законопроекта Сенатом и (или) Палатой представителей законопроект поступает

Президенту. Он может подписать его в течение 10 дней – тогда это уже закон; наложить вето, которое Конгресс вправе отвергнуть двумя третями голосов каждой из палат, и тогда документ также становится законом. Президент может ничего не предпринимать, в этом случае законопроект автоматически становится законом через десять дней.

В Конгрессе принято несколько видов голосования: голосуют голосом – депутаты кричат «да» или «нет», а спикер определяет, кто кричит громче – сторонники или противники законопроекта; голосуют вставанием – сторонники и противники законопроекта проходят соответственно по обеим сторонам кафедры спикера, а счетчики их подсчитывают. В наиболее важных случаях производится поименное голосование. В Палате для этого используется электронная система.

Стараясь провести свою линию в Конгрессе, американская администрация, в частности, сделала ставку на институт лоббистов. Это в основном бывшие правительственные чиновники или бывшие конгрессмены и сенаторы. Формы общения лоббистов администрации с конгрессменами и сенаторами разнообразны: они заходят для бесед в кабинеты законодателей, приглашают их на ленчи и ужины, устраивают в их честь домашние приемы. Давление исключается. Главный козырь – убеждение с помощью разных аргументов и фактов, которые должны доказать законодателям актуальность и необходимость принятия того или иного правительственного законопроекта.

II. Органы исполнительной власти (Executive Branch, The Administration)

В системе органов исполнительной власти в США административными учреждениями являются следующие.

1. Президент
2. Исполнительный аппарат при Президенте
3. Правительственные департаменты (их 14)
4. Федеральные агентства
5. Федеральные корпорации
6. Независимые агентства, в том числе 28 регулирующих агентств и 8 распределяющих агентств.

Все перечисленные учреждения выполняют не только административно-правовые функции, но и исследовательские, планирующие, совещательные, координационные, административно-финансовые. При этом в Департаментах выполнение неадминистративно-правовых функций составляет основную часть их работы, поскольку Департаменты вместе с Конгрессом и Президентом выступают в качестве важнейших органов, формирующих и реализующих политику государства. Они осуществляют проведение в жизнь политических решений, принятых исполнительными и судебными органами. Административные учреждения применяют законы и другие нормы права к гражданам и частным организациям, т.е. вступают в непосредственный правовой контакт с частными лицами, в основном с предпринимателями. Путем издания нормативных предписаний и разрешения конкретных споров они реализуют федеральное право.

Административные учреждения выносят решения о правах и обязанностях конкретных лиц, и эти решения в дальнейшем могут быть, как правило, изменены только судами. Все другие неадминистративные учреждения в системе исполнительной власти не обладают непосредственными властными полномочиями в отношении действий частных лиц.

1. Президент (The President) согласно ЗАП (ст. 2(a)) относится к разряду административных учреждений. Ему делегированы Конгрессом огромные нормотворческие полномочия, в том числе и такие, с помощью которых он может изменить правовой статус частных лиц. Многие права субделегированы Президентом главам Департаментов и другим должностным лицам.

Избирательная кампания по выбору Президента делится на две основные стадии: предвыборная (праймериз, национальные партийные съезды) и избирательная в собственном смысле, которая длится после съездов до момента выборов.

В 38 штатах и федеральном округе Колумбия проводятся так называемые «закрытые» первичные выборы, к участию в которых допускаются лишь избиратели, официально заявившие о своей партийной принадлежности. В 14 из этих штатов такое заявление можно сделать при получении бюллетеня для голосования. В остальных 24 штатах избиратели должны заявить о своей партийной принадлежности заблаговременно (от 10 дней до 1 года). В 12 штатах первичные выборы – «открытые», где избирателям выдаются бюллетени всех партий, из которых они, находясь в кабине для голосования, выбирают бюллетень своей партии. В штатах Аляска, Луизиана и Вашингтон избирателям выдается один бюллетень, в который включаются все кандидаты независимо от партийной принадлежности. Избиратель же помечает имя одного кандидата, подсчет проводят отдельно по претендентам каждой из

партий.

Недостаток способа выдвижения кандидатов и использование системы первичных выборов заключается в том, что требуются значительные финансовые средства и организационные ресурсы для выборов. Кроме того, из-за такой достаточно громоздкой системы избирательная кампания приобретает очень продолжительный характер. В США практически все организационные вопросы, связанные с выдвижением кандидатов на выборные федеральные должности, отданы на усмотрение штатов. Процесс в значительной степени облегчается наличием двух влиятельных общенациональных признанных партий, что изначально ограничивает число реальных кандидатов на выборную должность.

Формирование финансовых фондов для кандидатов на президентский пост регулируется федеральным законом. В соответствии с законодательством источниками денежных поступлений могут быть: пожертвования частных лиц и заинтересованных групп; взносы от партийных комитетов (эти средства, в свою очередь, формируются из частных пожертвований); личные средства кандидатов. Законом запрещается получение взносов от иностранных граждан, национальных банков, корпораций и профсоюзов.

Характер социально-политической системы в США таков, что в ходе предвыборной борьбы за президентское место кандидаты двух основных политических партий заключают тайные сделки с крупнейшими компаниями. В ответ на конкретные обещания будущих привилегий последние оплачивают большую часть расходов на предвыборную кампанию, которые достигают миллионов долларов. В результате каждый новый президент приходит в Белый дом со своими собственными «политическими долгами».

Кандидатура на пост Вице-президента, предлагаемая Президентом, подлежит утверждению Сенатом и Палатой представителей. После одобрения кандидатуры Конгрессом Вице-президент приводится к присяге.

Президент и Вице-президент являются единственными выборными официальными лицами правительства США, которые избираются не непосредственно американскими избирателями, а группой выборщиков. Чтобы стать президентом, нужно получить большинство (270 из 538) голосов коллегии выборщиков.

Конгресс установил день голосования на президентских выборах – во вторник после первого понедельника в ноябре каждый четвертый год.

Каждый штат избирает число выборщиков, равное числу членов Палаты представителей, плюс два сенатора от этого штата. Число членов Палаты представителей от каждого штата определяется численностью населения штата.

В Конгрессе – 435 членов Палаты представителей и 100 сенаторов. В 1964 г. округу Колумбия впервые было разрешено избрать трех выборщиков, тем самым число членов коллегии выборщиков было доведено до 538 человек. По давней традиции, а в некоторых случаях по закону штата, избранные выборщики голосуют за кандидата своей партии, что дает последнему все голоса выборщиков штата, хотя согласно Конституции, они не обязаны этого делать.

Выборщики собираются в первый понедельник после второй среды в декабре в здании законодательного собрания своего штата. Запечатанные списки с результатами голосования выборщиков от штата направляются в Конгресс. В США действует система большинства, согласно которой победившим на выборах считается тот, кто набрал больше голосов, чем каждый из его противников в отдельности. На выборах в ноябре избиратели голосуют за кандидатов в президенты не прямо, а через выборщиков, которые, в свою очередь, избирают Президента и Вице-президента. Если ни одному из кандидатов не удастся получить большинства из 538 голосов выборщиков, то Президента в соответствии с Конституцией выбирает Палата представителей.

Первичные выборы «праймериз» в США проводятся с тем, чтобы определить популярность отдельных кандидатов в президенты, а также избрать делегатов на общенациональные съезды партий.

Во время выборов партия, набравшая относительное большинство в каком-либо из штатов – хотя бы в один голос, – получает право подать голоса выборщиков от этого штата за своего кандидата. Голоса избирателей, отдавших предпочтение соперничающей партии, попросту не учитываются. В этих условиях возможны случаи, когда кандидаты, не получившие большинства голосов избирателей, тем не менее становились президентами, собрав большинство в коллегии выборщиков.

Обычно результаты выборов становятся известны сразу после голосования в ноябре, ибо выборщики обязаны отдать свои голоса кандидатам той партии, по списку которой они проходят.

Вступление Президента во власть именуется «инаугурацией». Раз в четыре года ровно в полдень 20

января человек, избранный Президентом, стоя перед членами своего кабинета, Верховного суда, Конгресса и другой публикой на площадке восточной лестницы Капитолия, кладет левую руку на Библию и, подняв правую руку, повторяет вслед за председателем Верховного суда короткий текст присяги. Привлечение к ответственности за нарушение закона Президента или другого высокопоставленного федерального должностного лица, не подлежащего увольнению в обычном порядке, именуется «импичментом». Согласно Конституции США федеральные должностные лица отрешаются от должности, если по обвинению в порядке импичмента они будут признаны виновными «в измене, взяточничестве или других тяжких преступлениях и проступках».

Обычно расследование проводится юридическим комитетом, который представляет свою рекомендацию Палате представителей. Решение об импичменте принимается Палатой простым большинством голосов. После того, как принято решение об импичменте, Палата выбирает из числа своих членов уполномоченных, которые будут представлять обвинение на суде Сената. Само решение об импичменте недостаточно для смещения должностного лица; для этого нужно, чтобы Сенат вынес решение о виновности (вердикт виновности).

Роль суда в этих случаях выполняет Сенат. Если речь идет о Президенте или Вице-президенте, председательствует главный судья Верховного суда, во всех других случаях – вице-президент или временный председатель Сената. Обвиняемый имеет право на защиту. Сенат решает вопрос поименным голосованием (голосованием путем опроса). Для вынесения вердикта виновности необходимо большинство в две трети голосов. Вердикт виновности влечет за собой отстранение от должности, но не лишение права занимать такую должность впредь. Для этого требуется отдельное решение, которое принимается простым большинством.

Вопрос о передаче полномочий от Президента к Вице-президенту регламентируется Конституцией США, в которой зафиксировано: «В случае отстранения Президента от должности или его смерти, отставки либо неспособности осуществлять полномочия и обязанности названной должности таковые переходят к Вице-президенту; в случае отстранения, смерти как Президента, так и Вице-президента Конгресс может принять закон, указывающий, какое должностное лицо будет действовать в качестве Президента, пока не устранена причина неспособности Президента выполнять свои обязанности или не избран новый Президент».

Это положение дополнено и развито 25-й поправкой к Конституции, которая была принята Конгрессом вскоре после убийства Президента Кеннеди. Ее цель – уточнить понятия «вакансия президентской должности», «постоянная или временная неспособность» Президента осуществлять свои полномочия, а также более четко определить должность Вице-президента. В поправке, в частности, отмечается следующее:

1. В случае отстранения Президента либо его смерти или отставки Вице-президент становится Президентом.

2. Если должность Вице-президента становится вакантной, Президент назначает Вице-президента, который вступает в должность по утверждению большинством голосов обеих палат Конгресса.

3. Если Президент передает временному председателю Сената или спикеру Палаты представителей письменное заявление о том, что он не в состоянии осуществлять полномочия и обязанности своей должности, и пока он не передаст им письменного заявления обратного содержания, эти полномочия и обязанности выполняются Вице-президентом в качестве исполняющего обязанности Президента.

4. Если Вице-президент и большинство высших должностных лиц исполнительных департаментов либо другого такого органа, который Конгресс может законом предусмотреть, передают временному председателю Сената и спикеру Палаты представителей свое письменное заявление о том, что Президент не в состоянии осуществлять полномочия и обязанности своей должности, Вице-президент незамедлительно принимает на себя полномочия исполняющего обязанности Президента.

Поправка также предусматривает, что при необходимости дополнительного рассмотрения вопроса о судьбе главных государственных должностей Конгресс должен собраться в течение 48 часов и решить проблему не позднее чем за 21 день.

Конституция предоставила Конгрессу право определять, кто входит в «круг наследников» президентской власти после Вице-президента. Соответствующие законы принимались неоднократно, и в настоящее время действует закон 1947 г. в редакции 1965, 1977 и 1979 гг. После Вице-президента президентскую должность наследуют спикер Палаты представителей, затем временный председатель Сената, а после него члены кабинета в следующем порядке: государственный секретарь, министры – финансов, обороны, юстиции, внутренних дел, сельского хозяйства, торговли, труда, здравоохранения,

жилищного строительства, транспорта, энергетики.

2. Исполнительный аппарат при Президенте (Executive Office of the President) включает следующие учреждения:

- Канцелярия Белого дома;
- Административно-бюджетное управление;
- Совет экономических советников;
- Совет национальной безопасности;
- Совет по внутренним проблемам;
- Управление специального представителя по торговым переговорам;
- Совет по окружающей среде;
- Управление по вопросам телекоммуникационной политики;
- Совет по вопросам международной экономической политики;
- Специальное управление по предотвращению злоупотребления наркотиками;
- Совет по экономической политике;
- Совет по федеральному имуществу;
- Совет по стабилизации заработной платы и цен;
- Совет по энергетическим ресурсам.

Учреждения, составляющие Исполнительный аппарат при Президенте, не являются административными учреждениями; они не обладают нормотворческими и судебными полномочиями, позволяющими им выносить решения о правах и обязанностях частных лиц.

3. Правительственные департаменты согласно Своду законов США, именуемые также министерствами, включают:

1. Департамент по делам ветеранов (Министерство по делам ветеранов) (Department of Veterans Affairs), образован в 1989 г.

2. Департамент сельского хозяйства (Министерство сельского хозяйства) (Department of Agriculture), создан в 1889 г.

3. Департамент торговли (Министерство торговли) (Department of Commerce), образован в 1913 г.

4. Департамент обороны (Министерство обороны) (Department of Defence), образован в 1949 г.

5. Департамент образования (Министерство образования) (Department of Education), создан в 1979 г.

6. Департамент энергетики (Министерство энергетики) (Department of Energy), образован в 1977 г.

7. Департамент здравоохранения и социальных служб (Министерство здравоохранения и социальных служб) (Department of Health and Human Services), образован в 1979 г.

8. Департамент жилищного строительства и городского развития (Министерство жилищного строительства и городского развития) (Department of Housing and Urban Development), образован в 1965 г.

9. Департамент внутренних дел (Министерство внутренних дел) (Department of the Interior), образован в 1849 г.

10. Департамент юстиции (Министерство юстиции) (Department of Justice), создан в 1870 г.

11. Департамент труда (Министерство труда) (Department of Labor), создан в 1913 г.

12. Государственный департамент (Министерство иностранных дел) (Department of State), образован в 1789 г.

13. Департамент транспорта (Министерство транспорта) (Department of Transportation), создан в 1965 г.

14. Казначейство (Министерство финансов) (Department of Treasury), образовано в 1789 г.

Основной функцией правительственных департаментов является проведение законодательной и исполнительной политики. Например, Департаменту сельского хозяйства поручено поддерживать предписанные Конгрессом цены на сельскохозяйственную продукцию.

В Государственном департаменте и Департаменте обороны отсутствуют административные функции (в трактовке федерального ЗАП) и они исключаются из числа административных учреждений.

В 14 правительственных департаментах занято 85–90% федеральных государственных служащих. Они имеют общую структуру, хотя отличаются по размерам и по своим функциям.

Главы Департаментов – Секретари (министры), их заместители, руководители важнейших подразделений департаментов (управлений, отделов, служб) назначаются Президентом с последующим утверждением их Сенатом. Эти должностные лица могут быть уволены Президентом в любое время по его усмотрению. Секретари наделены полномочиями определять правовой статус частных лиц путем

издания нормативных актов или приказов. Руководители отдельных структурных подразделений Департаментов – управлений, отделов, служб могут наделяться такими же полномочиями главой Департамента. Так, приказом по Департаменту № 184-А секретарь Департамента торговли делегировал в 1968 г. директору Управления прямых зарубежных инвестиций функции, полномочия и обязанности в отношении прямых зарубежных инвестиций, которые были возложены на секретаря исполнительным приказом Президента. Директор, в свою очередь, получил право делегировать указанные функции, полномочия и обязанности своим подчиненным, руководствуясь указаниями Секретаря. Важнейшими из полномочий, делегированных директору, были полномочия на издание правил о порядке осуществления экспорта капитала за рубеж. Решения директора об отказе в предоставлении частному лицу разрешения на помещение капитала за рубежом можно обжаловать в Управлении инвестиционных апелляций, члены которого назначаются Секретарем Департамента. Решения апелляционного управления по такого рода жалобам являются окончательными в системе Департамента торговли и не могут быть пересмотрены даже Секретарем.

Правительственные Департаменты подразделяются на бюро, которые возглавляются профессиональными государственными должностными лицами.

4. Федеральные агентства выполняют чаще всего одну, но весьма сложную функцию. Например, Информационное агентство Соединенных Штатов (ЮСИА) осуществляет идеологическую функцию – представлять США в благоприятном свете и обеспечивать международную поддержку американской политике. Другое агентство – Национальное агентство по авионавигации и исследованию космического пространства (НАСА) выполняет функцию координации американских исследований в космосе. Каждое агентство возглавляется администратором, которого назначает Президент и которого он может снять с поста.

5. Федеральные корпорации согласно Своду законов США (§ 103) являются собственностью Правительства США или контролируются им. Они представляют собой сочетание правительственных агентств и предприятий частного бизнеса. К их числу относятся: Почтовая служба США, Федеральная корпорация страхования вкладов, Корпорация заграничных частных инвестиций, Экспортно-импортный банк, Управление по развитию долины реки Теннесси.

Корпорации участвуют в хозяйственном обороте на таких же правовых основаниях, как и частные корпорации. Они не являются административными учреждениями. Их деятельность регулируется нормами гражданского права. С частным сектором они строят отношения на основе контрактов (договорное право относится к области гражданского права).

Главы корпораций назначаются Президентом с согласия Сената. Они обладают значительной автономной властью. Корпорации могут принимать собственные решения по поводу распределения фондов, ассигнованных законодательной властью. Многие корпорации осуществляют строительство крупных общественных сооружений, которые не могут финансировать частные фирмы.

Федеральные корпорации действуют в соответствии с основными руководящими направлениями, установленными Конгрессом. Лишь небольшое число федеральных корпораций является прибыльным, большинство из них зависят от ежегодных правительственных субсидий.

6. Независимые агентства относятся к числу независимых учреждений. Независимые учреждения согласно Своду законов США (§ 104) включают: 1) все другие органы в системе исполнительной власти, кроме исполнительных и военных департаментов, правительственных корпораций, Почтовой службы и Комиссии почтовых тарифов; 2) Главное управление отчетности.

Независимость учреждения определяется его обособленностью от департаментов и Федеральных корпораций. К независимым учреждениям относятся Независимые агентства и другие органы системы исполнительной власти, в частности, учреждения, составляющие Исполнительный аппарат при президенте.

Независимые агентства создавались для регулирования предпринимательской деятельности и в современных условиях играют в этой области важную роль, обладая значительной властью, полученной от Конгресса США. Независимые агентства имеют полномочия на издание нормативных актов, определяющих права и обязанности частных лиц, и на издание после рассмотрения конкретных дел приказов, которыми также определяется правовой статус предпринимателей.

По характеру деятельности и полномочиям, в частности, по наличию или отсутствию нормотворческих или судебных полномочий, Независимые агентства делятся на три группы: 1) регулирующие; 2) распределяющие; 3) внутрисистемные.

(1) *К регулирующим Независимым агентствам* относятся те, которые осуществляют регулирование в

экономической, социальной, научной или культурной областях. Они контролируют деятельность частных лиц, в том числе предпринимателей и организаций в соответствующих областях, следят за соблюдением законов, издают нормативные акты, выдают лицензии, расследуют факты правовых нарушений и принимают меры для привлечения нарушителей к ответственности, рассматривают претензии.

Регулирующими агентствами в области экономики и социальной сферы являются (в скобках год образования):

- Комиссия по торговле между штатами (1887);
- Федеральная резервная система (1913);
- Федеральная торговая комиссия – ФТК (1914);
- Федеральная электротехническая комиссия (1920);
- Комиссия по ценным бумагам и биржам – КЦББ (1934);
- Федеральная комиссия связи (1934);
- Национальное арбитражное управление (1934);
- Национальное управление по трудовым отношениям – НУТО (1935);
- Федеральное авиационное управление (1938);
- Управление федеральных банков жилищного кредита (1955);
- Федеральная морская комиссия (1961);
- Агентство по охране окружающей среды (1970);
- Национальная администрация кредитных союзов (1970);
- Почтовая служба (1970);
- Комиссия по безопасности потребительских товаров (1972);
- Федеральная энергетическая администрация (1974);
- Ядерная регулирующая комиссия (1974);
- Комиссия по торговле товарами,купаемыми на срок (1974);
- Федеральное управление жилищного строительства – ФУС;
- Налоговое управление – НУ.

К регулирующим агентствам, осуществляющим квазисудебные функции, относятся:

- Комиссия гражданской службы (1883);
- Управление по пересмотру правительственных контрактов (1951);
- Комиссия по урегулированию претензий к иностранным государствам (1954);
- Комиссия по обеспечению равных возможностей для трудоустройства (1964);
- Комиссия по технике безопасности и охране здоровья на производстве (1970);
- Национальное управление по безопасности на транспорте (1975).

(2) *Распределяющие агентства* занимаются выдачей государственных денежных ссуд и пособий, решают вопросы предоставления частным лицам права на получение субсидий и дотаций. К ним относятся (в скобках год образования):

- Администрация фермерского кредита (1933);
- Администрация по делам малого бизнеса (1953);
- Администрация энергетических исследований и развития (1974).

Регулирующие и распределяющие Независимые агентства являются административными учреждениями, поскольку они наделены полномочиями выносить решения о правах и обязанностях частных лиц. Они, как правило, организационно обособлены от Департаментов и пользуются самостоятельностью даже по отношению к Президенту. Руководители Независимого агентства (члены коллегии, насчитывающей от 5 до 11 человек) назначаются Президентом и подлежат утверждению Сенатом. Они назначаются на срок, установленный законом, превышающий срок полномочий Президента. Независимые агентства непосредственно подотчетны Конгрессу. Вместе с тем Президент оказывает воздействие на их повседневную деятельность: утверждает проекты бюджетов; назначает председателей коллегиального руководства; устанавливает требования, которым должны отвечать лица, поступающие на государственную службу, в том числе в Независимые агентства; отстраняет от должности членов коллегиального руководства Независимых агентств.

Независимые агентства тесно взаимодействуют с исполнительными департаментами на основе разного рода координационных программ и координирующих учреждений, а также на основе прямого контроля. В частности:

- Департамент юстиции осуществляет контроль над ведением Независимыми агентствами их

гражданских дел в судах;

- Административно-бюджетное управление контролирует законопредложение и комментарии по законопроектам, внесенным конгрессменами и направляемые Независимыми агентствами;
- официальные представители исполнительных департаментов принимают участие в административно-судебных заседаниях.

(3) *Внутрисистемные агентства* не обладают нормотворческими и судебными полномочиями, позволяющими им выносить решения о правах или обязанностях частных лиц. Эти агентства осуществляют исследовательские, планирующие, совещательные, координационные, административно-финансовые функции внутри системы органов исполнительной власти. К ним относятся следующие агентства, действующие в сфере экономики (в скобках год образования):

- Международная торговая комиссия (1946);
- Администрация общих служб (1949);
- Информационное агентство (1953);
- Комиссия по гражданским правам (1957);
- Национальное агентство по аэронавтике (1958);
- Агентство по контролю над вооружениями и разоружению (1961);
- Комиссия по развитию бассейна реки Делавер (1961);
- Комиссия по развитию Аппалачского района (1965);
- Административная конференция (1964).

Независимые агентства осуществляют тесное сотрудничество с предпринимателями, деятельность которых они обязаны контролировать.

Многие политологи считают, что агентства находятся под сильным влиянием тех самых отраслей промышленности, чью деятельность они должны контролировать. Дело в том, что большинство членов комиссий в прошлом были сотрудниками частных компаний, и теперь они больше заинтересованы в удовлетворении интересов предпринимателей, чем в обеспечении защиты населения. Например, постоянной критике подвергается Федеральная энергетическая комиссия, которая состоит преимущественно из представителей промышленности и защищает их интересы, а не интересы потребителей.

Первым Независимым агентством была Комиссия по торговле между штатами, созданная в 1887 г. с целью регулирования предпринимательской деятельности, в частности, в области оплаты железнодорожных перевозок, 75% которых осуществлялось между штатами. Она была учреждена на основе принятого Конгрессом Закона о регулировании торговли от 4 февраля 1887 г. (ныне известный как Закон о междуштатной торговле). Закон не делегировал Комиссии полномочий устанавливать тарифы, но давал право отменять те из них, которые не являются «справедливыми и разумными», что по сути наделяло ее нормотворческими полномочиями. Фактически Комиссия получила и судебные полномочия, поскольку была обязана расследовать случаи установления компаниями «несправедливых и неразумных» тарифов и отменять их путем приказов.

В 1906 г. Конгресс законом Хэпберна делегировал Комиссии право вводить «справедливые и разумные тарифы». Дальнейшее расширение полномочий Комиссии было осуществлено на основе Закона о перевозках 1920 г. Она получила право устанавливать минимальные и максимальные ставки железнодорожных тарифов и контролировать выпуск акций железнодорожных компаний и даже объединение этих компаний. Так, постепенно Комиссия по торговле между штатами получила полномочия для многостороннего регулирования деятельности железнодорожных компаний.

Важную роль играет Независимое агентство – Комиссия по ценным бумагам и биржам. Она обязана поддерживать честный и дисциплинированный рынок и разумные ставки комиссионного вознаграждения; принимать меры к упрощению структур корпораций и ликвидации холдинговых компаний, если последние усложняют свою структуру, устанавливают нечестную или несправедливую систему голосования.

Независимое агентство, именуемое Администрацией федеральных банков жилищного кредита, принимает определенные меры в отношении того банка, операции которого незаконны или финансовое положение которого непрочное или небезопасно.

III. Органы судебной власти

Органы судебной власти представлены в США федеральными судами и судами штатов.

Районные суды рассматривают все дела федеральной подсудности – дела о преступлениях, преследуемых по федеральным законам, споры между гражданами различных штатов и т. д.

Уголовные и гражданские дела слушаются либо в районных федеральных судах, либо в низших судебных инстанциях одного из пятидесяти штатов.

Кроме Верховного суда, окружных и районных судов, в федеральной судебной системе имеются специализированные суды – претензионный суд, апелляционный суд, суд по таможенным и патентным делам, таможенный и налоговый суды.

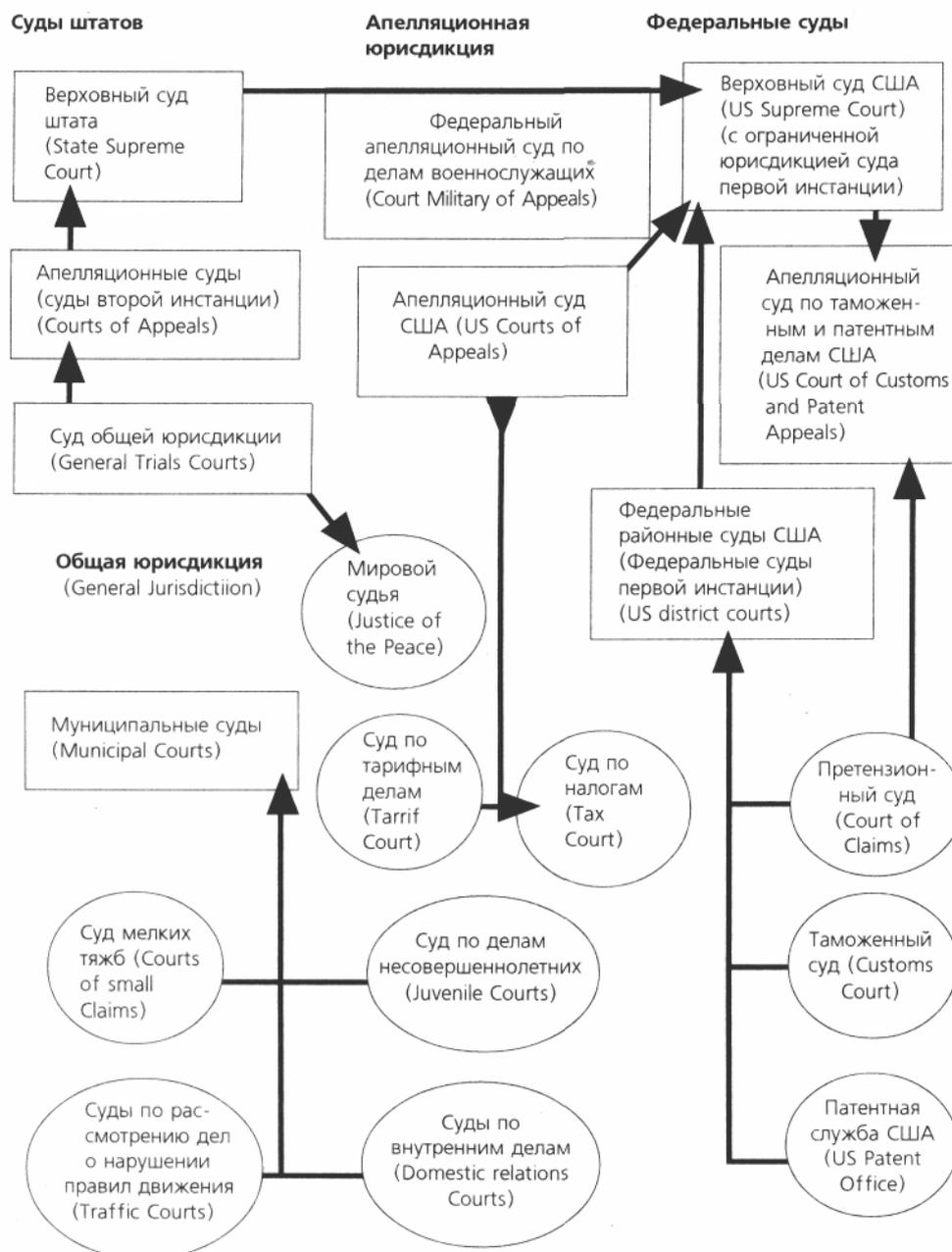
Во всех штатах существует своя судебная система. В большинстве штатов нижестоящими являются мировые (магистратские) суды и суды по делам о расследуемых полицией мелких преступлениях. В ряде штатов есть суд мелких тяжб. Районные суды в среднем ежегодно рассматривают около 100 тысяч дел.

Основная функция апелляционных судов – рассмотрение жалоб на решения районных и некоторых иных федеральных судов. В судах штатов обычно слушаются дела, которые не подпадают под юрисдикцию федеральных судов. В некоторых штатах дела о нарушении общественного порядка и правил уличного движения разбираются в полицейских судах.

Решения Верховного суда не должны быть единодушными: преобладает принцип простого большинства.

Заключение суда по делу составляет основу будущего решения.

СХЕМА



4.3. Государственное регулирование в Германии

4.3.1. Особенности государственной социально-ориентированной экономической политики в Германии

Социальная рыночная экономика – это модель экономической политики, реализованная в Германии. Она определяется частной собственностью, конкуренцией, свободным ценообразованием и в принципе полной свободой передвижения рабочей силы, капитала, товаров и услуг.

Ядро социальной рыночной экономики составляет сочетание индивидуальных интересов хозяйствующих субъектов и социальной ответственности государства. Такая модель была разработана в конце 40-х годов Л. Эрхардом, который был вначале министром экономики, а затем вице-канцлером и канцлером Германии. Модель Л. Эрхарда предусматривала повышение социальной роли государственно-административного управления путем проведения крупных мер по рассредоточению собственности и демократизации капитала, по смягчению экономических кризисов и классовых противоречий. Все это способствовало усилению государственного регулирования экономики. Государственным законом был образован Совет экспертов по оценке общего экономического развития Германии. В соответствии с этим законом Совет экспертов должен был готовить необходимые

исходные положения для принятия правительством политических решений.

Л. Эрхард в своей экономической политике ставил в качестве первоочередной цели приведение в порядок государственного бюджета посредством систематического сокращения расходов, смягчения налогового бремени, запрещения набора новых служащих и повышения окладов, сведения до минимума служебных поездок.

Модель, разработанная Л. Эрхардом, предусматривала создание общества, в котором провозглашалось: подчинение всех групп населения общему благу; усиление роли правительства; примирение всех классов с существующим социальным строем; утверждение «плюралистического общества союзов», построенного на добровольных совместных действиях всех социальных групп общества. Она предполагала создание такого хозяйственного порядка, который предоставлял бы отдельным индивидам достаточно свобод для удовлетворения своих экономических интересов, не освобождая при этом государство от социальной ответственности. Задачей государства являлось задать по возможности наиболее широкие рамки, в пределах которых индивиды и группы могли бы проявить себя, пользуясь своими правами. Государство и его институты провозглашались стражем общего блага.

Суть этой модели состоит в следующих основных положениях.

I. Основа социальной рыночной экономики. Содержит три аспекта: (1) интересы индивидов; (2) свобода и защищенность; (3) стабильный рост экономики и благосостояния общества.

(1) *Интересы индивидов* состоят в следующем:

- работа должна соответствующим образом оплачиваться;
- каждый индивид преследует свои собственные цели и стремится к их достижению;
- цели различных индивидов не совпадают и могут вступать в противоречия.

(2) *Личная свобода и экономическая и общественная защищенность* предполагают:

- поддержку прямыми государственными мерами;
- воздействие государства при необходимости может носить ограничительный или запретительный характер;
- государство оказывает позитивное влияние путем создания соответствующего поля деятельности и гарантий экономической и социальной безопасности и предсказуемости, что служит непременным условием функционирования социального рыночного хозяйства.

(3) *Стабильный рост экономики* требует создания соответствующих условий и является результатом достижения индивидами преследуемых целей и обеспечения им правовых гарантий свободы и безопасности. Активное участие в экономике в принципе не входит в задачи государства. Особенность социальной рыночной экономики состоит в том, что собственная инициатива индивидов и групп имеет приоритет перед государственными действиями. Вместе с тем собственная инициатива субъектов экономики, превосходящая по значению действия государства, не должна ущемлять права остальных субъектов.

II. Общие условия функционирования социальной рыночной экономики. Эти условия также отражают связи между частными правами в сфере хозяйства и полномочиями государства. К ним относятся:

- частная собственность;
- распределение благ с помощью рыночных цен;
- обеспечение стабильности стоимости денег и устойчивого экономического роста;
- конкуренция;
- государственное участие в структурной адаптации;
- социальная политика.

Частная собственность на средства производства является необходимым условием, так как частная инициатива может проявиться только в случае возможности получения доходов частными лицами.

Распределение благ с помощью рыночных цен находится в прямой связи с частной собственностью, поскольку наиболее рациональное использование ресурсов с точки зрения народного хозяйства достигается только тогда, когда цены устанавливаются в результате баланса спроса и предложения на рынке.

Обеспечение стабильности стоимости денег и устойчивого экономического роста с помощью соответствующей конъюнктурной политики является непосредственной задачей государства и требует проведения соответствующей государственной политики. Оба фактора оказывают решающее воздействие на частнопредпринимательскую активность.

Конкуренция обеспечивает эффективное соревнование среди как производителей, так и

потребителей. Государство обязано следить за тем, чтобы объединения хозяйствующих субъектов не привели к нарушению рыночного механизма. В этом состоит цель государственной политики в области картельных соглашений и конкуренции.

Государственное участие в структурной адаптации предполагает предотвращение связанных со структурными кризисами негативных социальных последствий. В качестве эффективных инструментов здесь используются прямые и косвенные субсидии, государственная поддержка по линии социального обеспечения и защита населения. Преодоление структурных кризисов является задачей самих субъектов рыночной экономики.

Социальная политика дополняет согласованные меры государства в области экономической и финансовой политики.

III. Государственные мероприятия по управлению экономикой. В условиях социальной рыночной экономики государство осуществляет управление хозяйством и его стимулирование.

Управление экономикой означает воздействие государства на процессы, протекающие в экономике: проводить свою экономическую политику; принимать целенаправленные меры прямого воздействия – запреты и предписания, а также меры рационирования в условиях дефицита ресурсов. Наряду с этим используются меры косвенного воздействия, когда не происходит прямого вмешательства государства в плановую деятельность фирм и принимаемые ими решения, но устанавливаются показатели, оказывающие влияние на эти решения. Меры косвенного регулирования применяются государством в целях воздействия на хозяйственную конъюнктуру путем повышения или снижения инвестиционной активности и потребления. Косвенное регулирование осуществляется прежде всего с помощью мероприятий денежной политики. Инструментом центрального банка в области денежной политики является, в частности, установление уровня краткосрочных и долгосрочных процентных ставок, в соответствии с которыми он предоставляет коммерческим банкам кредиты, приобретая у них векселя или принимая в залог ценные бумаги. Путем повышения или понижения процентных ставок кредиты центрального банка удорожаются или удешевляются, что используется для оживления или сдерживания конъюнктуры.

Путем изменения величины государственных расходов и размера налогообложения осуществляется влияние государства на доходы и платежеспособность предприятий и населения, а также на денежные средства, имеющиеся в распоряжении частных лиц, что также отражается на инвестиционной активности и потреблении.

Стимулирование экономики осуществляется различными государственными мерами и прежде всего путем оказания содействия частным предпринимателям в течение определенного времени для достижения конкретных целей. К числу таких мер относится стимулирование отдельных отраслей хозяйства посредством предоставления денежных средств в виде ссуд под низкие проценты, налоговых льгот или субсидий.

С целью повышения инвестиционной активности и окупаемости капиталовложений в долгосрочном плане обеспечиваются благоприятные условия начисления амортизации или создаются дополнительные стимулы для инвестиций. Путем предоставления инвестиционных премий на приобретение средств производства и изменения ставок и сроков амортизации стимулируется обновление основного капитала и соответственно повышение спроса.

Рационирование производства допускается в условиях рыночной экономики с целью корректировки спроса и предложения.

Ценовая политика государства предполагает возможность установления максимальных, минимальных и твердых цен. Она распространяется в основном на транспорт и производство продовольственных товаров.

IV. Развитие предпринимательской инициативы. В государственной системе Германии, организованной по принципу социальной рыночной экономики, все люди, так или иначе участвующие в рыночном хозяйстве, обязаны действовать дисциплинированно и ответственно.

Государство уделяет особое внимание развитию предпринимательской инициативы, прежде всего в инновационной деятельности, путем проведения инновационно-ориентированной государственной политики по трем направлениям:

- правовое стимулирование свободы занятия ремеслом и промыслом, свободы открытия собственного дела;
- содействие повышению уровня предпринимательской компетенции с помощью стажировок, учебных программ, консультаций; поддержка совместных предприятий;

- стимулирование личной заинтересованности предпринимателя посредством предоставления налоговых льгот, пособий, патентной защиты изобретений.

Известно, что инновационная деятельность непосредственно связана с личностью предпринимателя, обладающего творческими способностями и инициативой. Творчество предпринимателей является решающим фактором при переходе к использованию высокопродуктивных технологий, изготовлению новой продукции, а также при создании новых функционально совершенных хозяйственных структур. Поэтому, чтобы обеспечить развитие социальной рыночной экономики необходимо содействовать деятельности предпринимателей-новаторов.

Социальное рыночное хозяйство в Германии постоянно сталкивается с необходимостью решения экономических и социальных проблем, в частности:

- преодоления трудностей, объективно присущих рыночной системе, как например, фаз конъюнктурного цикла и инфляции;
- разрешения социальных конфликтов, связанных с безработицей и неравномерным распределением доходов.

4.3.2. Государственное административное управление в Германии

В Германии существует федеральная система управления. Современное правительство имеет сильную федеральную администрацию, которая несет ответственность и контролирует сбор налогов, оборону, транспорт, почтовую службу, программы социального обеспечения, сферу иностранных дел и разведывательную деятельность.

Согласно Основному закону Германии, принятому в 1949 г., федеральное правительство может быть уполномочено в лице федерального министра или правительства земель издавать постановления*. Законом определены содержание, цели и объем предоставленных правительству полномочий. Если законом предусматривается передача полномочий далее, то для этого требуется специальное постановление.

* С октября 1990 г. Основной закон распространил свое действие на присоединенную территорию ГДР. В 1994 г. в Основной закон были внесены дополнения, учитывающие передачу части властных полномочий органам ЕС.

Федеральное правительство обычно контролирует только наиболее общие внутренние программы. По большинству программ оно осуществляет общее руководство, а сами программы реализуются администрацией земель. Сбор налогов центральная администрация осуществляет совместно с правительствами земель.

Всего в Германии насчитывается 16 земель. Это региональный уровень управления. Каждая из 16 земель имеет собственную конституцию и свою организацию управления. Административные учреждения земель составляют единую систему с соответствующими федеральными административными учреждениями. Область их компетенции распространяется на образование, здравоохранение, социальное обеспечение, местное хозяйство, деятельность полиции.

В административном отношении земли делятся на округа, округа – на уезды, уезды состоят из общин. Вся полнота административной власти в округе сосредоточена в руках регирунгс – президента, назначаемого правительством земли. При нем действует президиум, члены которого также назначаются сверху. В уездах органом исполнительной власти является ландрат. В компетенцию администрации ландрата входит местный бюджет, налоги и все коммунальное хозяйство.

Функции исполнительного органа в городских общинах (местный уровень управления) выполняет бургомистр – профессиональный государственный служащий, назначаемый городским советом на 8–12 лет. В некоторых городах существует коллегиальный исполнительный орган – магистрат, в состав которого входят профессиональные государственные служащие, назначаемые также на 8–12 лет.

На развитие системы государственного управления в Германии оказывает серьезное влияние ведущая роль партий в политическом процессе, закрепленная Основным законом. Политические партии – СДПГ и ХДС/ ХСС – воздействуют на органы государственной администрации на основе согласованных между ними принципов. Важнейшим среди них является принцип пропорционального представительства партий в органах государственного управления. Партии стремятся расширить свое влияние в системе государственных органов, добиваясь назначения своих членов на ключевые посты в министерствах и ведомствах.

Для современной Германии характерно тесное взаимопереплетение политической и

административной сфер. Это нашло свое отражение в Законе о государственной службе, согласно которому государственные служащие имеют право участвовать в деятельности политических партий и быть избранными в парламент (Бундестаг). Государственные служащие, избранные в Бундестаг или в Земельный парламент, наряду с депутатским содержанием получают значительную часть своей основной заработной платы, сохраняют право на получение пенсий для государственных служащих. В отличие от многих европейских стран, в частности Великобритании, Франции, а также от США, карьера государственного служащего в Германии не является альтернативной политической карьере. В ряде случаев, наоборот, она становится предпосылкой для политической деятельности.

Характерным для Германии является также и то, что высшие государственные служащие широко представлены в различного рода объединениях предпринимателей, общественных и экономических организациях, а также в руководстве партий.

Основная форма контроля за деятельностью государственных органов управления – контроль со стороны административной юстиции. Она действует как система специальных административных судов. Принятое в 1960 г. федеральное уложение об административных судах утвердило их структуру, состоящую из трех инстанций.

Третьей высшей инстанцией является Федеральный административный суд (ФАС). Все судьи ФАС избираются из профессиональных судей специальной комиссией под председательством федерального министра внутренних дел.

Административные суды располагают компетенцией по всем вопросам относительно статуса государственного служащего, его назначения, прав, обязанностей, оплаты, социального обеспечения, увольнения и пенсии.

Суды первой инстанции создаются, как правило, в больших городах. Дела слушают судебные коллегии в составе трех профессиональных судей и двух заседателей. Последние назначаются из государственных служащих различных ведомств. Второй инстанцией являются верховные административные суды земель (всего их 16). Они состоят из определенного числа палат, заседающих в составе председателя, двух судей и двух заседателей. Эти суды являются ревизионными по отношению к судам первой инстанции.

4.4. Государственное регулирование в Японии

4.4.1. Регулирование экономики и предпринимательской деятельности

Государственное регулирование оказало решающее воздействие на развитие экономики Японии в послевоенные годы. Цели и меры государственного регулирования менялись в зависимости от конкретных задач, решаемых на каждом этапе экономического развития.

В Японии в функции государственного регулирования *экономики* входят:

- разработка и обеспечение реализации планов и программ развития производства, распределения, потребления, внешней торговли, на которые выделяются бюджетные средства;
- целенаправленная поддержка экономическими методами стратегически важных направлений развития экономики;
- осуществление контроля за экспортом и импортом товаров, введение ограничений или запретов, связанных с обменом валюты;
- введение особых таможенных тарифов для регулирования конкуренции в отдельных отраслях.

Функциями государственного регулирования *предпринимательской деятельности* в Японии являются:

- регулирование соотношения спроса и предложения в отраслях, а следовательно, контроль за объемами производства, капиталовложениями, загрузкой оборудования;
- осуществление административного контроля над ценами на электроэнергию и газ;
- оказание воздействия на конкурентную среду – осуществление контроля за слияниями фирм. При допускаемой в отдельных случаях организации картелей Министерство внешней торговли и промышленности запрашивает специальное разрешение у Комиссии по справедливым и честным сделкам;
- выдача разрешений (лицензий) на предпринимательскую деятельность (открытие новых предприятий) в таких отраслях, как самолетостроение, производство авиаоборудования, горнодобывающая и нефтедобывающая промышленность, торговля сжиженным газом;

- оказание финансовой поддержки предприятиям;
- обеспечение предпринимателей информацией;
- стимулирование производственной деятельности фирм путем создания исходных равных условий для конкурирующих фирм;
- осуществление и руководство научными исследованиями и разработками;
- стандартизация продукции, патентование, разработка санитарных норм, норм безопасности;
- создание специального режима для иностранных инвесторов;
- регистрация контрактов по лицензионной торговле.

Государственное регулирование экономики в Японии гибко реагирует на требования предпринимательской среды и в то же время направлено на решение макроэкономических задач.

В первые послевоенные годы, когда главной задачей было восстановление разрушенного войной хозяйства и конверсия военного производства, государственное регулирование экономики играло решающую роль. В результате уже к 1948 г. удалось стабилизировать экономическое положение страны, а в ряде отраслей – увеличить объемы производства. Правительство в эти годы проводило жесточайшую дефляционную политику, отказывалось от дефицитного бюджета, резко ограничивало кредитную экспансию, осуществляло унификацию обменного курса национальной валюты. В 1949 г. была проведена централизация всех валютных поступлений; в 1951 г. была создана сеть государственных банковских учреждений для льготного кредитования; в 1951 – 1953 гг. – осуществлена налоговая реформа; в 1952 г. – принят закон о рационализации предприятий. Была проведена либерализация внешнеэкономических связей, осуществлен переход от закрытой экономики первых послевоенных лет к открытой, что предусматривало освобождение от государственного контроля операций по большинству текущих торговых и неторговых сделок, снятие подавляющей части ограничений на капиталовложения за границей. С 1967 г. началась поэтапная либерализация внутреннего рынка Японии для внешних инвесторов, расширился круг отраслей, куда допускается иностранный капитал.

Важнейшими целями государственной политики регулирования экономики Японии в 50-е годы были:

- достижение оптимально высоких темпов роста всех основных показателей развития экономики: валового национального продукта, промышленного производства, производительности труда и экспорта и др. на основе внедрения новейших достижений науки и техники и получения максимальных результатов с минимальными затратами;
- развитие экспортного потенциала промышленности на базе внедрения новейшей технологии, эффективных методов управления, повышения производительности труда;
- регулирование импорта с целью содействия ввозу в страну энергоресурсов, сырья и тех видов продовольствия, которые не производились в Японии;
- защита от иностранной конкуренции национальной промышленности и сельского хозяйства;
- решение социально-экономических проблем – занятости, оплаты труда, регионального развития, обеспечения жильем, услугами.

Цели государственного регулирования формулируются в планах и программах экономического развития, отражающих суть и содержание государственной политики регулирования хозяйственной деятельности в различные временные периоды.

В первые послевоенные годы целью государственного регулирования было обеспечение восстановления и экономической стабилизации экономики. С начала 50-х годов стала осуществляться политика рационализации промышленности, направленная на развитие отраслей тяжелой и химической промышленности, а также бытовой электротехники. Основной целью государственной политики регулирования было форсирование темпов роста промышленности для преодоления технико-экономического отставания Японии от развитых стран Запада. Была поставлена задача создания в стране полного комплекса современных обрабатывающих отраслей, ориентированных на экспорт, развития отраслей, замещающих импорт, на увеличение емкости внутреннего рынка в результате создания новых рабочих мест, обеспечения занятости населения и повышения потребительского спроса. Предусматривалось решение таких задач в приоритетных отраслях, ориентированных на крупносерийное и массовое производство.

С начала 60-х годов на смену политике рационализации промышленности пришла структурная политика, основной целью которой было определение основных направлений производственной структуры, выбор приоритетных отраслей и разработка необходимых мер и механизмов для решения

поставленных задач. В качестве первоочередной ставилась задача повышения технологического уровня промышленности путем разработки и внедрения новых технологий и прежде всего в приоритетные отрасли промышленности; переход от использования в промышленности угля к нефтепродуктам и как следствие этого развитие нефтехимии. Предполагалось, что повышение жизненного уровня населения будет стимулировать потребительский спрос и, в частности, на предметы длительного пользования, что даст толчок развитию автомобилестроения, электроники, бытовой электротехники. Важное значение придавалось развитию инфраструктуры предпринимательства – совершенствованию банковского дела, в частности, в сфере предоставления ссуд и кредитов предпринимателям, развитию и удешевлению транспортных перевозок, охране окружающей среды.

Реализация намеченных целей и задач государственной экономической политики имела своим результатом формирование к концу 60-х годов передовой отраслевой структуры с практически универсальным набором отраслей промышленности, что позволило Японии занять второе место в мире по объему промышленного производства.

Мировой экономический кризис с середины 70-х годов внес существенные коррективы в цели и задачи государственного регулирования экономики в Японии. Остро встала задача структурной перестройки производства с целью повышения уровня международной конкурентоспособности продукции приоритетных отраслей, снижения издержек производства за счет более рационального использования природных ресурсов и производственного потенциала, повышения рентабельности судостроения путем снижения материалоемкости и энергоемкости производства, осуществления поддержки перестройки в структурно-депрессивных отраслях. Для реализации поставленных задач в 1978 г. был принят Специальный чрезвычайный закон о структурно-депрессивных отраслях, предусматривающий перестройку этих отраслей по следующим направлениям:

- свертывание материалоемких и энергоемких отраслей: выплавка алюминия, производство стали (мартеновской и электростали);
- перестройка отраслей, потребляющих мазут как исходное сырье; производство азотных удобрений и химических волокон на нефтяной основе;
- поддержка отраслей, пострадавших от мирового кризиса судоходства, – судостроения, морского транспорта;
- оказание содействия наиболее трудоемким отраслям, не выдерживающим международной конкуренции (текстильная и швейная, производство фанеры и картона);
- форсирование роста наукоемких производств – самолетостроения, производства станков с ЧПУ, промышленных роботов, интегральных схем, ЭВМ.

Для реализации целей, поставленных в Специальном чрезвычайном законе о структурно-депрессивных отраслях, были созданы 14 внутриотраслевых организаций под государственным руководством, по существу выполнявших функции картелей. Они осуществляли контроль за демонтажем устаревшего и излишнего оборудования, свертыванием производства и не допускали создания новых производственных мощностей в депрессивных отраслях.

В качестве важнейших задач государственного регулирования в 80-е годы было техническое перевооружение производства на базе энерго- и материалосберегающих технологий, трудосберегающего оборудования, оборудования по защите окружающей среды, освоение выпуска наиболее сложной продукции; ускоренное развитие наукоемких производств, электронной промышленности, общего и точного машиностроения, автомобилестроения. В 1983 г. был принят новый вариант Специального чрезвычайного закона о структурно-депрессивных отраслях под названием «Временный закон для структурной перестройки ряда отраслей» на срок до 1988 г. В соответствии с этим законом из списка отраслей с преференциальным режимом были исключены судостроение и выплавка стали и включены производство ферросплавов и нефтехимия.

Вместе с тем предпринималась существенная перестройка производства в отраслях нефтехимии и в производстве алюминия. Так, намечалась ликвидация примерно одной трети производственных мощностей по выпуску этилена, акрилонитрида, черного алюминия.

Совет по промышленной структуре предлагал в своем прогнозе на 80-е годы формирование такой индустриальной структуры, в которой центральное место занимали бы производства на основе высоких технологий. В качестве важнейших задач государственного регулирования ставились задачи пересмотра структурной политики с целью развития наукоемких отраслей; качественного изменения структуры и содержания внешнеэкономических связей; переориентации экономики Японии с нестабильной экспортной основы на внутренний спрос; расширение экспорта капитала из Японии и привлечение

иностранного капитала; повышение участия Японии в международном обмене технологиями. Важное значение придавалось завоеванию и укреплению позиций на мировом рынке. Государственная политика регулирования в этот период ставила своей целью оградить определенные сектора экономики Японии от конкуренции извне путем регулирования цен, ограничения конкуренции и административного вмешательства в развитие важнейших отраслей промышленности.

В 90-е годы политика государственного регулирования экономики претерпела существенные изменения, что было обусловлено резким замедлением темпов роста экономики, обострением структурных проблем, связанных с высокочувствительным характером производства, невысоким уровнем международной конкурентоспособности, неэффективным распределением ресурсов. Объективно назрела потребность повышения уровня конкурентоспособности промышленности Японии, а следовательно, создание условий для усиления конкуренции на внутреннем рынке, причем не только в промышленности, но и в таких отраслях, как финансы, торговля, транспорт, сельское хозяйство. Потребовалось изменение государственной экономической политики в сторону ослабления административного регулирования и создания условий для развития рыночных механизмов. Эта политика получила название политики дерегулирования.

Первоначально была разработана «Программа действий по дерегулированию», которая была преобразована в «План действий на 1995–1997 гг.», целью которого было проведение радикальных структурных реформ национальной экономики и создание международно открытой экономики, основанной на рыночных механизмах и личной ответственности членов общества.

Структурные реформы охватывали следующие сферы экономики: жилищное строительство и землепользование; информатизацию и телекоммуникации; торговлю; финансовые услуги; страхование; энергетику; занятость и трудовые ресурсы; охрану окружающей среды; образование; систему общественной безопасности.

В системе дерегулирования предусматривалось: ограничение необходимым минимумом применяемых мер по регулированию вопросов безопасности, охраны природы, защиты потребителей; устранение препятствий выхода на японский рынок иностранных фирм; международная гармонизация стандартов и систем сертификации продукции.

Программы дерегулирования экономики Японии в качестве основных задач ставили: преобразование высокочувствительных структур; поддержание развития новых отраслей и дальнейшую структурную перестройку депрессивных отраслей; создание динамичной и устойчивой финансовой системы; улучшение условий доступа на японский рынок иностранных фирм и их продукции; приведение системы административного регулирования в соответствие с международными нормами и стандартами. В качестве важнейших средств реализации поставленных в программах целей и задач выдвигались: содействие расширению внутреннего потребительского спроса; содействие увеличению предпринимательских возможностей в условиях активного развития конкурентной политики, предусматривающей усиление надзора за соблюдением антимонопольного законодательства и наказаний за его нарушение.

В начале 1997 г. была принята «Долгосрочная программа экономических реформ», рассчитанная на период до 2010 г. Она предусматривает создание и развитие новых перспективных отраслей промышленности и услуг, а также улучшение условий деятельности предприятий этих отраслей путем сокращения издержек производства. К числу перспективных было отнесено 15 отраслей. Программа развития этих отраслей включает: ослабление государственного регулирования, стимулирование научно-исследовательских работ, расширение финансирования, развитие телекоммуникаций. Меры по сокращению издержек производства, предусмотренные программой, включали устранение монополизации в отдельных отраслях (внутренние перевозки грузов, снабжение электроэнергией и жидким топливом, связь и телекоммуникации, финансовые услуги), которая в значительной степени влияла на снижение уровня издержек производства (например, за счет энергетики – на 20%). Одновременно намечалось расширение транспортной инфраструктуры (аэропортов, скоростных дорог) и повышение эффективности грузопотоков.

В марте 1998 г. был принят «План дерегулирования» сроком на три года. Он предусматривал ослабление регулирования хозяйственной деятельности в области электроэнергетики, связи и коммуникаций, авиатранспорта, фармацевтики, проведения общественных работ и других. В апреле 1998 г. правительство Японии утвердило программу стоимостью в 16 650 трлн иен (128 млрд долл.), нацеленную на оживление спроса и обеспечение подъема в экономике. Программой предусматривается временное снижение налогов, выделение средств на общественные работы и предоставление дешевых

займов для поддержки малых предприятий и рынка недвижимости.

Регулирующая и контрольная функции государства в Японии осуществляются в более жестких юридических рамках, чем в других странах и прежде всего в США. Из 1,5 тыс. законодательных актов, действующих в Японии, 221 закон содержит нормы хозяйственного регулирования.

Как пишет профессор В.Б. Спандарьян, японцам удалось найти удачное и эффективное сочетание организующей роли плановых начал с преимуществами рыночной экономики. На разных этапах послевоенного развития Японии дозировка этих двух компонентов была различной. Именно сочетание плана и рынка в пропорции, соответствующей каждому конкретному периоду развития, позволило проводить наиболее оптимальную и эффективную экономическую политику, или, как ее называли сами японцы, «индустриальную политику». Эта политика включала в себя два основных элемента: рационализацию производства на уровне отдельных предприятий путем всемерного содействия внедрению новейших достижений науки и техники, технологии и менеджмента (на микроуровне) и структурную перестройку промышленности в наиболее эффективном для всей экономики направлении (на макроуровне)*.

* См. Спандарьян В.Б. Деловая Япония. – М.: Мысль, 1991, с. 23.

Экономика Японии, функционируя на принципах рыночного хозяйства, не является чисто рыночной, а представляет собой планово-рыночную или рыночно-организационную модель. Достигнуто близкое к оптимальному сочетание рынка и организации, или иначе, близкий к оптимальному баланс между решениями, основанными на рыночной информации, и решениями, учитывающими, общегосударственные интересы: экономической безопасности, социально-политической стабильности, охраны окружающей среды и т. д. Однако ограничение рыночной стихии за счет применения элементов организации происходит в Японии не только в результате государственного вмешательства в экономику, но и в силу особенностей японского бизнеса (особые отношения между банками и компаниями, перекрестное владение акциями, специфика кэйрэцу*, практика пожизненного найма), который заинтересован в использовании организационных факторов (административного руководства) в процессе принятия решений.

* Кэйрэцу – объединения крупных фирм со средними и мелкими предприятиями, основанные на взаимосвязях по линии производства, капитала, персонала, технологии и др., определяемых профилем головной фирмы. Эти связи отличаются долговременным характером и высокой устойчивостью, в силу чего кэйрэцу функционирует как целостная органически взаимосвязанная предпринимательская организационная структура.

Выработке согласованных решений по вопросам промышленной политики придается в Японии чрезвычайно большое значение. Этому способствует деятельность более 200 консультативных советов, которые объединяют государственных чиновников, руководителей ведущих национальных федераций предпринимателей, профсоюзных деятелей, крупных университетских ученых-экономистов, экспертов влиятельных газет и журналов.

Наличие в предпринимательских организациях специальных подразделений, а в крупных фирмах – работников, отвечающих за оперативное взаимодействие с государственными органами всех уровней, обеспечивает необходимое взаимодействие в принятии решений.

Важное значение имеет поддержание индивидуальных контактов министерских чиновников с представителями бизнеса. Это дает им возможность постоянно получать необходимую информацию о ситуации в регулируемых отраслях, добиваться координации действий частных фирм.

Характерным для Японии является использование широкого консенсуса при принятии решений по стратегическим вопросам промышленной политики, где большое значение придается морально-этическим факторам партнерских отношений в предпринимательских кругах, а также между правительством и частным бизнесом, которые помогают сближению групповых интересов.

4.4.2. Органы государственного управления в Японии: структура и функции

Высшим исполнительным органом, принимающим окончательные решения по всем вопросам регулирования экономики и предпринимательской деятельности, является *Кабинет министров*, возглавляемый премьер-министром. При Кабинете министров с 1969 г. функционирует в качестве специального органа *Объединенный комитет министров-членов кабинета по зарубежному экономическому сотрудничеству*, который имеет в своем составе Бюро зарубежного экономического сотрудничества, одновременно входящее в Канцелярию кабинета министров.

При премьер-министре с 1961 г. функционирует в качестве специального органа *Совещательный комитет по зарубежному экономическому сотрудничеству*, который состоит полностью из представителей крупного частного бизнеса. В его задачу входит информация правительства о позиции частного сектора по вопросам сотрудничества с развивающимися странами.

В Канцелярию премьер-министра в качестве его органа входит *Комиссия по справедливым сделкам*, наделенная полномочиями независимой административной комиссии. В функции Комиссии входит:

- наблюдение и контроль за соблюдением антимонопольного законодательства страны;
- расследование и устранение нарушений антимонопольного закона и других соответствующих законов;
- принятие и рассмотрение различного рода нотификаций;
- утверждение юридических изъятий из антимонопольного законодательства;
- наблюдение за экономической деятельностью, входящей в круг ведения Комиссии;
- подготовка различного рода директив в целях профилактики нарушений антимонопольного законодательства;
- подготовка обзоров, касающихся средне- и долгосрочного влияния государственного регулирования на конкурентную политику.

Председатель Комиссии и четыре ее члена назначаются премьер-министром с согласия обеих палат парламента. Срок полномочий председателя и членов Комиссии – пять лет. Комиссия располагает собственным административным аппаратом для выполнения поставленных перед нею задач. О результатах деятельности Комиссия докладывает непосредственно премьер-министру.

Органы государственного управления и регулирования в Японии в зависимости от выполняемых функций можно классифицировать по следующим категориям: административные, координационные, консультативные и специализированные.

I. Административные органы. Административные органы осуществляют регулирование экономики и внешнеэкономической деятельности, занимаются вопросами планирования и контроля. Важнейшими из них являются следующие:

Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП), выполняющее функции главного органа, реализующего государственную экономическую политику в Японии. Оно:

- разрабатывает долгосрочные программы перестройки экономической структуры;
- прогнозирует наиболее вероятные тенденции развития;
- определяет слабые звенья в экономике;
- координирует действия МВТП и других ведомств;
- курирует практически все основные отрасли производства и виды внешнеэкономической деятельности Японии.

Основными задачами МВТП являются выработка и реализация политики по развитию внешней торговли и промышленности. Оно выполняет функции головного министерства при разработке важнейших общеэкономических и внешнеторговых решений и координирует деятельность других министерств и ведомств.

Решения по вопросам, выносимым на заседания Кабинета министров, предварительно обсуждаются на заседании министров, занимающихся экономическими вопросами. После достижения договоренностей между всеми заинтересованными ведомствами функция Кабинета министров сводится в основном к формальному утверждению решений.

В области экономического регулирования центральным направлением деятельности МВТП является структурная политика. Функции министерства в этом отношении состоят в анализе существующих и перспективных тенденций в структуре экономики, наиболее важных с точки зрения отраслей и корпораций, организации всестороннего содействия им. Министерство располагает значительными правами в области регулирования соответствующих отраслей и использует эти права для поддержания бизнеса, создания льготных условий для компаний на приоритетных направлениях их деятельности. МВТП разрабатывает и устанавливает (самостоятельно или вместе с другими ведомствами) официальные сроки амортизации отдельных видов промышленного оборудования, налоговые и кредитные льготы для отдельных отраслей и подотраслей, мелких и средних предприятий (с использованием целевых денежных фондов), выдает разрешения и вводит административные запреты на некоторые виды деловых операций, устанавливает обязательные и рекомендуемые пределы цен на отдельные виды товаров и услуг, а также использует другие виды государственного влияния на торговлю, промышленность, сферу обслуживания, научно-технический прогресс, территориальное

развитие экономики, занятость населения.

МВТП в области внешней торговли содействует развитию торговых отношений Японии с зарубежными странами; решает связанные с внешней торговлей валютные вопросы; содействует развитию и повышению конкурентоспособности экспортных товаров; устанавливает квоты на импорт лицензируемых товаров; выдает разрешения на импорт, устанавливает соответствующие правила торговли; вводит экспортно-импортные ограничения, регулирует таможенные процедуры.

Аппарат МВТП состоит из 70–90 структурных подразделений. Основными структурными единицами Центрального аппарата являются 7 управлений, каждое из которых возглавляется генеральным директором, непосредственно подчиненным вице-министру. Управления подразделяются на отделы, департаменты и секции. Помимо структурных единиц центрального аппарата МВТП включает: Агентство по природным ресурсам и энергетике; Патентное управление; Агентство по науке и технике в промышленности; Агентство по делам мелких и средних предприятий; Консультативный совет по вопросам конкурентоспособности (создан в 1994 г.).

Эти организации по существу представляют собой отдельные самостоятельные ведомства.

Агентство по природным ресурсам и энергетике занимается вопросами обеспечения экономики минеральным сырьем и энергией, разработкой и внедрением альтернативных источников энергии, энергоснабжением, атомной энергетикой, нефтяной, газовой и угледобывающей промышленностью, электроэнергетикой.

Патентное управление ведает регистрацией и защитой прав промышленной собственности, накоплением и распространением патентной информации. Основные функции патентной службы определены как проведение на должном уровне экспертиз; развитие двусторонней и многосторонней гармонизации; международное сотрудничество, включая техническое содействие развивающимся странам.

Для Информационного комитета – консультативного органа патентной службы – поставлены задачи как можно более широкого распространения патентной информации по стране, превращения его в центральный орган по хранению и публикации национальной патентной информации, сбора зарубежной патентной информации.

Агентство по науке и технике в промышленности занимается планированием, организацией и осуществлением прикладных научных исследований, программ НИОКР, международным научно-техническим сотрудничеством, промышленными стандартами. Имеет 16 подведомственных научно-исследовательских институтов.

Агентство по делам мелких и средних предприятий содействует развитию мелких и средних предприятий, имеющих большое значение в экономике страны, кооперации между ними.

Важную роль в выработке промышленной политики в Японии играет *Совет по промышленной структуре при МВТП*. Он был создан в 1964 г. в результате объединения Комитета по обследованию структуры экономики (образован в 1961 г.) и Совета по рационализации производства. При МВТП функционируют также четыре независимых института – три учебных и один научно-исследовательский экономического профиля.

В систему МВТП входят восемь региональных отделений, шесть местных бюро инспекции по надзору за безопасностью в горнодобывающей промышленности, а также 35 различных советов и комиссий. Кроме того, к МВТП относятся около 20 государственных корпораций, таких как Японская организация содействия развитию внешней торговли (ДЖЕТРО), Организация развития новых видов энергии (НЕДО), Японская национальная нефтяная корпорация и другие, функционирующие на хозрасчетных и полухозрасчетных началах, а также ряд иных государственных и полугосударственных организаций. В систему МВТП входят финансовые корпорации: Корпорация финансирования жилищного строительства и Корпорация финансирования мелких и средних предприятий.

Управление экономического планирования (УЭП) является одним из ключевых ведомств в системе органов исполнительной власти. Его генеральный директор имеет статус государственного министра и является членом кабинета министров. Оно служит оперативным координационным органом, выполняющим следующие функции:

- разработка долгосрочной экономической политики страны;
- составление и реализация долгосрочных экономических планов развития;
- планирование и реализация мер государственного регулирования;
- общая координация планов действий в области внешней торговли, валютного обмена, платежного баланса страны;

- регулирование деятельности правительственных органов по экономическому сотрудничеству; контроль за реализацией важнейших проектов и программ сотрудничества;
- межведомственная координация и составление планов внешнеэкономического сотрудничества; подготовка необходимых материалов для выработки курса страны в этой сфере для объединенного комитета;
- проведение исследований, связанных с планированием долгосрочной политики страны.

Министерство иностранных дел (МИД) играет важную роль в системе государственных органов исполнительной власти. Экономические министерства и ведомства обязаны согласовывать с ним все вопросы, касающиеся внешнеэкономических отношений. Министр иностранных дел обычно возглавляет японскую делегацию на межправительственных переговорах; проводит регулярные консультации по важным экономическим вопросам; подписывает все межправительственные соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом, рыболовном и других видах экономического сотрудничества.

В функции МИДа во внешнеэкономической области входит:

- разработка и реализация внешнеэкономической политики;
- сотрудничество с международными экономическими организациями; выработка и реализация политики участия Японии в деятельности международных организаций;
- осуществление экономического и технического сотрудничества с зарубежными странами;
- заключение международных договоров и соглашений, имеющих отношение к экономике и торговле;
- защита интересов японских предпринимателей, связанных с внешней торговлей и зарубежными инвестициями;
- общая координация деятельности по всем международным вопросам;
- определение политики предоставления экономической помощи.

В структуре МИДа эти функции возложены на два департамента: экономический и экономического сотрудничества. Экономический департамент имеет в своем составе отделы мировой экономики; экономики развивающихся регионов; энергетических ресурсов; международных организаций; отдел по вопросам освоения и использования океанов. Департамент экономического сотрудничества включает отделы технического сотрудничества; сотрудничества в целях развития; помощи в форме займов; безвозмездной помощи; международных организаций; координации; исследований и планирования.

Представители МИДа руководят деятельностью ряда комитетов по экономическим и научно-техническим связям на правительственном уровне.

Министерство финансов ведает всеми финансовыми вопросами страны:

- разрабатывает и реализует финансовую, денежно-кредитную, бюджетную политику;
- следит за состоянием государственных финансов и валютных резервов и осуществляет в этой области политику регулирования; контролирует состояние платежного баланса, курса иены, расходование государственных средств;
- осуществляет регулирование в области внешнеэкономических связей путем контроля за иностранной валютой, установления специальных методов платежей, а также контроля за работой таможни;
- поддерживает контакты с международными валютно-финансовыми организациями – МВФ, МБРР, АБР и др.;
- ведет статистику по валютному балансу страны к курсам валют.

Департамент таможенных и тарифных вопросов министерства финансов проводит исследования, планирование и разработку административных систем, касающихся таможенных и тарифных вопросов; ведет наблюдение и контроль за экспортно-импортными грузами; занимается составлением внешнеторговой статистики. Руководство деятельностью таможенных органов осуществляют таможни, функционирующие в качестве местных отделений министерства финансов (в Японии имеется девять таможен, в подчинении которых 68 филиалов и 134 отделения).

Банк Японии по распоряжению министерства финансов осуществляет регулирование денежно-кредитной политики, ведает делами правительственного валютного фонда, открывает счета по фондам в иностранной валюте, осуществляет контроль по торговым сделкам. Является центром реализации политики финансирования и кредитования экспорта, гарантирования экспорта путем банковского акцепта, осуществляемого через сеть валютных городских и местных банков и государственных кредитных учреждений. Банк Японии оказывает влияние на деятельность специальных

государственных банков долгосрочного кредитования – Японский банк развития и Японский экспортно-импортный банк, а также всех других звеньев кредитной системы. Особо важную роль играет установление банком размеров учетных ставок по краткосрочным векселям, которое является обязательным для всех банков и служит ориентиром для определения всех других процентных ставок.

II. Координационные органы. Координационные органы осуществляют межведомственную координацию деятельности государственных органов в области экономической, структурной, внешнеторговой политики. К ним относятся следующие:

Торговый совет, созданный в 1970 г., занимается координацией деятельности административных органов, ведающих вопросами внешней торговли, регулирования импорта. Возглавляется премьер-министром, состоит из членов Кабинета, связанных с вопросами экономики и внешней торговли. В него также входят руководители крупнейших предпринимательских объединений.

Совещание министров по экономическим вопросам учреждено в 1977 г. в рамках Кабинета министров. В его функции входит эффективное и динамичное управление, решение серьезных проблем, возникающих вследствие изменения экономических условий в стране и за рубежом. Совещание министров принимает решения по принципиально важным вопросам экономической политики страны, таким как утверждение «пакетов» комплексных мер регулирования экономики, принятие документов стратегического характера и т. д. Председательствует на Совещании государственный министр – начальник Управления экономического планирования. В работе Совещания принимают участие все члены Кабинета. На заседания Совещания приглашаются руководители правящей либерально-демократической партии, управляющий Банком Японии и председатель Комиссии по справедливым сделкам.

Совместный штаб правительства и правящей партии по проведению экономических структурных реформ создан в 1986 г. в целях обеспечения проведения структурных преобразований в экономике. Он возглавляется премьер-министром, который имеет трех заместителей. Ими являются: начальник Управления экономического планирования; генеральный секретарь Кабинета министров; председатель политического совета ЛДП. В состав Штаба входят члены кабинета министров и председатели руководящего звена либерально-демократической партии.

Служба урегулирования торговых и инвестиционных претензий создана в январе 1982 г. в соответствии с решением Совещания министров по экономическим вопросам. В ее функции входит: *

- рассмотрение и принятие необходимых мер в связи с жалобами и претензиями, поданными иностранными корпорациями и импортерами в отношении открытости японского рынка в части, касающейся импортных процедур, процедур прямого инвестирования в Японию, процедур государственных закупок товаров и услуг, а также содействия импорту;
- определение соответствия международным стандартам и критериям; количественная оценка стандартов и критериев;
- упрощение и ускорение инспекционных процедур, изучение данных и ответов других стран;
- уменьшение государственного вмешательства;
- обеспечение транспарентности различных внутренних систем.

Служба возглавляется заместителем генерального секретаря Кабинета министров. В ее состав входят заместители министров 15 министерств и ведомств, включая УЭП, МИД, МВТП, министерство сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства и др. При службе создан Консультативный совет, членами которого являются представители частного бизнеса. К его функциям относятся вопросы арбитража.

III. Консультативные органы. В системе государственного регулирования Японии функционирует более 200 различного рода консультативных органов. Они играют важную роль в достижении консенсуса между правительством и частным бизнесом по вопросам экономической, таможенно-тарифной, сельскохозяйственной, налоговой политики и по другим направлениям хозяйственной сферы. Среди них наибольшее значение имеют следующие.

Экономический совет, созданный в соответствии с постановлением правительства об организации Управления экономического планирования (УЭП). Является консультативным органом премьер-министра. В его составе – 27 представителей промышленности, банков, профсоюзов, университетов.

В функции Совета входит подготовка рекомендаций правительству по экономическим вопросам; участие в разработке долгосрочных планов – обсуждение вопросов и предоставление консультаций; изучение проблем экономической политики и проведение консультаций со всеми заинтересованными лицами.

Совет по таможенно-тарифным вопросам, образованный на основе закона о таможенном тарифе. Его функции включают: планирование, исследование и разработку таможенной и тарифной политики; проведение исследований и разработок по вопросам тарифных ставок, тарифных квот; изучение и разработку вопросов, связанных с таможенными пошлинами, включая чрезвычайные, антидемпинговые, компенсационные и др. виды пошлин.

Проведение исследований осуществляется на основе запросов министра финансов. Совет включает около 45 членов, назначаемых министром финансов из числа ученых-экспертов в области финансов, промышленности, внешней торговли.

Наряду с вышеперечисленными постоянно действующими консультативными органами в Японии практикуется создание временных консультативных советов или специализированных групп, в задачи которых входит решение конкретных проблем. Так, с начала 80-х годов вопросами административной реформы, включая дерегулирование и приватизацию, занимался ряд временных советов, в частности: Временная комиссия по административной реформе (1981 – 1983 гг.); Первый, Второй и Третий временные советы по проведению административной реформы (1983-1993 гг.); Консультативная группа по структурным реформам в экономике (1993 г.). В 1994 г. правительство приняло решение о создании постоянно действующей Комиссии по административной реформе, в компетенцию которой входят вопросы дерегулирования.

IV. Специализированные органы. Выполняют функции содействия развитию внешней торговли. К ним относятся следующие.

Японская организация содействия развитию внешней торговли (ДЖЕТРО), созданная в 1958 г. на основе специального Закона о Японской организации содействия развитию экспорта. Основными направлениями деятельности ДЖЕТРО являются: содействие развитию импорта из зарубежных стран в Японию; содействие осуществлению промышленного сотрудничества в области капиталовложений и технического обмена; содействие осуществлению международных обменов; организация торговых ярмарок и выставок; обеспечение информацией, получаемой от 30 собственных информационных центров в Японии и 28 за рубежом; организация рекламной и издательской деятельности.

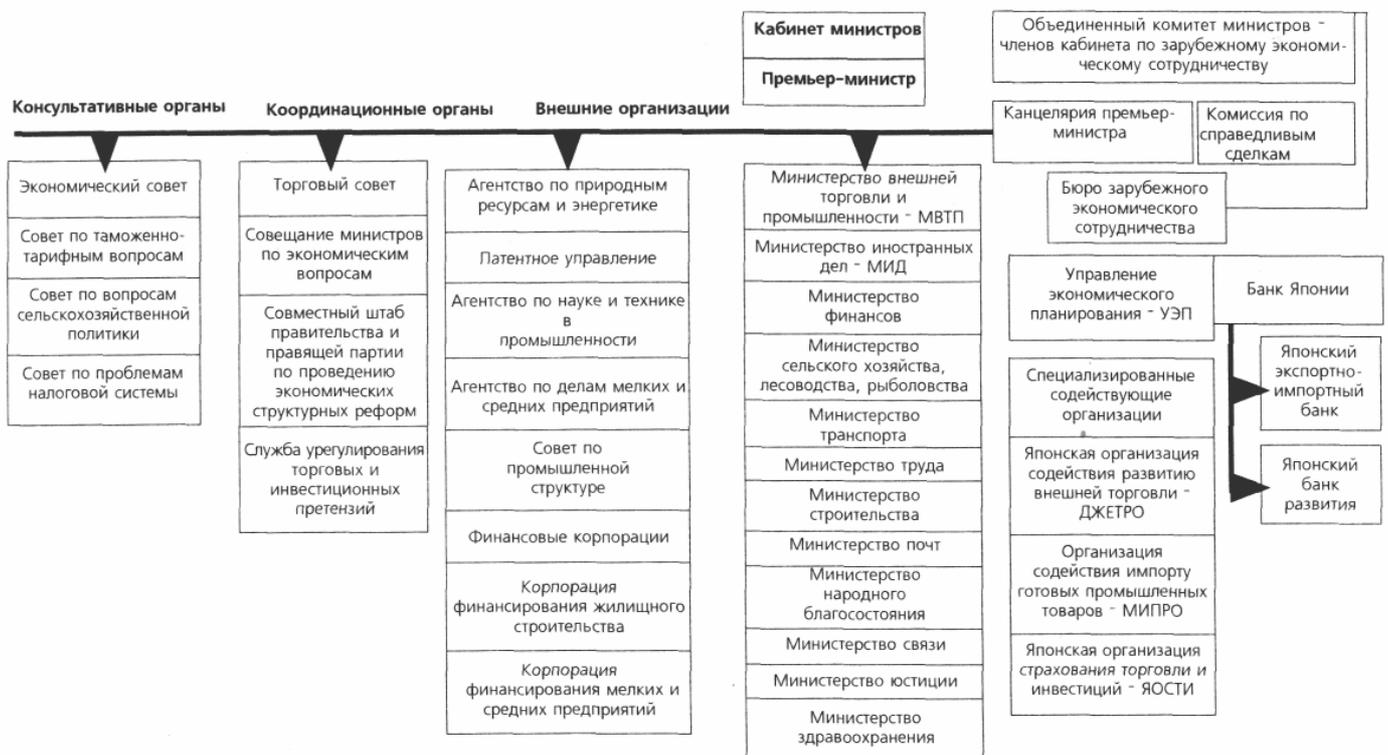
ДЖЕТРО полностью финансируется правительством. Она имеет 79 представительств в 56 странах мира и 33 отделения в Японии.

Организация содействия импорту готовых промышленных товаров (МИПРО) создана в 1978 г. В ее функции входит: разработка рекомендаций по увеличению импорта готовых изделий в Японию; участие совместно с МВТП и ДЖЕТРО в рекламных мероприятиях по реализации правительственной программы расширения импорта; предоставление заинтересованным странам помещений для проведения выставок и презентации товаров; сбор, анализ и публикация информации о перспективных импортных товарах.

Японская организация страхования торговли и инвестицией (ЯОСТИ), созданная в 1989 г. на базе Ассоциации поддержки экспортного страхования, существовавшей в 1964 г. В ее функции входит: совершенствование системы государственного страхования торговли и инвестиций; выполнение агентских функций в области страхования, включая подготовку и заключение контрактов, подачу апелляций, возвращение убытков; поддержание связи и обеспечение координации между МВТП и держателями страховых полисов; подготовка обзоров по проблемам страхования внешнеторговых операций, включая исследования страховых рисков, кредито- и платежеспособности зарубежных покупателей; предоставление рекомендаций МВТП для принятия решений о применимости к отдельным странам японской системы государственного страхования; поддержание связей с общественностью; проведение информационной и издательско-рекламной деятельности; предоставление консультационных услуг.

СХЕМА

Структура государственных исполнительных органов власти в Японии



4.4.3. Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности в Японии

В силу традиций, сложившихся в японской системе управления, основанных на достижении консенсуса в отношениях между правительством и деловыми кругами, в стране используются специфические методы государственного регулирования. Суть их заключается в том, что они носят со стороны государственных органов рекомендательный характер, но принимаются предпринимателями как обязательные к исполнению. Предполагается, что для исполнения законодательства и других нормативных актов полномочия передаются соответствующим министерствам и ведомствам, на которые возлагается ответственность за разработку методов для их реализации. Каждое министерство или ведомство в рамках своей компетенции использует разные меры и средства по конкретным направлениям для достижения намеченных административных целей. Главное – все они основаны на достижении договоренностей, согласия на исполнение, добровольном сотрудничестве и партнерстве.

В японском деловом мире сложилось понимание того, что к мерам, применяемым правительственными органами, необходимо относиться ответственно, что их указаниям следует подчиняться во избежание конфронтации даже в тех случаях, когда с точки зрения предпринимателя они являются неправильными. К числу наиболее распространенных методов регулирования, применяемых правительственными органами, относятся:

- издание на основе законодательства рекомендаций и советов, касающихся интерпретации законов или юридических актов, и доведение их до предпринимателей или их отраслевых объединений;
- реализация сотрудничества или договоренностей для достижения конкретных целей;
- осуществление непосредственного руководства по исполнению предписаний, относящихся к правомочности ведомства в рамках его компетенции;
- согласование вопросов с деловыми кругами и достижение консенсуса в отрасли;
- предложения конкретным фирмам принять определенные меры, воздержаться от каких-либо действий или подчиниться законодательным актам;
- поощрение отдельных фирм путем предоставления субсидий;
- оказание прямого давления на руководство компаний путем предупреждений или угрозы применения формальных действий.

Такие методы государственного регулирования объединяются в Японии понятием «административное руководство». Генеральный директор юридического департамента аппарата Кабинета министров, выступая в марте 1974 г. в японском парламенте, дал следующее определение

административного руководства: «Административное руководство не является юридическим принуждением, ограничивающим права граждан или налагающим на них обязательства. Это просьба (или руководство) со стороны правительства в пределах определенных соответствующим законодательством задач и административной ответственности каждого ведомства предпринять или не предпринимать определенные действия в целях достижения каких-либо административных целей путем оказания сотрудничества стороной, являющейся объектом административного воздействия»*.

* «Гэсей сидо то докусин кинск хо», 1981, с. 62. Цит. по книге: *Иванов О.В.* Государственное регулирование внешней торговли Японии: организация, формы и методы. – М.: МГИМО, 1999, с. 41.

Административное руководство оказывается наиболее эффективным, когда оно: основывается на консенсусе в отрасли, являющейся объектом регулирования; подкреплено законодательством, которое предусматривает возможность достичь цели путем принудительных мер или санкционированных формальных действий; обеспечивает правомочность регулирующего ведомства действовать в рамках его компетенции; предполагает, что правительство может предложить предпринимателям в обмен на согласие какую-либо другую форму экономической выгоды, например, субсидирование.

Административное руководство было и остается сильным рычагом административного воздействия со стороны министерств и ведомств, которые наделены широкими полномочиями.

Так, Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП) имеет полномочия на реализацию свыше 130 законодательных актов в области экономики и внешней торговли, включая стандарты безопасности и экологический контроль. Сфера регулирования МВТП делится на две части: (1) для отдельных отраслей и более общего типа; (2) для национальной производственной структуры. Отраслевое регулирование осуществляется через соответствующие промышленные отделы министерства, которые ориентированы на проведение конкретных мероприятий в соответствующих отраслях экономики. Они оказывают существенное воздействие на поведение подопечных предприятий следующим образом: определяют необходимый объем производства отрасли в целом и ее основных компонентов; устанавливают минимальную мощность, которую должно иметь вновь строящееся предприятие; содействуют обеспечению финансирования предприятий; оказывают необходимую поддержку при образовании картелей.

Критерии, которые используются отделами МВТП в отраслевом планировании, включают: прогнозирование спроса потребности в сырьевых материалах; влияние на уровень цен; воздействие на экологическую обстановку и др.

Совет по промышленной структуре, являющийся консультативным органом МВТП, осуществляет разработку принципов и основных направлений развития производственной структуры, устанавливает отраслевые приоритеты.

МВТП использует методы административного руководства для того, чтобы побудить японские компании действовать в желательном направлении, не прибегая к формальным мерам.

Японские суды традиционно считают возражения против административного руководства незаконными. Согласно решению, вынесенному Верховным судом Японии по одному из дел о нефтяных картелях, «административное руководство является надлежащим до тех пор, пока оно разумно, даже если у него нет ясного законодательного санкционирования, а используемые им методы не носят гнетущий характер»*.

* *Иванов О.В.* Там же, с. 42–43.

Таким образом, административное руководство может быть формой давления на объект регулирования. В некоторых случаях отсутствуют четко очерченные пределы использования определенных методов, что может приводить к непосредственному воздействию органов государственной власти на характер предпринимательской деятельности.

ГЛАВА 5. Организационные формы межфирменного регулирования

5.1. Международные неправительственные предпринимательские организации – МНПО

5.1.1. Значение международных неправительственных предпринимательских организаций, их цели и виды

Международные неправительственные предпринимательские организации (МНПО) играют важную роль в развитии межфирменных связей, оказывая содействие межправительственным организациям в выработке рекомендаций и резолюций, предоставлении деловой информации, разработке и утверждении правил международного бизнеса. МНПО представляют собой объединения национальных союзов предпринимателей (ассоциаций и федераций), торговых палат, представителей деловых кругов в целях оказания содействия международному сотрудничеству в экономической, научно-технической областях, в осуществлении деловой практики и, в частности, в коммерческой, финансовой и других сферах. МНПО – это организации, учрежденные на основе собственных уставов и финансируемые за счет взносов своих членов, не ставящие целью своей деятельности извлечение прибыли.

Официальными целями международных неправительственных объединений (союзов, клубов) предпринимателей являются оказание содействия развитию международных торгово-экономических отношений, регулирование конкуренции на мировом рынке. Международные союзы предпринимателей иногда предусматривают в своих уставах и такие цели, как обмен производственным опытом, разработка методов улучшения качества товаров, обеспечение общих интересов участников путем проведения исследований, организации консультаций, кооперации и совместных действий фирм на международном уровне. Подавляющее большинство существующих в настоящее время международных союзов предпринимателей было создано в 50-е годы. По ориентировочным подсчетам, только в области производства и сбыта товаров действуют свыше 200 международных предпринимательских объединений. В отличие от международных картелей, синдикатов, трестов, участниками которых являются отдельные крупнейшие компании, членами международных предпринимательских объединений выступают «ассоциированные предприниматели» или объединения предпринимателей одной отрасли разных стран, представляя собой новую форму переплетения различных национальных групп монополистического капитала.

Важную роль в формировании политики в области международного экономического сотрудничества играют объединения представителей крупного международного бизнеса, в которых фактически заранее согласовываются их позиции по важнейшим международным проблемам и затем выносятся решения в виде рекомендаций правительствам своих стран и международным организациям, с которыми они поддерживают тесные взаимоотношения. К такого рода объединениям относится Международная торговая палата – МТП.

Международные организации системы ООН поддерживают тесные взаимоотношения с международными неправительственными предпринимательскими организациями. Некоторым организациям предоставляется консультативный статус. Отношения ООН с МНПО регламентируются Резолюцией ЭКОСОС 1296 от 23 мая 1968 г. «Мероприятия по консультациям с неправительственными организациями». Организации, получившие консультативный статус, могут предлагать вопросы для рассмотрения их в качестве пунктов повестки дня ЭКОСОС и делать по ним устные заявления. Все организации, получившие тот или иной статус, могут вносить пункты в повестку дня вспомогательных органов ЭКОСОС и выступать в них с устными заявлениями, направлять наблюдателей на заседания ЭКОСОС и его органов, представлять письменные заявления, осуществлять специальные исследования и готовить соответствующие документы, когда это входит в их компетенцию. Они могут также делать письменные заявления по просьбе Генерального секретаря ООН.

Консультативный статус в ЭКОСОС имеют около 1600 МНПО, активно работающих в области экономического и социального развития, и еще около 1500 организаций, представляющих интерес для ООН; все они входят в Список (Ростер) международных неправительственных организаций, поддерживающих связи с ЭКОСОС.

В 1996 г. ЭКОСОС приняла Резолюцию 1996/31 о консультативных отношениях между ООН и неправительственными организациями, обновив тем самым Резолюцию 1296. В ней, в частности, предусматривается: (1) признание важности национальных, региональных и субрегиональных неправительственных организаций и увеличение их числа; (2) расширение роли Комитета по неправительственным организациям, существующего при ЭКОСОС; (3) принятие стандартных правил участия неправительственных организаций в международных конференциях ООН и в процессе подготовки к ним. В Резолюции 1996/297, принятой также в 1996 г., ЭКОСОС рекомендовал, чтобы Генеральная Ассамблея изучила вопрос об участии неправительственных организаций во всех областях деятельности ООН.

В отношениях с организациями ООН международные неправительственные предпринимательские организации выполняют следующие функции:

- участие в работе по обеспечению соблюдения норм международного права и соответствующего контроля.
- участие в разработке проектов соглашений, которые затем передаются на рассмотрение государств и межправительственных организаций;
- регулярное предоставление информации государствам и межправительственным организациям и их органам в сфере своей деятельности; распространение информации, полученной от межправительственных организаций;
- предоставление советов и консультаций организациям, лицам и группам лиц по их просьбе.

МНПО не являются субъектами международного права, но они должны осуществлять свою деятельность, сообразуясь с его принципами и нормами. Внутри государств правовой статус МНПО определяется национальным законодательством.

По целям и выполняемым функциям МНПО делятся на: международные и региональные союзы предпринимателей, а также международные и региональные торговые палаты.

Международные союзы предпринимателей имеют целью содействовать деятельности национальных союзов предпринимателей, в том числе в области международных экономических отношений. В зависимости от выполняемых функций различаются международные ассоциации и федерации общеэкономические; отраслевые ассоциации и федерации; кооперативные союзы.

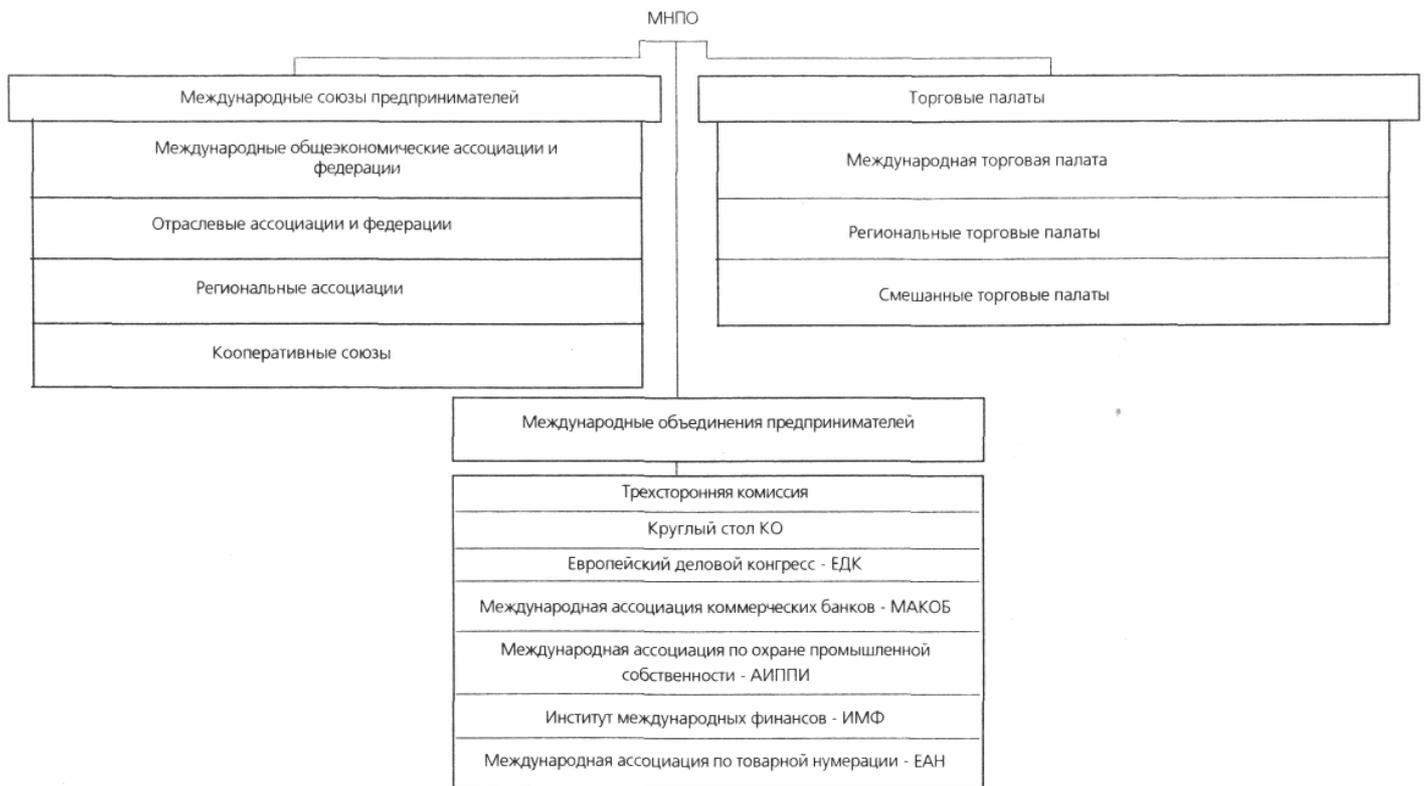
Среди наиболее крупных международных союзов предпринимателей можно выделить: Союз промышленных федераций ЕС–ЮНИСЕ; Альянс производителей какао – АПК; Международная пушная торговая федерация – МПТФ; Международная федерация по торговле семенами – ФИС.

Торговые палаты по целям и формам организации делятся на следующие виды: Международная торговая палата; региональные торговые палаты; смешанные торговые палаты.

Значительная роль в международной торговле принадлежит крупнейшим английским ассоциациям: Лондонской ассоциации по торговле зерновыми, Британской федерации лесной торговли; Ассоциациям по торговле шерстью, кофе, какао и др.

Широкое распространение получили международные союзы, ассоциации предпринимателей, объединяющие отраслевые национальные союзы различных стран. Официальной целью этих союзов является регулирование конкуренции на мировом рынке ради поддержания высоких цен и прибылей. Кроме того, международные союзы предпринимателей иногда предусматривают в своих уставах и такие цели, как обмен производственным опытом, разработка методов улучшения качества товаров, обеспечение общих интересов участников путем проведения исследований, организации консультаций, кооперации и совместных действий фирм на международном уровне. Подавляющее большинство существующих в настоящее время международных союзов предпринимателей было создано в 50-е годы. По ориентировочным подсчетам, только в области производства и сбыта товаров действует более 200 международных предпринимательских союзов. В отличие от международных картелей, синдикатов, трестов, участниками которых являются отдельные крупнейшие компании, членами международных союзов предпринимателей выступают уже «ассоциированные предприниматели», или объединения предприниматели одной отрасли разных стран. Такие союзы осуществляют экономический раздел мирового рынка на более высокой основе и являются новой формой переплетения различных национальных групп монополистического капитала.

СХЕМА



5.1.2. Международные объединения предпринимателей и их деятельность в области регулирования международного бизнеса

Предпринимательские международные организации, действующие на частномонополистической основе, охватывают как глобальный, так и региональный уровни.

На мировом уровне в их число входят следующие международные предпринимательские объединения.

1. Трехсторонняя комиссия.
2. Круглый стол КО.
3. Европейский деловой конгресс – ЕДК.
4. Международная ассоциация коммерческих банков – МАКОБ.
5. Международная ассоциация по охране промышленной собственности - АИППИ.
6. Ассоциация торговцев сахаром-рафинадом.
7. Институт международных финансов – ИМФ.
8. Международная ассоциация по товарной нумерации – ЕАН.

1. *Трехсторонняя комиссия* создана в 1973 г. при активном участии Д. Рокфеллера – председателя Чейз Манхэттен бэнк (США). Она объединяет около 300 представителей крупных ТНК, политических кругов, экономистов из США, Западной Европы, Японии. Ее руководящим органом является Исполнительный комитет, состоящий из 35 членов. Официальные цели Трехсторонней комиссии состоят в оказании содействия более тесному сотрудничеству предпринимателей развитых стран.

Одно из направлений деятельности Комиссии – подготовка докладов, в которых анализируются экономические и политические проблемы, возникающие перед развитыми странами. В Комиссии разрабатываются рекомендации по решению конкретных проблем, которые направляются в правительственные органы отдельных стран. С Трехсторонней комиссией сотрудничают все наиболее могущественные представители западного мира, в силу чего она приобрела огромное влияние на правительственные органы власти и заняла ведущее место в системе взаимосвязей западных стран. Воздействие Комиссии на политику отдельных стран настолько велико, что ее принято считать «теневым кабинетом» треугольника – США, Западная Европа, Япония – и всего мира.

2. *Круглый стол КО (CAUX Round Table)* был основан в 1986 г. Ф. Филипсом, прежним президентом

компании «Филипс Электроникс», и О. Жискарот д'Эстеном, вице председателем INSEAD, в целях объединения ведущих бизнесменов Европы, Японии и США. Круглый стол КО ставит следующие цели:

- повышение роли бизнеса и промышленности как движущей силы прогрессивных глобальных перемен;
- содействие ослаблению возрастающей напряженности в сфере торговли;
- содействие развитию конструктивных экономических и социальных взаимоотношений между странами–участниками торговли и их взаимной ответственности перед мировым сообществом.

Круглый стол КО сосредоточил свое внимание на вопросах корпоративной ответственности за экономическую и социальную стабильность в современном мире, признавая необходимость совместного лидерства в обновляющемся и более гармоничном мире. Он придает особое значение развитию добрососедства, взаимопонимания и сотрудничества, основанных на уважении высших моральных ценностей и на ответственном поведении отдельных личностей в своих сферах влияния. Круглый стол КО исходит из убеждения в том, что мировое деловое сообщество должно играть важную роль в улучшении экономических и социальных условий жизни. Он выражает стремление положить начало процессу, в котором выявляются разделяемые всеми ценности, находятся точки соприкосновения между различно понимаемыми ценностями, процессу, который способствует выработке общего взгляда на такое поведение в сфере бизнеса, которое приемлемо для всех и всеми уважается. Круглый стол КО разработал и принял Декларацию «Принципы международного бизнеса». Целью этого документа является выработка мирового стандарта, в соответствии с которым можно было бы оценивать поведение в сфере бизнеса.

3. *Европейский деловой конгресс – ЕДК* создан в 1997 г. на учредительной конференции, состоявшейся в Бонне. В конференции принимали участие политические деятели, бизнесмены и банкиры из 37 стран Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ). Конференция приняла решение о создании ЕДК как международной неправительственной организации, объединяющей предпринимателей стран–участниц ОБСЕ. В состав ЕДК вошли представители европейских компаний, ассоциаций, банков – всего 51 человек.

В соответствии с принятым Уставом основными целями ЕДК являются: содействие экономическому сотрудничеству в регионе ОБСЕ и экономическому развитию государств–участников этой организации; создание оптимальных условий для диалога между политическими и деловыми кругами; защита прав и законных интересов своих членов и оказание им помощи в целях повышения эффективности деятельности.

Для достижения поставленных целей ЕДК осуществляет следующие функции:

- изучение приоритетных аспектов экономических процессов; выявление факторов, определяющих тенденции развития экономического сотрудничества в регионе ОБСЕ, в особенности между предприятиями государств–членов ОБСЕ;
- подготовка касающихся этих процессов и факторов рекомендаций, которые направляются в Секретариат ОБСЕ, правительствам и другим компетентным органам государств–участниц ОБСЕ, а также в международные организации;
- содействие принятию законодательных актов и международных соглашений, отвечающих интересам предприятий;
- участие в разработке проектов соответствующих актов и соглашений;
- координация деятельности с органами ОБСЕ; представление интересов предприятий в ОБСЕ, правительственных инстанциях, международных организациях; участие в проводимых ими сессиях, форумах и других мероприятиях;
- осуществление сотрудничества с правительственными, государственными, коммерческими и другими учреждениями и организациями на международном и региональном уровнях; содействие обеспечению оптимальных условий для налаживания личных контактов, проведения деловых встреч и эффективного обмена информацией между представителями деловых кругов;
- оказание содействия своим членам в консолидации их ресурсов для осуществления крупных экономических программ;
- организация конференций, симпозиумов, семинаров по актуальным проблемам предпринимательской деятельности с осуществлением информационно-издательской деятельности.

В соответствии с Уставом членами ЕДК могут быть предприятия, союзы и объединения предприятий, а также их партнеры из стран–участниц ОБСЕ, признающие Устав ЕДК. Каждая страна

ОБСЕ может быть представлена в ЕДК не более чем 10 членами. Вместе с тем Устав предусматривает возможность ассоциированного членства. Ассоциированные члены наделяются правами и обязанностями, предусмотренными Уставом ЕДК, за исключением права голосовать на сессиях Собрания и быть избранными в руководящие органы ЕДК.

Принципиальное отличие Европейского делового конгресса от других международных неправительственных организаций, действующих в регионе ОБСЕ, состоит в том, что он объединяет непосредственных участников рынка, которые способны более точно, чем политики, идентифицировать экономические проблемы в силу непосредственного соприкосновения с ними.

Большой интерес создание ЕДК представляет для российских предпринимателей, имея в виду возможность обмена практической информацией, помощь в поиске деловых партнеров, консультирование потенциальных инвесторов относительно привлекательных сфер вложения капиталов в реальный сектор экономики. Кроме того, деятельность ЕДК способствует формированию позитивного общественного мнения о предпринимательской деятельности, созданию атмосферы взаимного доверия, надежности и добропорядочности между деловыми партнерами в регионе ОБСЕ.

4. *Международная ассоциация коммерческих банков – МАКОБ* учреждена в 1991 г. коммерческими банками государств Центральной и Восточной Европы, России и других стран Содружества независимых государств. МАКОБ является юридическим лицом, некоммерческой организацией, содействующей банкам в их деятельности как на внутренних рынках, так и во внешнеэкономических связях. Ассоциация может предоставлять различные виды услуг, создавать или участвовать в создании хозяйственных структур, действующих на коммерческой основе.

Целями МАКОБ являются: оказание помощи соответствующим странам в развитии современных банковских структур и межбанковского сотрудничества и взаимодействия, в том числе с западными банками; поддержание и углубление взаимных торгово-экономических связей между странами Центральной и Восточной Европы, странами СНГ, а также между ними и странами Запада; развитие сотрудничества банков с фирмами, организациями, их союзами и объединениями в торговой, промышленной, инвестиционной, инновационной, лизинговой и других сферах хозяйственной деятельности.

Ассоциация осуществляет следующие основные функции:

- помощь в организации взаимодействия коммерческих банков, поиск потенциальных партнеров, подготовка и заключение соглашений между коммерческими банками, создание совместных банков, а также налаживание прямых контактов членом Ассоциации с банками и фирмами третьих стран;
- техническое содействие организации и осуществлению банковской деятельности;
- предоставление по просьбе банков–членов Ассоциации консультационных услуг и организация подготовки аналитических и методических материалов по различным вопросам банковской деятельности;
- изучение новых механизмов и форм связи между банками–членами Ассоциации или с другими банками и финансовыми организациями, а также содействие их внедрению на практике;
- обобщение сведений о состоянии банков, конъюнктуре валютных и финансовых рынков, динамике валютных курсов и котировок;
- организация встреч специалистов банков–членов Ассоциации, семинаров и совещаний по основным направлениям деятельности банков–членов МАКОБ.

Для выполнения предусмотренных Уставом МАКОБ функций в ее составе действуют Бюро сотрудничества и развития банковского бизнеса, Консультационно-информационный центр, Бизнес-центр. Услугами Ассоциации можно воспользоваться и не будучи ее членом. Достаточно обратиться с соответствующей просьбой в Ассоциацию. Однако в этом случае услуги будут платными. Членами Ассоциации могут быть коммерческие, инновационные, кооперативные и другие банки и кредитные учреждения, уплачивающие вступительный и ежегодные членские взносы.

5. *Международная ассоциация по охране промышленной собственности– АИППИ*– неправительственная организация, объединяющая патентных поверенных, ученых и практических работников, занимающихся вопросами промышленной собственности в странах–участницах Ассоциации. Членами Ассоциации могут быть как физические лица (индивидуальные члены), так и национальные группы АИППИ различных стран и региональные группы. Общее число членом Ассоциации превышает 6 тыс. человек из 88 стран. В нее входят 45 национальных групп и три региональные группы. Национальная группа из СССР в составе 51 человека была принята в члены

Ассоциации в 1966 г. на конгрессе в Токио.

Цели АИППИ: разработка наиболее важных и актуальных проблем в области охраны промышленной собственности; выработка единообразного подхода к решению одних и тех же вопросов; гармонизация требований различных патентных систем; обсуждение и составление резолюций по вопросам охраны промышленной собственности; организация и проведение семинаров в различных странах; осуществление тесных контактов со Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС), которая в своей работе широко использует предложения, разработанные АИППИ.

Конгрессы АИППИ проводятся один раз в три года. Руководящими органами являются Исполнительный комитет, Программный комитет, Совет президентов национальных групп АИППИ.

6. *Ассоциация торговцев сахаром - рафинадом* (The Refined Sugar Association) основана в январе 1891 г. с целью установления правил и норм надлежащей торговли сахаром-рафинадом в Англии и на международных рынках. В настоящее время правила Ассоциации признаны во всем мире в качестве стандартных контрактных норм и используются большинством международных компаний, осуществляющих торговлю сахаром-рафинадом. Задачами Ассоциации являются: разработка правил и контрактных условий торговли сахаром-рафинадом и их осуществление; предоставление услуг коммерческого арбитража для урегулирования споров; поддержка и защита интересов членов Ассоциации и торгового сообщества в целом; оценка убытков по контрактам по запросам членов Ассоциации и их страхователей.

Совет Ассоциации отвечает за разработку правил и контрактных условий для регулирования международной торговли сахаром-рафинадом. Эти правила и условия детально описаны в изданном Ассоциацией буклете. Членами Совета являются директора, партнеры и полномочные представители компаний-членов, выдвинутых в Совет в силу их большого опыта в торговле сахаром. Совет регулярно пересматривает правила с целью их приведения в соответствие с изменяющимися требованиями торгового сообщества.

Правила и нормы Ассоциации соответствуют законодательству Англии.

Секретарь Ассоциации поддерживает постоянные контакты с правительственными организациями и юридическими ведомствами. Он является также членом Комиссии Английского коммерческого суда, Федерации торговых ассоциаций (с правом совещательного голоса) и Института третейских судей. Любой законодательный акт или информация, исходящие из этих организаций и способные повлиять на правила Ассоциации, передаются на рассмотрение Совету. В настоящее время Ассоциация предоставляет консультационные услуги Государственному совету при разработке нового закона об арбитраже, призванного заменить законы от 1950, 1975 и 1979 гг. Участие Ассоциации в законотворческом процессе обеспечивает соответствие ее правил современной торговой практике и государственному законодательству. При любых изменениях правил Ассоциации всегда привлекаются юристы, а соответствующие расходы покрываются за счет прибыли от членских взносов.

Правила Ассоциации выдержали проверку временем и, хотя они иногда оспаривались в судах, в конечном итоге защищались их трактовка Советом Ассоциации. Члены Совета совместно с назначенными опытными торговцами сахаром выступают в качестве коммерческих арбитров при урегулировании споров, переданных на рассмотрение Ассоциацией. Список арбитров в настоящее время включает более 30 человек, часть которых является членами Института третейских судей. Арбитры заслушивают конфликтующие стороны, а также мнения опытных торговцев.

Правила Ассоциации и ее арбитражные услуги используются торговыми компаниями всего мира. Разработанная Ассоциацией процедура арбитража проста и справедлива. Однако в некоторых деталях она отличается от аналогичной практики в других областях торговли. Одним из существенных отличий является то, что Совет назначает комиссию из пяти арбитров, тогда как в других случаях каждая сторона спора выдвигает своего арбитра, действующего от ее имени. Более того, решение Ассоциации является окончательным и обязательным к исполнению. Правила Ассоциации позволяют законным представителям сторон присутствовать на слушаниях, однако большинство споров разрешаются на основе письменных заявлений сторон без их присутствия. Арбитраж является частным делом конфликтующих сторон и принцип конфиденциальности соблюдается как Ассоциацией, так и арбитрами. Однако с согласия сторон Совет может опубликовать решение, содержащее, по его мнению, полезную для членов Ассоциации информацию.

Членство в Ассоциации предоставляется фирмам, компаниям и организациям, постоянно занятым торговлей сахаром-рафинадом. В настоящее время Ассоциация насчитывает 109 членов, представляющих более 43 стран, в число которых входят: Австралия, Австрия, Бахрейн, Бельгия,

Бермудские о-ва, Бразилия, Канада, Китай, Куба, Кипр, Чехия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Гана, Гонконг, Венгрия, Индия, Ирландия, Ирак, Италия, Япония, Корея, Кувейт, Ливан, Нидерланды, Филиппины, Польша, Португалия, Румыния, Россия, Саудовская Аравия, Испания, Швеция, Швейцария, Сирия, Таиланд, Тунис, Турция, Великобритания, США, Йемен.

7. *Институт международных финансов – ИМФ* создан в 1983 г., находится в г. Вашингтон. Является всемирной ассоциацией банков, брокерских компаний, инвестиционных фондов и других финансовых учреждений. В него входят более 270 корпоративных членов из 50 стран мира, в том числе из России. Институт активно сотрудничает с Лондонским клубом кредиторов.

8. *Международная ассоциация по товарной нумерации – ЕАН* учреждена в 1977 г. В ее составе 32 государства-члена; является неправительственной организацией. Россия представлена Торгово-промышленной палатой РФ с 1986 г.

Цели Ассоциации ЕАН: содействие росту как международной, так и внутренней торговли путем распространения международного унифицированного машиночитаемого штрихового товарного кода; разработка универсальной системы товарного кодирования для применения в торговле маркированными товарами; внедрение комплексных систем информации, основанных на использовании компьютерной техники для учета потребностей и запасов товаров.

Применение кода Ассоциации ЕАН обеспечивает определенные преимущества в организации торговли, поскольку он является универсальным международным идентификатором товара; все участники процесса товародвижения (производители, перевозчики, оптовые организации и магазины), действующие как в сфере внутренней, так и международной торговли, получают возможность пользоваться единым кодом (одной и той же цифрой) для обозначения одного и того же товара. Код Ассоциации ЕАН стал использоваться и на стадии выдачи заказов предприятиям на изготовление определенной продукции, причем Ассоциация ЕАН координирует эти действия среди своих членов.

Наличие единого международного кода на обозначение товаров и его повсеместное применение способствует ускорению реализации в розничной торговле замаркированных кодом ЕАН товаров благодаря экономии издержек обращения.

5.1.3. Международная торговая палата - МТП (International Chamber of Commerce - ICC), ее функции и значение

Международная торговая палата основана как неправительственная организация в 1920 г. в Париже по инициативе предпринимателей США, Англии, Франции, Бельгии, Италии. Она объединяет деловые круги во всемирном масштабе и является крупнейшей международной организацией частного предпринимательства.

Членами МТП являются свыше 1,6 тыс. объединений предпринимателей: федерации промышленников, национальные торговые палаты, банковские союзы и другие союзы, охватывающие мелкие и средние фирмы. В составе МТП более 6 тыс. крупных промышленных и торговых компаний – индивидуальных членов. Согласно Уставу членство в МТП может быть получено двумя путями: 1) принадлежность к национальному комитету или национальной группе МТП; 2) прямое членство в странах, не имеющих национального комитета или группы.

Членами МТП могут быть следующие экономические организации:

- корпорации, компании, фирмы и другие юридические лица, а также частные лица, связанные с международным бизнесом;
- национальные местные организации, представляющие предпринимательские и профессиональные интересы своих членов, если главные цели таких организаций не являются политическими.

Члены МТП вправе создавать национальные комитеты, которые имеют двойную задачу: во-первых, представлять рекомендации МТП правительствам и деловым кругам своих стран и, во-вторых, ставить вопросы, интересующие деловые круги, перед соответствующими органами МТП. Такие комитеты созданы в 40 странах, в том числе во всех промышленно развитых странах.

Согласно Уставу официальные цели МТП состоят в том, чтобы, «действуя во всех областях международного бизнеса, включая торговлю, промышленность, транспорт и финансы, способствовать улучшению условий экономических отношений между странами и разрешению международных экономических проблем, а также установлению международных контактов и взаимопонимания деловых кругов и их организаций и тем самым содействовать миру и дружественным отношениям между народами». МТП выступает за отказ от дискриминации в международной торговле, за расширение

взаимовыгодных экономических связей между всеми странами мира.

Основными направлениями деятельности МТП являются:

- содействие развитию предпринимательства в мире путем поощрения развития торговли, инвестиций, свободного движения капиталов;
- принятие эффективных и последовательных мер в экономической и правовой сферах в целях содействия развитию международной торговли;
- регулирование предпринимательской деятельности: защита системы частного предпринимательства; привлечение внимания к проблемам бизнеса; стимулирование регулирования предпринимательства самими предпринимателями; подготовка принимаемых добровольно кодексов поведения в сфере бизнеса; рассмотрение вопросов, затрагивающих предпринимательство, банковское дело, окружающую среду, финансовую систему, страхование, морской и воздушный транспорт, налогообложение, международные инвестиции, интеллектуальную собственность, маркетинг, торговую политику;
- обеспечение гармонизации торговой практики: (1) разработка рекомендаций по улучшению существующей международной деловой практики – по банковским операциям, рекламе, контейнерным перевозкам, организации ярмарок; (2) разработка типовых контрактов, международных коммерческих терминов «Инкотермс», таможенных правил и практических рекомендаций в области кредитной документации, международного кодекса рекламной практики; (3) борьба с экономической преступностью; разработка документа по борьбе с коррупцией в международных коммерческих операциях, представленного в Совет Европы;
- составление заключений и комментариев по законодательным предложениям и изменениям, затрагивающим сферу деятельности МТП; доведение их до сведения общественности;
- представление рекомендаций правительству страны, где проходит встреча «Группы семи»;
- представление в ООН и ее специализированные учреждения взглядов и мнений деловых кругов развитых и развивающихся стран. МТП наделена консультативным статусом ООН и поддерживает тесные связи со многими межправительственными и международными организациями.

В структуру МТП входят: (1) Совет, Генеральный секретарь; (2) Исполнительный совет, финансовый комитет; (3) Международная штаб-квартира; (4) центральные рабочие органы; (5) комиссии и рабочие группы; (6) Международный арбитражный суд; (7) Институт международного права и практики в сфере бизнеса; (8) Международное бюро торговых палат (МБТП); (9) Всемирный промышленный совет по вопросам окружающей среды (ВПСОС); (10) службы МТП по борьбе с экономической преступностью: Международное морское бюро (ММБ); Бюро по борьбе с подделками; Бюро по борьбе с экономической преступностью; Центр морского сотрудничества; (11) конгрессы; (12) конференции; (13) национальные комитеты и группы. Международная штаб-квартира, находящаяся в Париже, координирует всю деятельность МТП. Она состоит из 5 основных департаментов: (1) международного развития; (2) коммуникаций; (3) экономической политики и сотрудничества; (4) международной торговой политики и технологии; (5) администрации, финансов и персонала.

Комиссии и рабочие группы занимаются основными вопросами политики МТП: международная торговая политика, финансирование, международный арбитраж, страхование, налогообложение, многонациональные предприятия, международные инвестиции, окружающая среда, энергетика.

Международный арбитражный суд (включает Международную организацию по урегулированию споров в морских перевозках и Международный центр экспертизы) является ведущим органом по разрешению международных торговых споров посредством арбитража.

Институт международного права и практики в сфере бизнеса проводит исследования и распространяет информацию в области международного права и бизнеса. Проводит семинары, симпозиумы по правовым вопросам бизнеса для бизнесменов, правоведов, юристов-практиков.

Международное бюро торговых палат является всемирным форумом торговых палат; обеспечивает проведение международных встреч по обмену опытом между руководящими работниками торговых палат развитых и развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой.

Всемирный промышленный совет по вопросам окружающей среды, состоящий из высших должностных лиц 90 крупнейших корпораций, осуществляет защиту интересов деловых кругов по экологическим вопросам, поддерживает тесные связи с правительствами и международными организациями.

Службы МТП по борьбе с экономической преступностью состоят из четырех организаций: (1)

Международное морское бюро – занимается предотвращением и борьбой с мошенничеством в международном морском транспорте; (2) Бюро МТП по борьбе с подделками – в его функции входит предотвращение подделок товаров с торговыми марками, а также патентов, авторских прав и промышленных образцов и моделей; (3) Бюро по борьбе с экономической преступностью – занимается коммерческими преступлениями в области банковского дела, инвестиций, страхования и др.; (4) Центр морского сотрудничества – содействует развитию международного морского сотрудничества на всех уровнях и во всех аспектах морской индустрии, за исключением судостроения.

Конгресс является высшим органом МТП: он проводится один раз в три года. В периоды между конгрессами созываются конференции. Национальные комитеты и группы представлены их председателями, которые являются лидерами национальных деловых кругов. Компании и организации, входящие в МТП, являются автоматически членами национальных комитетов. МТП имеет около 60 технических комиссий и рабочих групп, в которых сотрудничают бизнесмены, эксперты и ученые разных стран. Эти комиссии и рабочие группы объединены в 4 подраздела, занимающиеся: (1) экономической и финансовой политикой; (2) производством, распределением и рекламой; (3) транспортом и коммуникациями; (4) юридическими вопросами и коммерческой практикой. Кроме того, при МТП создана комиссия по делам Азии и Дальнего Востока. С 1965 г. представители Торгово-промышленной палаты СССР участвовали в работе конгрессов МТП в качестве наблюдателей. С 1993 г. ТПП РФ является членом Международной торговой палаты.

5.2. Частнопредпринимательские объединения и организации и их роль в области регулирования предпринимательской деятельности

Наряду с международными неправительственными организациями, оказывающими содействие развитию предпринимательской деятельности, важную роль играют различные частнопредпринимательские организации и объединения, основной целью которых является прямое или косвенное содействие развитию такой деятельности. Частнопредпринимательские организации создаются группами предпринимателей и функционируют как рекомендательные, исследовательские, информационные, вспомогательные и обслуживающие организации. Они, как правило, пользуются поддержкой государства и действуют в интересах крупнейших компаний.

К частнопредпринимательским организациям, оказывающим содействие развитию деятельности фирм, относятся: союзы предпринимателей, торговые палаты, кредитно-справочные фирмы, исследовательские и консультативные организации, информационные агентства и издательские фирмы.

5.2.1. Союзы предпринимателей

Союзы предпринимателей – это объединения (ассоциации) отдельных групп предпринимателей с целью представления их интересов в правительственных органах и оказания им содействия в организации международной деятельности. Союзы предпринимателей существуют в форме ассоциаций, федераций, советов и пр. В развитых странах насчитывается много тысяч различных союзов предпринимателей (только в США их более 14 тыс.). Практически каждая фирма входит в соответствующий ее профилю союз предпринимателей.

По функциям и составу участников различают *местные, национальные и международные* союзы предпринимателей; в зависимости от характера объединения – союзы предпринимателей *отраслевые и по роду деятельности*. Отраслевые союзы объединяют предпринимателей одной отрасли промышленности или предпринимателей, производящих один вид продукции (например, ассоциация производителей целлюлозы, или ассоциация производителей бумаги, или ассоциация, объединяющая предприятия химической промышленности). Союзы предпринимателей по роду деятельности – это ассоциации промышленных, торговых, туристических и прочих фирм.

Официальная цель отраслевых союзов состоит в разработке и согласовании определенных общепромышленных сфер деятельности: вопросов стандартизации продукции, организации консультационных служб, подготовки кадров, ведения отраслевой статистики и др.

Формально союзы предпринимателей не преследуют цели воздействовать на рынок и цены. Однако на деле они выполняют функции картелей, в ряде случаев не только диктуют цены и делят сферы влияния, но и вмешиваются в вопросы производства путем установления квот для участников союзов. Так, ассоциации и федерации обычно регулируют количество товара, которое фирма, входящая в них,

может предложить в ответ на запрос со стороны иностранных покупателей. Если установленная данной фирме экспортная квота не покрывает всего запрашиваемого количества, то по указанию ассоциации иностранной фирме предлагают других поставщиков. Некоторые ассоциации разрабатывают обязательные для своих членов формы типовых контрактов.

Транснациональные корпорации, участвуя в различных ассоциациях, федерациях, союзах предпринимателей, используют их для выполнения функций картелей, а именно: заключения всевозможных тайных соглашений, согласования рыночной политики, цен и пр. Такая практика получила широкое распространение, причем это относится не только к национальным отраслевым объединениям, но и к международным союзам предпринимателей. Например, Международная электрическая ассоциация – одна из наиболее влиятельных в настоящее время международных картельных организаций – объединяет 55 ведущих электротехнических фирм из 11 стран мира. Отраслевые союзы предпринимателей разрабатывают «согласованные правила поведения» – соглашения крупнейших компаний отрасли по вопросам цен, ценообразования, объемов производства.

Следует иметь в виду, что в ряде отраслей не все компании участвуют в согласовании и взаимодействии. Во многих случаях ценовая политика таких компаний оказывает существенное воздействие на рыночную политику участников соглашений. При этом крупные компании зачастую согласовывают лишь самые общие направления рыночной политики.

Важнейшей целью деятельности союзов предпринимателей является представление интересов входящих в них групп предпринимателей в правительственных органах и оказание содействия частному бизнесу. В Германии, Японии, Франции, Швеции отраслевые союзы предпринимателей при согласовании вопросов с государственными органами выступают как официальные представители всей отрасли.

Общие позиции ведущих компаний по принципиальным вопросам вырабатываются сначала, как правило, в узком кругу, на неофициальных встречах, а затем принимаются на официальных заседаниях секретариатов или правлений союзов и доводятся до сведения соответствующих правительственных органов путем направления делегаций или представления официальных документов (рекомендаций, директив, меморандумов), а также неофициально через своих людей, находящихся на государственных постах. Руководящие лица предпринимательских союзов непосредственно участвуют в выработке проектов законов по вопросам торговой политики, патентного права, налогов. Они поддерживают постоянные контакты с различными правительственными комитетами, комиссиями, советниками, устанавливают тесные связи с верхушкой правительства.

Союзы предпринимателей представляют правительству свои разработки по таким важнейшим вопросам, как: проведение выгодной для фирм налоговой политики; предоставление фирмам-экспортерам экспортных и других субсидий; защита внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем введения высоких таможенных пошлин, специальных импортных налогов, антидемпинговых пошлин и др.; участие в региональных экономических группировках; определение ввозных и вывозных контингентов; подготовка и проведение переговоров о заключении торговых соглашений с иностранными государствами; предоставление гарантий экспортных кредитов и др.

В современных условиях правительства развитых стран практически не проводят каких-либо серьезных мероприятий, не запросив предварительного мнения союзов предпринимателей и влиятельных финансовых и промышленных магнатов.

К числу крупнейших союзов предпринимателей относятся: Национальная ассоциация промышленников в США, Конфедерация британской промышленности в Англии, Федеральное объединение германской промышленности в Германии, Национальный совет французских предпринимателей во Франции, Промышленный союз в Швеции. Большое значение имеют национальные союзы по внешней торговле. Например, национальный внешнеторговый совет в США объединяет 600 фирм. Совет проводит ежегодно национальную конференцию по внешней торговле, на которой принимаются рекомендации правительству по главным аспектам внешнеэкономической политики.

Отраслевые союзы предпринимателей оказывают оперативное организационное содействие частным предпринимателям в их экспортно-импортной деятельности. В их функции входит: координация интересов входящих в них групп предпринимателей путем проведения мероприятий картельного регулирования; разработка типовых контрактов, правил торговли; оказание помощи экспортерам в осуществлении рекламы; предоставление внешнеторговой информации, технических консультаций; организация курсов по обучению иностранных специалистов; разработка унифицированной сопроводительной документации; охрана промышленной собственности; ведение арбитража и др.

Объединения предпринимателей в совокупности образуют действенный механизм целенаправленного влияния на предпринимательскую деятельность товаропроизводителей, других групп хозяйственных субъектов, способствуя повышению ее эффективности, создавая благоприятные предпосылки для формирования в стране конкурентных преимуществ и их практической реализации.

В **Германии** объединения предпринимателей отличаются особенно высокой степенью организованности по оказанию воздействия на экономическую и социальную политику правительства. Причем, участие союзов предпринимателей в разработке и принятии правительственных решений законодательно закреплено в ст. 73 Регламента деятельности Бундестага. В ней, в частности, предусматривается, что парламентские комитеты с целью получения информации имеют возможность проводить публичные слушания с участием компетентных лиц и представителей объединений предпринимателей. Значение участия в парламентских слушаниях для союзов предпринимателей заключается как в возможности оказания влияния на принимаемые решения, так и в признании их целей и деятельности, т. е. фактической институционализации союзов.

Институционализация участия союзов в предварительном согласовании содержания законопроектов на уровне министерств обеспечивается ст. 23 Единого положения о федеральных министерствах, в которой предусматривается, что для подготовки документов при разработке законопроектов могут привлекаться представители заинтересованных групп предпринимателей.

Фактически в согласовании интересов частного бизнеса и государства принимают участие крупнейшие и наиболее влиятельные союзы предпринимателей.

1. *Федеральный союз германской промышленности – ФСПП* является общенациональным объединением предпринимателей. В его состав входят 40 головных отраслевых промышленных союзов, которые, в свою очередь, состоят из 500 подотраслевых и региональных союзов, объединяющих около 80 тыс. различных по величине фирм. Основная цель ФСПП – «охрана совместных интересов объединенных в союз предпринимателей и оказание им содействия».

ФСПП оказывает существенное влияние на выработку внутренней и внешней экономической политики правительства Германии. В вопросах общеэкономической политики Союз придерживается принципов «свободного рыночного хозяйства» и выступает против чрезмерного расширения государственного вмешательства в экономику. Союз отстаивает общие интересы германской промышленности по укреплению ее конкурентных позиций внутри страны и на внешнем рынке. Важное место в деятельности Союза занимает установление и расширение контактов с видными политическими деятелями и представителями деловых кругов иностранных государств с целью решения проблем развития германской промышленности. Союз выполняет роль центрального органа по регулированию предоставления финансовой помощи малым и средним предприятиям в виде дотаций, в том числе на оплату консультационных услуг.

Значительную роль Союз играет в предоставлении предпринимателям информационной поддержки путем публикации различных периодических изданий, организации международных симпозиумов и встреч представителей деловых кругов.

В рамках Союза функционирует несколько десятков комитетов и рабочих групп по основным направлениям его деятельности. В них подготавливаются проекты основных решений и рекомендаций Союза; через них поддерживаются деловые контакты с правительственными органами. Представители Союза входят в консультативные органы при правительственных ведомствах. Союз имеет свои представительства в землях Германии.

ФСПП тесно взаимодействует с отраслевыми союзами предпринимателей и важнейшим из них – Федеральным союзом германской оптовой и внешней торговли, торговыми палатами.

2. *Отраслевые союзы предпринимателей* играют важную роль в разработке и координации политики в отраслевом аспекте и представлении интересов соответствующих групп предпринимателей в ФСПП и непосредственно в правительственных органах.

В функции отраслевых союзов входят:

- содействие в выработке компромисса между частным бизнесом и государством по вопросам социально-экономической политики; участие в разработке государственной экономической и научно-технической политики;
- координация деятельности фирм по вопросам рыночного регулирования;
- консультирование фирм по экономическим, финансовым и правовым вопросам; организация межфирменного обмена опытом в решении экономических и технических вопросов, в кадровой работе, совершенствовании управления;

- представление интересов предпринимателей в области социальной и тарифной политики, а также в отношениях с профсоюзами.

Все отраслевые союзы имеют одинаковую юридическую форму «зарегистрированный союз»; они бесприбыльные и некоммерческие организации.

Крупнейшими отраслевыми союзами являются:

- Союз германских фирм общего машиностроения;
- Центральный союз электротехнической и электронной промышленности;
- Союз химической промышленности;
- Союз автомобильной промышленности;
- Союз германской строительной промышленности;
- Федеральный союз германской оптовой и внешней торговли.

Союз германских фирм общего машиностроения (VDMA) объединяет 2700 фирм, составляющих 85% компаний, выпускающих продукцию общего машиностроения и вычислительную технику. Союз имеет 32 подотраслевых объединения и 9 региональных групп.

Основными направлениями деятельности подотраслевых объединений являются:

- представительство интересов фирм в государственных органах и перед общественностью;
- помощь фирмам в работе в области стандартизации и нормирования продукции и технологии;
- оказание содействия в осуществлении рекламы, организации выставок и ярмарок;
- стимулирование и содействие в проведении фирмами НИОКР по договорам с научно-исследовательскими институтами, конструкторскими бюро, с вузами и другими организациями;
- организация рабочих групп и семинаров для обмена опытом между фирмами в стратегически важных областях техники, технологии и управления производством;
- информация фирм-членов о конъюнктуре и тенденциях развития соответствующих подотраслей и рынков. Региональные группы призваны способствовать сотрудничеству фирм данного региона, представлять их интересы на уровне местных органов власти. Отдельные федеральные земли активно проводят собственную промышленную политику, направленную в первую очередь на повышение конкурентоспособности местных компаний.

На долю подотраслевых объединений приходится 46% расходов Союза и на региональные группы – 7%.

Деятельность Союза осуществляется на основе единого устава и обязательного для всех членов порядка уплаты членских взносов. Высшим органом Союза является общее собрание его участников, проводимое каждые три года. Общее собрание избирает Правление, которое является высшим органом в промежутках между собраниями. В состав Правления входят наиболее авторитетные представители высшего менеджмента фирм-участниц.

Для руководства и координации текущей деятельности Союза назначается руководящий состав главного управления делами. Главное управление делами имеет следующие отделы и сектора: экономической политики; внешнеэкономической деятельности; экономики и организации производства; образования и переподготовки кадров; энергетики и сырьевых ресурсов; финансов и налогов; информатики; выставок и ярмарок; оборонных заказов; прессы и работы с общественностью; права и регулирования конкуренции; статистики и конъюнктуры; транспортной инфраструктуры; технический; экологического оборудования; страхования.

Главное управление делами осуществляет представительство интересов Союза в органах федерального правительства и правительств земель, а также поддерживает связи с общественностью.

Федеральный союз германской оптовой и внешней торговли объединяет 11 союзов оптовой и внешней торговли и 71 отраслевой союз оптовой и внешней торговли. Основной целью Союза является содействие развитию оптовой и внешней торговли, которое осуществляется через постоянно действующие органы – бюро по содействию импорту из развивающихся стран, бюро по страхованию предприятий оптовой и внешней торговли. Союз осуществляет руководство деятельностью Федерального бюро по предоставлению консультаций предприятиям, занимающимся оптовой и внешней торговлей; выпускает различные публикации для своих членов, содержащие информацию по интересующим членов вопросам.

5.2.2. Торговые палаты

Торговые палаты представляют собой объединения предпринимателей в целях содействия развитию

производства, торговли и сбыта. В торговые палаты обычно входят крупнейшие фирмы, занимающиеся промышленной, торговой и финансовой деятельностью. Торговые палаты выражают интересы крупных компаний и играют большую роль в экономической политике государства. Практически деятельность торговых палат заключается в сборе и предоставлении как своим членам, так и другим заинтересованным фирмам информации; в посылке за границу своих торговых миссий; в организации национальных торгово-промышленных выставок за границей и оказании помощи экспортерам в устройстве экспозиций на международных выставках и ярмарках; в создании смешанных экономических комитетов и комиссий по расширению экономических связей.

В компетенцию многих торговых палат входит: ведение предварительных переговоров по поручению иностранных фирм с местными контрагентами; легализация внешнеторговых документов (выдача свидетельств о происхождении товаров, подтверждение счетов и засвидетельствование форс-мажорных обстоятельств); товарная экспертиза, управление товарными биржами, арбитраж, разработка типовых контрактов, стандартов, выработка требований к упаковке и маркировке товаров; фиксация торговых и портовых обычаев, установление ставок на погрузочно-разгрузочные работы в портах; осуществление переводов с иностранных языков по запросам предпринимателей и др.

Юридическое положение торговых палат неодинаково. В некоторых странах торговые палаты выступают как частные ассоциации, организуемые на основе добровольного членства, в других – как организации, имеющие публично-правовой характер.

Торговые палаты, организуемые в форме частноправовых обществ, действуют на основе устава, разрабатываемого его членами. К числу торговых палат, имеющих частноправовой характер, относятся торговые палаты США, Англии, Бельгии, Швейцарии, Швеции и ряда других стран. Торговые палаты, имеющие публично-правовой характер, организуются на основе существующих в данной стране законов о торговых палатах. Законы устанавливают требования, которым должен удовлетворять предприниматель, чтобы стать членом палаты (оседлость, занесение в торговый реестр, размер уплачиваемого налога). Иногда торговые палаты наделяются законом определенными административными функциями. К числу торговых палат, имеющих публично-правовой характер, относятся торговые палаты Германии, Франции, Италии, Австрии, Финляндии и других стран.

По составу своих членов и сфере влияния на экономическую деятельность торговые палаты подразделяются на местные (региональные), национальные, заграничные, смешанные.

Местные торговые палаты охватывают своей деятельностью какие-либо ограниченные экономические районы или города, а их членами являются находящиеся там предприниматели. Крупнейшие из местных торговых палат образуют в своем аппарате специальные экспортные или внешнеторговые отделы или бюро, которые собирают и представляют своим членам информацию об иностранных рынках.

Национальные торговые палаты распространяют свое влияние на всю территорию государства. Членами национальных торговых палат являются наиболее крупные промышленники, торговцы, финансисты данного государства. В национальных торговых палатах обычно представлены местные торговые палаты. Крупнейшей национальной торговой палатой является Торговая палата США. Она поддерживает контакты с правительственными учреждениями США и с иностранными представительствами и дает им рекомендации по вопросам развития торговли. Аналогичное значение имеет Ассоциация британских торговых палат в Англии.

Заграничные торговые палаты организуются национальными ассоциациями торгово-промышленных кругов одной страны на территории другой страны. В задачи заграничных торговых палат входит содействие экспорту товаров, капиталов, лицензий в соответствующие страны. Кроме того, они призваны изучать местный рынок, условия торговли и транспорта, торговую политику, законодательство, фирмы страны пребывания и представлять информацию фирмам своей страны как по отдельным запросам, так и через периодические издания. Заграничные торговые палаты выпускают различные информационные справочники, организуют библиотеки, справочные бюро. В их функции входит также подыскание контрагентов, оказание содействия экспортерам в их участии в ярмарках и выставках, ведение арбитража. Деятельность заграничных торговых палат осуществляется в тесном контакте с заграничными дипломатическими и коммерческими аппаратами своей страны. Некоторые заграничные торговые палаты субсидируются государством.

Смешанные торговые палаты создаются национальными организациями двух или нескольких стран в целях развития и укрепления торговых и экономических отношений между ними.

В **Германии** торгово-промышленные палаты (ТПП) в отличие от других объединений

предпринимателей, имеют публично-правовой статус. Их положение определяется на основе Закона о торгово-промышленных палатах от 1956 г. с поправками от 1992 г. Согласно законодательству членство в торгово-промышленных палатах Германии является обязательным для всех предпринимателей (за исключением ремесленников) и предусматривает уплату ими взносов в бюджеты палат, исчисляемых с величины доходов предприятия.

В Германии насчитывается 83 торгово-промышленные палаты, высшим органом которых является Германский конгресс торгово-промышленных палат – ДИХТ. Число предприятий-членов составляет 2,1 млн, из которых 1,1 млн – мелкие и средние предприятия. Членами торгово-промышленных палат являются как немецкие предприниматели, так и филиалы иностранных компаний, расположенные в Германии.

Торгово-промышленные палаты как публично-правовые объединения подлежат государственному контролю, который ограничивается правовым надзором. Так, министр экономики земли, как представитель государства, может только в том случае вмешаться в деятельность палаты, если с ее стороны были нарушены положения закона или правовые нормы, в том числе положения устава ТПП, который также является правовой нормой. Государственный правовой надзор не распространяется на финансовые, организационные и кадровые вопросы.

Основными направлениями деятельности ТПП Германии являются:

- участие на всех уровнях государственного управления в формировании экономической политики, выработке общественно-государственного мнения. Эта деятельность осуществляется в форме участия в проводимых на правительственном уровне слушаниях и дискуссиях. На местном уровне, сотрудничая с органами власти, ТПП участвует в планировании местного бюджета, решении вопросов строительства, развития инфраструктуры, защиты окружающей среды;
- участие в подготовке законов и постановлений федерального правительства, касающихся вопросов экономики. Позиция ТПП формируется на основе широкого опроса предпринимателей-членов ТПП, мнения руководителей крупнейших германских фирм, консультаций со специалистами, компетентными комиссиями. ТПП выступает сторонником социальной рыночной экономики со свободным предпринимательством против применения административных и протекционистских методов управления экономикой;
- подготовка рекомендаций для правительственных органов по широкому кругу вопросов, начиная с налогового законодательства, защиты окружающей среды, проблем правового единства ЕС до национальной реформы законодательства по ремесленничеству;
- деятельность в качестве эксперта для государственных и судебных органов по вопросам формирования позиции по правовым и экономическим вопросам, осуществляемая с учетом мнений предпринимателей на основе опросов и консультаций;
- наблюдение за исполнением закона о компаниях путем сотрудничества с торговым реестром в целях установления четкости, правдивости и ясности при выборе фирмой названия;
- наблюдение за исполнением предпринимателями правил торговли, поддержанием торговой марки фирмы;
- проверка заявок фирм на получение государственных кредитов;
- осуществление судебной экспертизы в случаях судебного разбирательства, банкротства или неуплаты долгов по кредитам;
- оказание поддержки и помощи предпринимателям в осуществлении сотрудничества и совместной деятельности;
- предоставление предпринимателям – членам информации по вопросам развития экономики и внешней торговли, а также по правовым вопросам через публикуемые печатные издания и по запросам предпринимателей;
- предоставление консультаций, в особенности мелким и средним предприятиям, по проблемам конкурентоспособности, патентования, создания новых предприятий;
- оказание содействия в области профессионального образования и обучения. Законом о профессиональном обучении от 1969 г. определено место палат и порядок, по которому регулируется в специальном реестре каждый договор, заключаемый между учащимся и учебным заведением. Палаты занимаются также вопросами повышения квалификации и переквалификации предпринимателей, ведущих специалистов и сотрудников фирм на специальных учебных курсах;
- решение административных вопросов, предписанных на основе законодательства и правовых норм, касающихся самоуправления палат, а также спорных вопросов, возникающих между

предпринимателями, в частности: вследствие ограничения или недобросовестной конкуренции; проверки отраслевых союзов на предмет профессионального соответствия предпринимателей; проверки выполнения национальных и международных рекомендаций и предписаний;

- выдача свидетельств о происхождении товаров, подтверждений по коммерческим счетам, различных справок, требуемых в сфере хозяйственной деятельности.

Торгово-промышленные палаты (каждые три из четырех) помимо выполнения задач общего характера занимаются вопросами содействия развитию регионов.

Главной целью региональной политики торгово-промышленных палат является содействие размещению предприятий на территории соответствующих регионов и поддержка предприятий региона в особенности в организации сбыта.

Деятельность палат в региональном плане включает:

- прямое содействие экономическому развитию регионов путем оказания предприятиям консультационной помощи, предоставления посреднических услуг при установлении деловых контактов; содействие в осуществлении контактов с органами местного самоуправления и региональными органами управления;
- участие в капитале различных региональных структур и обществ;
- координация и наблюдение за деятельностью отдельных территориальных корпораций при отсутствии институциональных форм их взаимодействия;
- содействие экономическому развитию регионов путем консультирования муниципальных и региональных органов, принимающих политические решения;
- представление интересов предпринимателей по вопросам развития региональной и всей экономики и, в частности, по вопросам налоговой политики и проблемам выравнивания условий между федерацией, землями и общинами;
- содействие развитию технологий и инфраструктуры региона. Одна треть ТПП Германии участвует своим капиталом в региональных технологических центрах, а также в обществах по передаче технологий предпринимателям. Около 15% ТПП участвуют своим капиталом в обществах по транспортной инфраструктуре, в частности, в обществах по развитию перевозок грузов и по региональным аэропортам;
- участие в деятельности региональных обществ, занимающихся предоставлением гарантий и поручительств мелким и средним предприятиям, в также лицам, организующим самостоятельную предпринимательскую деятельность.

Германский конгресс торгово-промышленных палат – ДИХТ является головной организацией, осуществляющей руководство деятельностью всех торгово-промышленных палат, находящихся на территории Германии, а также за рубежом.

ДИХТ осуществляет функции координации деятельности зарубежных торговых палат, а также оказывает прямое содействие развитию внешнеторговых контактов с иностранными контрагентами. ДИХТ проводит заседания клуба торговых и экономических советников, аккредитованных в Германии. На этих заседаниях представители крупнейших германских фирм встречаются с сотрудниками посольств и торговыми советниками иностранных государств и обсуждают вопросы развития экономических связей Германии с этими государствами. ДИХТ организовал специальную биржу для оказания содействия предпринимателям Германии в заключении кооперационных соглашений как между ними, так и с предпринимателями третьих стран.

Заграничные торговые палаты действуют в 75 странах, на долю которых приходится 97% внешнеторгового оборота Германии. Они имеют 110 бюро и 1,2 тыс. сотрудников. Торговые палаты за рубежом осуществляют следующие функции:

- проведение всей необходимой предварительной работы по освоению рынков;
- предоставление фирмам-экспортерам интересующей их информации, консультирование по конкретным юридическим и таможенным вопросам;
- подыскивание потенциальных торговых партнеров;
- организация деловых контактов, встреч, проведение конференций;
- предоставление информации бесплатно и за определенную плату по запросам отдельных фирм, включая нечленов палаты. Годовой доход зарубежных палат от предоставления информационных услуг составляет около 40% их суммарного бюджета. На долю Министерства экономики Германии приходится 34% бюджета ТПП и на долю ДИХТ – 9%.

В отличие от ТПП, находящихся в Германии, торговые палаты за границей не имеют публично-

правового статуса. Их правовое положение определяется законодательством страны пребывания. Торгово-промышленные палаты стран-членов ЕС образуют объединение торгово-промышленных палат ЕС, в которое входит и Германский конгресс торгово-промышленных палат.

Во **Франции** насчитывается 182 торгово-промышленные палаты, в том числе 21 региональная палата, 153 местные палаты и 8 заграничных палат.

В соответствии с системой публичного права торгово-промышленные палаты во Франции создаются государством на основе национального законодательства, и членство в них является обязательным для предпринимателей, зарегистрированных в соответствующем регионе. Членство охватывает предпринимателей всех отраслей экономики: промышленности, торговли, банков, страхования, транспорта и др. Оно предполагает членство предприятий различных размеров и юридических статусов. Обязательное членство предполагает уплату каждым предприятием членских взносов, определяемых в виде установленного процента от налога на прибыль, именуемого во Франции профессиональным налогом.

Поступления от налогов составили 27% общего бюджета торгово-промышленных палат в 1994 г.

Основными направлениями деятельности торгово-промышленных палат Франции являются:

- координация информации в области общенациональной экономической деятельности, получаемой от деловых кругов, и представление ее в органы государственной власти;
- разработка экономической политики действительными членами торгово-промышленных палат под руководством их генеральных директоров с привлечением специалистов в области экономики, представителей университетских кругов, технических специалистов, консультантов;
- оказание услуг членам палат в области подготовки и переподготовки персонала, предоставление консультаций;
- осуществление специальных проектов с использованием займов и финансовой помощи: строительство аэропортов, портов и других объектов инфраструктуры.

Региональные торгово-промышленные палаты представляют на уровне регионов страны интересы действующих в них местных ТПП. По сути они являются представителями интересов деловых кругов перед органами государственной власти, которым они оказывают содействие в выборе приоритетов развития и направлений инвестиций в рамках соответствующих регионов. Региональные торгово-промышленные палаты выполняют следующие функции: проводят экономические исследования и составляют прогнозы развития; согласовывают и координируют экономическую деятельность ТПП на местах.

Все торгово-промышленные палаты объединены в Ассамблею торгово-промышленных палат Франции – АТППФ, созданную в 1964 г. Ассамблея осуществляет координацию деятельности палат при сохранении за каждой палатой независимости и подконтрольности Министерству промышленности и освоения территории и Министерству торговли и ремесел.

Закон предусматривает пропорциональное представительство в Ассамблее предпринимателей всех сфер экономической деятельности. В действительные члены (их 4177) от 182 торгово-промышленных палат, представляющих 500 тыс. членов, избираются: от промышленности – 47%, торговли – 36, от сферы услуг – 17%. Ассоциированные члены Ассамблеи (их 3628) назначаются префектом по предложению ТПП и выполняют консультативные функции. Наряду с действительными членами в состав Ассамблеи входят технические советники, представляющие органы государственной власти: Генеральный казначей; Руководитель службы государственного материального обеспечения; директора объединений электроэнергетической промышленности, почт и телекоммуникационных служб, железных дорог; представители окружных управлений промышленности и научно-технических исследований, управлений по коммерции и ремесленничеству, а также представители внешнеэкономических ведомств.

Генеральная Ассамблея АТППФ собирается три раза в год. Она рассматривает бюджет и вырабатывает стратегические направления развития экономики.

Комитет-директорат АТППФ проводит свои заседания ежемесячно. Он объединяет 21 председателя региональных ТПП, председателей заграничных ТПП, председателей Национальных комиссий и членов Национального бюро. Национальные комиссии Ассамблеи осуществляют сбор предложений и проектов развития, принимаемых на уровне местных и региональных ТПП, и вырабатывают единую экономическую политику Ассамблеи. Национальное бюро осуществляет контакт между аппаратом Ассамблеи и кабинетом президента. Оно представляет интересы 1,5 млн предприятий – членов ТПП.

Глава 6. Механизм взаимодействия государства и частного предпринимательства

6.1. Основные формы и направления взаимодействия хозяйственных субъектов и государственных органов власти

6.1.1. Институциональные формы взаимодействия государства и частного бизнеса

Институциональные формы взаимодействия государства и частного бизнеса представляют сотрудничество государственных органов с объединениями предпринимателей, которые выступают представителями субъектов хозяйственной деятельности в странах с рыночной экономикой. В механизме взаимодействия государства и частного предпринимательства такая форма является важнейшей. Через объединения предпринимателей осуществляется координация государственных частнохозяйственных решений, принимаемых на основе согласования позиций, сочетания интересов или взаимоисключения определенных решений и действий.

Объединения предпринимателей в странах с рыночной экономикой являются организационной формой бизнеса, поскольку представляют интересы всех хозяйственных субъектов, которые входят в качестве членов в различного рода союзы, ассоциации, федерации как на национальном уровне, так и по отраслевой принадлежности. Это, например, национальные союзы промышленности, союзы банковских и страховых учреждений, союзы экспортеров, объединения розничных торговцев, ассоциации оптовых торговцев, союзы судовладельцев, союзы фермеров и др. Особо выделяются союзы работодателей, профессиональные союзы работодателей, профессиональные союзы работников, союзы адвокатов, которые защищают групповые, коллективные интересы своих членов по видам профессий.

Крупные объединения предпринимателей имеют разветвленную организационную структуру, состоящую из центрального аппарата, региональных и местных отделений. Все они носят добровольный характер, действуют ради достижения конкретных общих целей, отражающих интересы своих членов. В них находят отражение отношения: между крупным и малым бизнесом; промышленным и финансовым капиталом; государственным и частным бизнесом; работодателями и профсоюзами. Влияние предпринимательских объединений определяется тем, насколько успешно они могут выполнять функции организации бизнеса. К таким функциям относятся:

- представительство в отношениях с государством, политическими партиями, органами власти различных уровней;
- выработка стратегии взаимоотношений с наемными работниками;
- поддержание единства и разрешение конфликтов в предпринимательской среде;
- оказание своим членам различного рода услуг – информационных, консультационных и др.

Объединения предпринимателей оказывают постоянное воздействие на государственную экономическую политику. В современных условиях они являются важной составной частью социально-экономического механизма, поскольку принимают активное участие в заключении отраслевых соглашений о тарифах и пенсионном обеспечении, о медицинском страховании, о разработке и реализации социальной политики государства. Объединения предпринимателей в своей повседневной деятельности изучают и обобщают интересы своих членов, которые могут существенным образом различаться. Важно их выявить, систематизировать и сформулировать, чтобы на этой основе выработать цели деятельности в конкретном направлении. Для реализации целей разрабатываются программы действий. Эти программы могут быть направлены на:

- урегулирование отношений между предпринимателями на отраслевом уровне, в том числе путем создания негласных отраслевых или общенациональных картелей в тех странах, где картели запрещены законом;
- разработку предложений, рекомендаций, представляемых в государственные органы для последующего принятия законодательных актов, постановлений, судебных решений;
- получение от государства различных льгот, кредитов, субсидий, выполнение конкретных требований административного характера;
- проведение консультаций с государственными служащими относительно финансовых возможностей правительства по реализации конкретных хозяйственных объектов в рамках отрасли, региона или страны в целом.

В современных условиях объединения предпринимателей являются составным элементом механизма государственного регулирования в развитых странах Запада. В этом механизме они выполняют

следующие цели и задачи:

- выражают интересы входящих в их состав групп предпринимателей в органах государственной власти – законодательных, исполнительных и судебных; добиваются принятия предложений и рекомендаций в разрабатываемых государственными органами программах хозяйственного развития, а также в проводимой государственной экономической политике;
- обеспечивают государственные органы необходимой им информацией, консультациями, экспертными оценками по вопросам хозяйственного развития;
- осуществляют координацию деятельности государственных и частно-государственных органов и организаций в различных сферах деятельности в рамках своей компетенции: отраслевой, научно-технической, региональной, внешнеэкономической;
- оказывают воздействие на государственную политику через политические партии и составляемые им программы.

В случае успеха конкретной партии на выборах ее программа становится частью правительственной программы, а социально-экономический раздел программы – концепцией государственной экономической политики. В этих целях союзы предпринимателей покрывают до 80-90% расходов политических партий на избирательную кампанию и оказывают значительное влияние на выдвижение кандидатов в парламент от каждой партии.

Методы взаимодействия государства с объединениями предпринимателей носят разносторонний характер и могут быть систематизированы следующим образом:

- непосредственное личное участие представителей объединений предпринимателей в законодательных и исполнительных органах власти;
- участие представителей объединений предпринимателей в качестве членов в различного рода советах, комитетах, совещаниях, создаваемых при ведущих министерствах и ведомствах;
- разработка законопроектов и меморандумов и передача их в государственные органы;
- представление рекомендаций, предложений и требований в государственные органы по вопросам реализации экономической политики, отражающих интересы хозяйственных субъектов;
- участие в обсуждении вопросов хозяйственной политики в парламенте и министерствах;
- представительство в консультационно-совещательных структурах законодательной и исполнительной власти;
- участие в формировании кадров государственного аппарата, в том числе правительства;
- координация деятельности государственных органов по различным функциональным направлениям;
- создание государственных, частных и общественных организаций, представляющих интересы различных групп предпринимателей разных отраслей и регионов страны;
- создание информационно-консультативных органов в рамках объединений предпринимателей в целях координации деятельности в области торгово-экономических отношений.

Наибольшее значение среди других методов взаимодействия государственных органов с объединениями предпринимателей имеет непосредственное участие представителей объединений предпринимателей в органах государственной власти. Оно осуществляется путем делегирования членов объединений в законодательные и исполнительные органы, где они благодаря своему влиянию оказывают прямое воздействие на характер принимаемых решений по вопросам государственной экономической политики. Это относится в первую очередь к национальным объединениям промышленности, финансовых учреждений, работодателей. Одним из инструментов воздействия предпринимательских объединений на принятие решений и их исполнение государственными органами является личное участие представителей объединений в разработке решений и контроле за их реализацией.

Важной формой сотрудничества объединений предпринимателей и других союзов с государством по хозяйственным интересам является замещение представителями таких объединений должностей в законодательных, исполнительных, судебных органах, в государственном банке и в других учреждениях государственного аппарата. Этому придается большое значение, поскольку:

- представители объединений являются квалифицированными специалистами в своей области, профессионально высоко подготовленными и хорошо информированными; им поручается подготовка проектов законов, постановлений, документов, в которых находят отражение интересы представляемых ими групп предпринимателей;
- участие представителей объединений предпринимателей в органах государственной власти

превращает их в партнеров и облегчает взаимодействие по согласованию экономических интересов.

Другим важным методом взаимодействия являются советы, создаваемые при государственных органах управления. Советы могут выполнять роль экспертных, консультативных или совещательных органов. Они представляют собой новый вид регулирующих органов, призванных решать вопросы взаимодействия правительства с частным бизнесом. Особо важную роль играют советы экспертов, которые принимают непосредственное участие в определении главного направления государственной экономической политики и разрабатывают меры государственного регулирования. Советы экспертов действуют временно или постоянно при различных органах управления – правительстве, парламенте, федеральных министерствах, правительствах земель, федеральном управлении железных дорог, почты и др. Число советов увеличивается.

В задачи советов входит разработка альтернативных путей решения проблем, выявление положительных и отрицательных сторон различных вариантов решений назревших проблем в ближайшей и долгосрочной перспективе, их социальных, экономических и политических последствий. Советы по итогам своей работы подготавливают заключения, которые представляются в соответствующие государственные органы; последние на их основе принимают решения. Деятельность советов определенным образом регламентирована, в частности:

- советы обязаны представлять свои заключения к определенному сроку руководству государственного органа, при котором они созданы; при необходимости они могут подготавливать внеочередные экспертные оценки;
- советы являются чисто консультативными и совещательными органами; они дают общую оценку ситуации и намечают пути решения проблем, но не имеют права вмешиваться в работу государственных органов, т. е. выступать за принятие конкретных законопроектов, осуществление мероприятий, ассигнований;
- члены советов являются независимыми экспертами и свободны в высказывании своих мнений, взглядов и суждений; от них требуется подготовка квалифицированных и обоснованных рекомендаций, не имеющих обязательной силы.

Статус различных экспертных советов определяется решениями и постановлениями государственных органов различных уровней, их создающих. Чаще всего экспертные советы носят характер совещательных органов. В рамках экспертных советов происходит согласование интересов частного бизнеса с выразителями интересов других социальных, профессиональных, общественных групп и движений.

Одной из форм взаимодействия государства с частным бизнесом являются советы и комитеты, состоящие из представителей министерства экономики и отраслевых союзов предпринимателей. Их целью является поддержание и развитие отдельных отраслей или решение региональных хозяйственных проблем, а также развитие внешнеэкономических связей. Эти советы формируются центральными и местными исполнительными органами совместно с соответствующими союзами предпринимателей. Механизм взаимодействия осуществляется путем обмена мнениями, выяснения позиций, проведения консультаций по вопросам разработки и применения мер и средств государственного регулирования экономики и предпринимательской деятельности.

Важную роль в механизме взаимодействия государства с частным бизнесом играют советы и комитеты по сферам деятельности: научно-технические; по региональной политике; внутренним водным путям; военно-техническим проблемам; профессиональному образованию. В их деятельности принимают участие государственные чиновники и эксперты; представители промышленных компаний, банков и фондов, объединений предпринимателей, союзов инженеров, профсоюзов, общественных движений. Они разрабатывают и представляют в государственные органы рекомендации по принципиальным вопросам государственной экономической политики, по вопросам расходования бюджетных средств и средств внебюджетных фондов.

Практически во всех развитых странах существует отработанная система, включающая различного рода организации, состоящие из представителей профсоюзов, объединений работодателей и государственных органов, призванная вырабатывать компромиссные позиции для решения возникающих конфликтов или их предотвращения.

Институциональные формы сотрудничества государства с частным бизнесом представляют собой наиболее высокую ступень развития взаимодействия; они носят регулярный и стабильный характер; являются открытыми и прозрачными и поэтому поддаются общественному контролю и влиянию;

свидетельствуют об официальном закреплении права предпринимателей представлять свои интересы в органах государственной власти и управления. Институциональные формы взаимодействия позволяют воздействовать на механизмы принятия решений на государственном уровне постоянно, в соответствии с определенной установленной процедурой, гарантирующей учет взаимных интересов при подготовке решений. Это превращает такое взаимодействие в составную часть управленческой структуры и механизма принятия решений государственными властными структурами. В таком механизме решающее значение приобретает консенсусный метод принятия решений при разработке и реализации направлений государственной экономической и социальной политики.

Как показывает опыт развитых стран Запада, институциональные формы взаимодействия необходимы для достижения консенсуса интересов основных субъектов государственной и хозяйственной власти в целях обеспечения нормального функционирования и развития национальной экономики и общества в целом.

Наряду с институциональными формами взаимодействия широко используются и формы индивидуального воздействия предпринимателей на государственную экономическую политику путем обращения отдельных фирм непосредственно в органы власти со своими предложениями и рекомендациями. Крупные компании могут официально обратиться в государственные органы со своими требованиями и пожеланиями относительно принятия мер государственного регулирования, которые даже могут противоречить целям экономического равновесия, социальной стабильности, сбалансированности бюджета, финансовым возможностям правительства. Вместе с тем не учитывать интересы крупных компаний невозможно, так как от компании-монополиста может зависеть положение целой отрасли промышленности.

6.1.2. Политические формы взаимодействия предпринимательства и властных структур: группы лоббирования

Проблема взаимовыгодного взаимодействия предпринимательства со структурами государственной и исполнительной власти решается определенными средствами политического воздействия, важнейшим из которых является лоббирование. Лоббирование (лобби – от англ. «lobby» – кулуары) является видом политической деятельности с целью выявления и представления в органах законодательной и исполнительной власти интересов определенных общественных групп. Этот процесс осуществляется с помощью соответствующих механизмов, технологий, форм и методов действий, обеспечивающих принятие государством таких решений, которые соответствовали бы интересам лоббирующей группы.

Лоббирующие группы – это разного рода организации – предпринимательские, профессиональные, религиозные, культурные, члены которых оказывают личное воздействие на представителей любых органов власти в целях достижения индивидуальных или групповых интересов. Поэтому лобби обычно именуется группами интересов или группами давления. Сила влияния лобби определяется количеством и составом группы, ее экономической значимостью.

Как метод взаимодействия предпринимательских и властных структур лоббизм предполагает оказание влияния на принятие решений государственными органами власти, но не предусматривает установления постоянных и обязывающих отношений. Лоббист воздействует на механизмы принятия решений извне, эпизодически. Иногда лоббисты для достижения своих целей применяют прямой или скрытый подкуп депутатов, чиновников, используя методы коррупции.

Активность лоббистов и воздействие их на принятие решений правительствами в некоторых странах достигли таких масштабов, что их деятельность стала регулироваться. В США согласно закону о лоббизме лоббисты обязаны зарегистрироваться (официально число зарегистрированных лоббистов в 8 раз превышает число конгрессменов), сообщать об источниках и размерах своих доходов и ежегодно представлять в государственное учреждение отчет о своей деятельности. Аналогичные правила для лоббистов действуют в Бундестаге Германии, где установлены специальные правила регистрации юридических и физических лиц, пытающихся влиять на законодательный процесс; в этой стране разработаны также ведомственные нормы, регламентирующие взаимоотношения законодательной и исполнительной власти с агентами лоббирования.

В Великобритании лоббизм признан одним из важнейших элементов механизма взаимодействия государства и бизнеса. Считается, что предпринимательские союзы Великобритании связаны с государственной властью более тесно и представлены в парламенте более широко, чем американские союзы в Конгрессе США. Число лоббистских организаций в Великобритании возросло настолько, что

их называют «негласной империей».

Группы лоббирования в США выполняют следующие функции:

- экономические, отражающие интересы предпринимателей. Они касаются конкретных законов, выделения кредитов, субсидий и дотаций, выдачи лицензий и квот;
- регулирующие, предполагающие направление в соответствующие органы власти различных требований, программ, проектов;
- информационные – предоставление информации государственным органам и предпринимателям; участие в формировании общественной политики государства;
- спонсирования избирательных кампаний;
- оказания содействия предпринимателям по таким вопросам, как защита от обвинений в коррупции; поддержка в борьбе с бюрократизмом; составление политических прогнозов и прогнозов развития хозяйственной конъюнктуры; поиск партнеров и защита интересов иностранного бизнеса.

В Конгрессе США зарегистрированы 7200 лоббистов иностранного бизнеса. В их числе десятки бывших высокопоставленных чиновников, которые получают гонорары за представление интересов зарубежных фирм. Считается, что действительное число лоббистов на 30–60% больше.

Лоббизм ограничивает возможности коррумпирующего аппарата, так как вводит процесс консультирования иностранных фирм и доведения их интересов до представительной и исполнительной власти в определенные законом рамки.

Функции лоббирования осуществляют следующие организации:

- объединения предпринимателей;
- торгово-промышленные палаты;
- общественно-государственные фонды;
- общественные структуры при органах законодательной и исполнительной власти;
- консалтинговые и рекламные агентства, аналитические центры;
- профсоюзы;
- бизнес-клубы;
- пресса;
- политические деятели; члены парламента.

В США выделяются три типа профессиональных лоббистов:

- лоббисты, работающие по контракту (наемные лоббисты). Они составляют примерно одну десятую часть всех лоббистов, однако пользуются наибольшим вниманием со стороны прессы;
- «внутренние лоббисты» – служащие тех отраслей, интересы которых они представляют. Часто в качестве лоббистов выступают исполнительные директора компаний, президенты, отдельные работники;
- лоббисты – добровольцы из числа рядовых граждан, работники небольших коммерческих фирм.

Как показывает опыт США, расходы корпораций на содержание лоббистов огромны. Большие средства идут также на выплату гонораров политическим деятелям за их выступления в поддержку тех или иных законопроектов. Однако деятельность лоббистов поставлена под контроль. Каждый лоббист, согласно закону о лоббизме, обязан ежеквартально публиковать отчеты о своих действиях в «Ведомостях Конгресса». Нарушители закона могут быть оштрафованы на сумму до 10 тыс. долл. или приговорены к заключению сроком до пяти лет.

Деятельность лоббирующих организаций осуществляется по следующим направлениям:

- предоставление в государственные органы власти законопроектов и других нормативных актов, документов и информационных материалов;
- участие в разработке и обсуждении законопроектов и других документов в комитетах и комиссиях при парламенте; выступления на слушаниях в комитетах и комиссиях;
- устные и письменные контакты с членами парламента – информирование их о социальных, экономических и политических последствиях принятых законов; представление интересов физического или юридического лица, в пользу которых осуществляется лоббирование;
- сбор и предоставление информации средствам массовой информации, членам лоббирующих организаций (компаниям, объединениям предпринимателей и др.) об изменениях в политике государственных органов, о результатах их деятельности;
- финансирование избирательных кампаний.

Лоббистской деятельностью занимаются обычно профессионалы: эксперты, консультанты. Чаще

всего это бывшие политики, парламентарии, должностные лица в правительстве, государственные служащие, военные. К такой деятельности привлекаются также юристы, специалисты по связям с общественностью, социологи, политологи. Лоббисты должны хорошо ориентироваться в механизме принятия решений, чтобы осуществлять воздействие на него; уметь анализировать деятельность государственных органов, политических партий, отдельных политиков и делать соответствующие выводы; знать интересы предпринимателей и уметь их выражать и защищать; иметь личные связи. Лоббисты обычно стремятся сохранять репутацию честных, надежных и правдивых людей, представляющих полезную и достоверную информацию.

Таким образом, нормы цивилизованных отношений власти и частного бизнеса предполагают использование методов лоббирования – разработку и введение законной системы представления интересов бизнеса в правительственных органах, взаимодействия предпринимательства с властными структурами.

6.1.3. Договорные формы взаимодействия в экономической и социальной сферах

Механизм взаимодействия государственных органов с частным бизнесом включает и такой важный инструмент, как заключение двухсторонних отраслевых соглашений и соглашений в социальной сфере между государственными органами и частными хозяйственными субъектами: о тарифах и пенсионном обеспечении, о медицинском страховании, о разработке и реализации социальной политики государства. Чаще всего такие соглашения заключаются с объединениями предпринимателей на национальном, отраслевом и местном уровнях. Инициатива их заключения исходит от государственных органов.

Первый вид – добровольные соглашения с хозяйственными субъектами:

- с национальным союзом оптовых торговцев о том, чтобы повышение цен в предстоящем квартале не превышало прогнозируемого уровня инфляции;
- с объединением предпринимателей угледобывающей промышленности о том, что в течение определенного времени руководство угольных компаний не будет увольнять работников;
- с объединениями предпринимателей о создании на предприятиях дополнительных мест для производственного обучения молодежи;
- с коммерческими банками о пределах прироста объемов предоставляемых кредитов, условиях их обеспечения, порядке расчетов с иностранными партнерами (соглашения заключает центральный банк);
- с руководством крупнейших фирм и банков о выполнении их представителями за рубежом некоторых функций министерства экономики и министерства иностранных дел, выступающих сторонами в таких соглашениях;
- с крупнейшей в городе строительной компанией о ремонте муниципальных объектов – больниц, бассейнов, школ и др. в обмен на предоставление налоговых льгот, субсидий, кредитов и пр.

Второй вид добровольных соглашений – это *двухсторонние соглашения, в которых государство выступает в роли инициатора или посредника*. Они носят характер соглашений между социальными партнерами об условиях и оплате труда, называемых тарифным договором, на определенный срок, чаще всего на год. Примерами таких двухсторонних соглашений являются ежегодно подписываемые договоры между союзами предпринимателей и профсоюзами. Подписанию договоров предшествует согласование позиций социальных партнеров о взаимоприемлемом повышении тарифных ставок рабочих и служащих, об обязательных социальных льготах (взносы на социальное страхование, пособия по болезни, многодетным семьям), оплачиваемых работодателями, о продолжительности отпуска и др. Подписанием такого рода соглашений государство стремится усилить социальное партнерство, склонить стороны к взаимным уступкам ради сохранения социального равновесия в обществе.

Третий вид добровольных соглашений – это *многосторонние соглашения, в которых принимает участие государство и представители различных социальных групп: отраслевых объединений предпринимателей; частных учреждений – медицинских, страховых, образовательных; профсоюзов; союзов пенсионеров и др.* Такого рода соглашения заключаются для решения каких-то конкретных экономических проблем, достижения компромисса по спорным вопросам; согласования мнений и выработки единой политики по вопросам мер и средств государственного регулирования.

Например, в Германии в течение многих лет дважды в год проводится по инициативе министерства здравоохранения (под председательством министра) совещание по вопросам тарифов на услуги

здравоохранения, цен на лекарства, размеров страховых взносов. В совещаниях участвуют представители объединений предпринимателей фармацевтической промышленности, объединений частнопрактикующих врачей, платных медицинских учреждений, профсоюзов, страховых компаний, объединений пенсионеров.

Согласованная акция до 1977 г. была элементом механизма государственного регулирования экономики в Германии. Ее суть состояла в проведении под председательством министра экономики совещаний представителей ряда министерств, союзов предпринимателей, фермеров, ремесленников, центрального банка. На совещаниях обсуждались вопросы допустимого роста тарифов заработной платы, выяснялись цели социальных партнеров и их готовность идти на уступки. Согласованная акция в настоящее время как форма взаимодействия между государством, объединениями предпринимателей и профсоюзами не проводится ввиду отказа объединения немецких профсоюзов от участия в ней. Однако согласование политики между социальными партнерами продолжается в двух формах, в том числе в форме непосредственного взаимодействия государственных органов с объединением национальной промышленности Германии и отраслевыми союзами предпринимателей.

Политика согласования интересов между представителями правительства, профсоюзов и объединениями предпринимателей проводится также во Франции, Австрии, скандинавских странах, хотя ее интенсивность из-за расхождения позиций в отдельные годы заметно снижается.

6.2. Особенности механизма взаимодействия государства и частного бизнеса в Германии и Японии

В **Германии** институциональную основу механизма взаимодействия государства и частного предпринимательства составляет комплекс предпринимательских объединений, оказывающих влияние на разработку законодательства и ориентиров государственной экономической политики и обеспечивающих интересы различных хозяйственных субъектов и социальных групп. Основные из них: отраслевые и региональные объединения фирм (союзы предпринимателей, торгово-промышленные палаты и отраслевые профсоюзы). На национальном уровне их представляют:

- Федеральный союз германской промышленности (ФСГП) – отраслевые объединения предпринимателей;
- Федеральное объединение союзов германских работодателей (ФОСГР) – отраслевые союзы предпринимателей-работодателей;
- Германское объединение торгово-промышленных палат – торгово-промышленные палаты;
- Федеральное объединение германских профсоюзов – отраслевые профсоюзы;
- Федеральный союз германских банков (ФСГБ) – частные коммерческие банки.

Самым крупным национальным объединением предпринимателей в Германии является *Федеральный союз германской промышленности*. В его систему входят 40 отраслевых промышленных союзов, которые, в свою очередь, состоят из 500 подотраслевых союзов и представительств на региональных уровнях, объединяющих около 80 тыс. разных по величине фирм. В рамках ФСГП функционирует 19 комитетов и 11 рабочих групп по главным направлениям его деятельности. Они включают представителей не только фирм и объединений – членов Союза, но и научно-исследовательских, кредитно-финансовых и других организаций, а также торгово-промышленных палат Германии. В этих подразделениях подготавливаются и вырабатываются проекты основных решений, рекомендации и мнения Союза. Через них поддерживается тесная связь с правительственными организациями. Представители ФСГП входят в консультативные органы при правительственных ведомствах. Союз имеет свои представительства в 188 земельных союзах Германии.

ФСГП наиболее тесно взаимодействует со следующими отраслевыми объединениями предпринимателей и общественных организаций:

- Объединение германских машиностроительных предприятий;
- Центральный союз электротехнической и электронной промышленности;
- Союз химической промышленности;
- Союз автомобильной промышленности;
- Союз германской строительной промышленности;
- Федеральный союз германской оптовой и внешней торговли.

Определяющая позиция ФСГП по общеэкономической политике Германии заключается в поддержании принципов свободного рыночного хозяйства и возражении против чрезмерного

расширения государственного вмешательства в экономику. ФСГП отстаивает общие интересы германской промышленности по укреплению ее конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках. Представляя интересы предпринимателей, ФСГП оказывает большое влияние на выработку внутренней и внешней политики правительства Германии.

Федеральное объединение союзов германских работодателей (ФОСГР) состоит из 44 центральных отраслевых союзов и 12 земельных представительств, объединяющих 740 отраслевых и региональных союзов работодателей. В ФОСГР входят предприниматели всех отраслей хозяйства, на предприятиях которых работает около 90% всех рабочих и служащих Германии. Деятельность ФОСГР направлена на регулирование условий труда, заработной платы, на решение вопросов социальной политики.

Германское объединение торгово-промышленных палат (иначе Германский конгресс торгово-промышленных палат) включает 81 региональную торгово-промышленную палату и 27 внешнеторговых палат. Торгово-промышленные палаты в Германии являются региональными объединениями, обслуживающими интересы предпринимателей определенного района (округа, города). В отличие от отраслевых объединений фирм и союзов работодателей, которые формируются на добровольных началах, членство фирм в торгово-промышленных палатах является обязательным. Германское объединение торгово-промышленных палат оказывает активное воздействие на формирование правительственной внешнеэкономической политики.

Федеральный союз германских банков (ФСГБ) через свои 17 земельных и специальных банковских союзов объединяет 3 крупнейших банка с их дочерними банками, 114 местных банков, 23 иностранных коммерческих банкирских дома, союз 29 частных ипотечных банков и союз 5 судостроительных банков.

Все указанные институты национального уровня имеют одинаковую юридическую форму – «зарегистрированный союз» и являются бесприбыльными организациями. С целью институализации контактов объединений предпринимателей с органами государственной власти в Германии было принято «Положение о регистрации союзов и их представителей при Бундестаге». От факта регистрации зависит право объединения и его представителей быть заслушанными на заседаниях комитетов законодательного органа.

Объединения предпринимателей в Германии отличаются высокой степенью организованности. Они четко между собой взаимодействуют, разделяя функции и направления деятельности в отношении с государством. Особенно жестко взаимодействуют Федеральный союз германской промышленности (ФСГП) и Федеральное объединение союза германских работодателей (ФОСГР). Эта связь осуществляется путем:

- проведения регулярных консультаций;
- взаимного кооптирования членов президиума одного союза в президиум другого;
- участия президента и главного коммерческого директора одного союза в заседаниях другого;
- создания общих комитетов и специальных комитетов контактов;
- совмещения руководящих постов в разных союзах представителями одних и тех же крупных компаний;
- совместного участия в работе координационного Всеобщего комитета германского хозяйства.

Национальные объединения предпринимателей систематически изучают интересы своих отраслевых и региональных членов и осуществляют формирование общих позиций – в промышленности; работодателей или всех лиц наемного труда. Общая цель деятельности всех перечисленных институтов – представление интересов входящих в них групп предпринимателей в правительственных органах.

Взаимодействие частнопредпринимательских объединений Германии с государством осуществляется по следующим основным направлениям:

- участие в подготовке законопроектов в государственных органах; направление в министерства меморандумов, проведение бесед со служащими министерств;
- участие в обсуждении законопроектов в комитетах и подкомитетах парламента, а также в профильных комитетах партий, которые подготавливают обсуждения на заседаниях фракций или их правлений. Согласование интересов в ходе межфракционных дискуссий приводит к организованному оформлению позиций, которые представляются в соответствующее министерство, либо в парламентский комитет;
- участие объединений предпринимателей в разработке государственной экономической и социальной политики;
- оказание содействия в выработке компромисса с государственными органами по различным социально-экономическим проблемам;

- поддержание контактов и обсуждение вопросов в рамках государственных органов и их подразделений;
- оказание содействия в решении проблем, стратегически важных для повышения конкурентоспособности фирм.

Объединения предпринимателей играют важную роль в разработке и принятии законов. Они могут инициировать законодательные акты, давать их аргументированную оценку. Большинство законопроектов разрабатывается не в комиссиях парламентов, а в комитетах крупнейших союзов предпринимателей. Так, ФСГП ежегодно направляет в правительство и парламент около 200 наиболее важных законопроектов, меморандумов и требований.

Для разработки законопроектов при ФСГП существует более 100 комитетов, подкомитетов и комиссий. По заявлению известного германского профсоюзного деятеля В. Агарц, «ни один проект закона, какого бы он ни был значения, не утверждается федеральным кабинетом без запроса позиций палат и союзов предпринимателей».

Основная масса законопроектов идет не в парламент, а в министерства.

Члены ФСГП являются постоянными членами различного рода консультативных органов в правительственных учреждениях.

Важную роль играют объединения предпринимателей в обсуждениях и слушаниях, проводимых в многочисленных постоянных и временных комиссиях и консультативных комитетах, создаваемых ими при парламенте и министерствах. Так, при министерстве экономики Германии насчитывается 56 таких комитетов, при министерстве внутренних дел – 50. В ст. 73 Регламента деятельности Бундестага было предусмотрено, что парламентские комитеты с целью получения информации имеют возможность проводить публичные слушания с участием компетентных лиц и представителей групп интересов. Для объединений предпринимателей значение участия в слушаниях заключается в признании их целей и деятельности и в возможности влиять на принимаемые решения. Фактически это означает институционализацию объединений предпринимателей. В ст. 23 Единого положения о федеральных министерствах содержится положение от институционализации участия объединений предпринимателей в предварительном согласовании содержания законопроектов на уровне министерств. В ней сказано, что для подготовки документов при разработке законопроекта могут привлекаться представители заинтересованных групп предпринимателей. Во время слушаний представители объединений предпринимателей и профсоюзов имеют возможность отстаивать интересы своих членов по тем или иным вопросам экономической политики. Такая политика преследует задачу легализации деятельности союзов предпринимателей, официальное встраивание их в государственный аппарат.

В **Японии** институциональная основа взаимодействия государства и частного предпринимательства включает:

На государственном уровне:

- Совещательный комитет по зарубежному экономическому сотрудничеству при Кабинете министров;
- Министерство иностранных дел;
- Министерство внешней торговли и промышленности;
- консультативные органы при правительстве – Советы.

На частнопредпринимательском уровне:

- Национальное объединение предпринимателей – Федерация экономических организаций Японии (Кэйданрэн);
- отраслевые объединения предпринимателей – ассоциации, федерации;
- Торгово-промышленная палата Японии;
- профсоюзы;
- потребительские организации;
- научные учреждения.

Решения в области экономической политики принимаются государственными органами на основе широкого обмена мнениями с представителями промышленности, профсоюзов, потребительских организаций, ученых на основе выработки консенсуса.

Институциональные формы взаимодействия объективно необходимы для достижения консенсуса интересов основных субъектов государственной и хозяйственной власти в целях обеспечения нормального функционирования экономики. В Японии они получили значительно большее развитие,

чем в других странах. Это в значительной степени обусловлено тем, что государственные органы сами проявляют активный интерес к привлечению представителей деловых кругов к их практической деятельности.

Совещательный комитет по зарубежному экономическому сотрудничеству, подчиняющийся непосредственно Кабинету министров, состоит исключительно из представителей крупного частного бизнеса. В его задачу входит информация правительства о позиции частного сектора по вопросам сотрудничества с развивающимися странами. Исследования проводятся в «мозговых трестах» монополий – научно-исследовательских институтах «Номура», «Мицубиси» и др. Они же вырабатывают рекомендации, предоставляемые Комитету.

Министерство иностранных дел осуществляет тесное и систематическое сотрудничество с частным предпринимательством по разным направлениям:

- совместная разработка мер и средств внешнеэкономической политики, нацеленных на защиту интересов японского бизнеса, связанных с внешней торговлей и зарубежными инвестициями;
- обеспечение согласованного взаимодействия с частным бизнесом на основе широких контактов как на высшем уровне, так и на уровне рабочих органов министерства. Целью сотрудничества является обмен мнениями руководства министерства с лидерами делового мира и ведущими экономическими организациями частного бизнеса, который осуществляется на регулярной основе на протяжении нескольких десятилетий. К числу таких организаций относятся:
- Федерация экономических организаций Японии (Кэйданрэн) проводит встречи 4–5 раз в год на уровне заместителя министра по экономическим вопросам, в которых участвуют до 50 человек с каждой стороны;
- Ассоциация экономических единомышленников проводит обмен мнениями 5–7 раз в год на уровне заместителя министра по экономическим вопросам;
- Совет по вопросам внешней торговли Японии организует выступление министра иностранных дел перед руководством Совета один раз в год с участием около 30 человек.

Кроме того, руководящие работники МИДа проводят регулярно встречи с деловыми кругами в узком составе. Например, встречи с президентами крупнейших универсальных торговых компаний «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Итогю», «Марубэни», «Ниссе Иваи». Со стороны МИДа в них участвуют заместитель министра по экономическим вопросам, начальник генерального секретариата, генеральный директор экономического департамента.

На регулярной основе, два раза в месяц, генеральный директор экономического департамента МИДа проводит встречи со вторыми лицами торговых, банковских, страховых компаний с привлечением руководителей других департаментов, в первую очередь региональных.

Помимо регулярных встреч большую роль играют также контакты, осуществляемые на разовой основе. Обычно они бывают вызваны необходимостью решения серьезных экономических проблем в отношениях с другими странами, подготовкой к международным или двусторонним переговорам, необходимостью определить позицию Японии по важным вопросам мировой экономики.

Такие встречи с представителями частного бизнеса проводят заместитель министра по экономическим вопросам, руководители экономического департамента и департамента экономического сотрудничества. В них участвуют руководители и ведущие сотрудники других функциональных и региональных департаментов. Инициатива таких встреч может исходить от обеих сторон.

Крупный бизнес принимает активное участие в практической реализации задач, стоящих перед МИДом. Эта деятельность получила название «частной экономической дипломатии», поскольку предполагает регулярное тесное сотрудничество представителей крупнейших корпораций с МИДом.

Методами и средствами такого сотрудничества являются:

- использование бизнесменов в качестве послов по особым поручениям;
- организация экономических миссий в страны-партнеры под эгидой правительства или деловых кругов;
- учреждение совместных экономических комитетов;
- проведение регулярных международных конференций предпринимателей по торгово-политическим вопросам;
- использование консультантов, связанных с лоббистскими группами.

Послы по особым поручениям назначаются министром иностранных дел. Обычно это президенты крупнейших корпораций или председатели одного из объединений предпринимателей. Посольство во главе с послом представляет собой небольшую многоцелевую миссию, члены которой встречаются с

официальными представителями другой страны, с частными лицами, японскими дипломатами, представителями японских фирм в стране-партнере с целью изучения возникшей проблемы или конфликта и нахождения путей ее решения. При этом выясняется отношение правительства страны-партнера, ее деловых кругов и общественности к проблеме или конфликту.

Экономические миссии создаются для конкретного осуществления рекомендаций, полученных на основе предварительного изучения проблемы временным посольством. В задачи миссии входит устранение конкретных препятствий развитию взаимной торговли, заключение предварительных соглашений по урегулированию конфликта, сбор необходимой информации для решения проблемы в МИДе, в том числе и по политическим вопросам. Экономическая миссия, состоящая из представителей деловых кругов, действует в рамках рекомендаций и установок, получаемых от МИДа, о выполнении которых она по окончании миссии отчитывается.

Участие деловых кругов в решении конкретных проблем, возникающих в деятельности МИДа, способствует их более быстрому урегулированию, в особенности когда речь идет о заключении торговых соглашений.

Министерство внешней торговли и промышленности – МВТП по существу является важнейшим связующим звеном между государством (правительством) и частным сектором. Оно связано системой тесных взаимоотношений с деловыми кругами, которая включает:

- взаимодействие в рамках советов и комиссий – совещательных органов при министре и руководителях ряда подразделений *МВТП*. В их состав входят эксперты, лидеры делового мира, правительственные чиновники. При *МВТП* действуют 35 совещательных органов, разрабатывающих рекомендации, которые кладутся в основу планов и практической политики *МВТП* и затем правительства;
- внутрипартийные и внутрипарламентские связи, осуществляемые путем предоставления ключевых постов в *МВТП* выходцам из правящей либерально-демократической партии;
- постоянный обмен информацией с организациями деловых кругов;
- личные связи через бывших работников министерств, теперь работающих директорами, советниками, консультантами в крупных фирмах. Обладая широкими связями в государственных учреждениях и используя свое влияние, они активно защищают интересы частного бизнеса;
- тесные контакты работников крупных торгово-промышленных фирм, совмещающих предпринимательскую деятельность с политической.

МВТП строит свою деятельность на сочетании экономических, административных и полуадминистративных рычагов воздействия на частный сектор в интересах обеспечения стабильного и динамичного развития экономики. К *МВТП* относятся 20 государственных корпораций, в том числе Японская организация содействия развитию внешней торговли – ДЖЕТРО.

Эффективным средством влияния деловых кругов на принятие правительственных решений является участие их представителей в различного рода межведомственных координационных органах. К числу таких органов относятся Торговый совет, Совещание министров по экономическим вопросам, Совместный штаб правительства и правящей партии по проведению экономических и структурных реформ, Служба урегулирования торговых и инвестиционных претензий.

Торговый совет, созданный в 1970 г. для изучения, обсуждения и решения вопросов внешней торговли страны, а также координации деятельности административных органов, возглавляемый премьер-министром, включает наряду с министрами (иностранного дела, финансов, сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства, внешней торговли и промышленности) и начальником Управления экономического планирования президентов крупнейших компаний и представителей объединений предпринимателей (ассоциаций).

Консультативные органы в Японии, создаваемые на основе законов или указов правительства, решают задачу подготовки рекомендаций, концепций развития, докладов для правительства, которые служат основой для выработки конкретных решений при подготовке представляемых в парламент законопроектов. Консультативные органы функционируют на разных уровнях власти вплоть до правительства и включают наряду с правительственными чиновниками представителей деловых, общественных и академических кругов. Их главная цель – достижение консенсуса по вопросам государственной экономической политики.

Среди консультативных органов наибольшее значение имеют Советы. Их характеризует – высокий профессионализм членов; нейтральность по отношению к групповым интересам; ориентация на общегосударственные цели. Советы имеются при кабинете министров или премьер-министре, при

министерствах. Их численность составляет 20–30 человек. В настоящее время в Японии действует более 200 консультативных советов. Большая сеть советов позволяет участвовать в принятии государственных решений широкому кругу специалистов, представителей групп интересов и представителей широкой общественности. Советы имеются при правительстве, при Министерстве внешней торговли и промышленности, Министерстве социального обеспечения, Министерстве сельского, лесного и рыбного хозяйства.

Экономический совет является консультативным органом премьер-министра. В его состав входят 27 представителей промышленности, банков, профсоюзов, университетов. Они проводят исследования и обсуждение вопросов, связанных с разработкой долгосрочных экономических планов, узловых проблем экономической политики. Экономический совет формально входит в структуру Управления экономического планирования при канцелярии премьер-министра. Он готовит рекомендации правительству и фактически сам использует аппарат УЭП в качестве своего рабочего органа.

Совет по промышленной структуре, созданный в 1964 г. при Министерстве внешней торговли и промышленности, играет важную роль в выработке промышленной политики страны. Он консультирует МВТП по проблемам определения торгово-экономической политики страны на каждый год, разрабатывает долгосрочные концепции развития промышленной структурной политики. Помимо государственных служащих в его состав входят руководители крупнейших предпринимательских объединений, профсоюзные деятели, крупные университетские ученые-экономисты, эксперты влиятельных газет и журналов.

Практика взаимодействия государства и предпринимательства распространяется и на научно-исследовательскую деятельность и ее реализацию в конкретной экономической политике. Ведущую роль в этом направлении играет созданное в структуре Управления экономического планирования научно-исследовательское подразделение – Национальный институт исследования прогресса. Его основной функцией является изучение принципиально новых проблем мирового развития и развития Японии, связанных с изменением роли Японии в мировом сообществе, и составление прогнозов на будущее. На базе этих прогнозов формируются стратегические основы экономической политики правительства Японии. Институт является совместной общественно-частной организацией, созданной представителями правительства, деловых кругов и академических учреждений. Его финансирование осуществляется из трех источников: 50% выделяет правительство, одну треть – частный сектор и около 17% – местные правительства. В начале 90-х годов Институт работал над двумя исследовательскими проектами, касающимися глобализации экономики, один из которых назывался «Отношения частных предприятий и государства в условиях взаимосвязанной мировой экономики».

Ведущую роль в механизме взаимодействия государства и частного бизнеса играет *Федерация экономических организаций Японии (Кэйданрэн)*, которая является главным «мозговым трестом» и штабом японского бизнеса. Федерация выполняет следующие функции:

- координирует позиции входящих в нее объединений;
- вырабатывает единое направление экономической политики японских компаний;
- доводит до сведения политического руководства страны через МВТП и его консультативные советы свое мнение об экономическом курсе и мерах внешнеэкономической политики;
- представляет рекомендации правительству, парламенту и премьер-министру по вопросам экономической политики;
- поддерживает тесные контакты с правящей либерально-демократической партией; оказывает влияние на выработку ею экономической политики через систему финансирования этой партии, выдвижения членов Федерации на политические и государственные посты.

В составе Федерации 26 постоянных комитетов, составляющих ее административный аппарат. Комитеты по внешней торговле и экономическому сотрудничеству по своей роли и выполняемым функциям получили название «второго МИДа» Японии. В Федерацию входит около тысячи членов, в том числе примерно 800 крупных корпораций и банков, представленных своими президентами и членами правлений. Участие ведущих представителей делового мира в Федерации обязательно. Руководящие деятели Федерации являются членами всех важных правительственных комитетов.

Министерства запрашивают мнение Федерации по вопросам ежегодных бюджетных ассигнований, а проекты законов о предпринимательстве представляются в Федерацию для предварительного одобрения.

Основные черты государственной политики формируются в Федерации и других организациях частного бизнеса и доводятся до сведения правительственных органов. Последние учитывают эти

пожелания в принимаемых решениях: парламентских законах, постановлениях кабинета министров, постоянных или временных правилах, издаваемых министерствами. Федерация выполняет роль связующего звена между правительственными органами и частными предпринимателями.

Существенное значение в реализации экономической политики правительства имеет сотрудничество с промышленниками по соответствующим отраслям для стимулирования их к проведению тех или иных мероприятий. Отраслевые объединения предпринимателей представляют собой ассоциации фирм, выпускающих однородную продукцию. Функции ассоциаций заключаются в организации внутреннего информационного обмена и в представительстве фирм-членов перед центральными и местными властями. Ассоциации не регулируют цены, рынки сбыта, снабжение предприятий. Многопрофильные компании одновременно могут быть членами нескольких ассоциаций, а также по своему усмотрению выбирать членство в ассоциации как по профильному, так и по непрофильному производству.

Торгово-промышленная палата – ТПП (Ниссэ) Японии является общественной организацией, объединяющей как крупнейшие компании, так и мелкие и средние фирмы. Отражая интересы своих членов, ТПП разрабатывает рекомендации по вопросам регулирования внешней торговли и платежного баланса страны, которые представляет на рассмотрение непосредственно правительству.

РАЗДЕЛ 3. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ ЗАПАДА

Глава 7. Организационно-правовое регулирование предпринимательства

7.1. Регулирование предпринимательской деятельности в рамках единого внутреннего рынка ЕС

7.1.1. Организационно-правовое регулирование образования и деятельности компаний

Необходимость унификации правовых условий образования и деятельности компаний стран-членов ЕС является одним из основных требований в системе регулирования предпринимательской деятельности. Она направлена на создание однородной юридической среды для предприятий путем гармонизации национального законодательства о компаниях.

Проводимая в рамках ЕС гармонизация условий предпринимательской деятельности основывается на Римском договоре 1957 г. об образовании Европейского экономического сообщества – ЕЭС. Деятельность компаний регулируется в основном в главе 2 «О праве на поселение» (ст. 52 – 58), согласно которой отдельным лицам или фирмам стран-членов ЕЭС предоставляется право заниматься любым постоянным бизнесом и открывать свои отделения, филиалы или агентства в других странах-участницах на основе принципа национального режима. В соответствии со ст. 54(1) Римского договора в 1961 г. Совет ЕС принял Генеральную программу по устранению ограничений на свободу учреждения внутри ЕС компаний стран-членов. Согласно ст. 54 (Зд) Римского договора Совет и Комиссия ЕС координируют по мере необходимости меры по защите интересов фирм в странах ЕС. В соответствии со ст. 48 (2) Римского договора под обществами понимаются общества с точки зрения гражданского или торгового права, включая кооперативные объединения, а также другие юридические лица, имеющие публично-правовой или частно-правовой статус, за исключением обществ, которые не преследуют коммерческие цели. Согласно ст. 220 Римского договора страны-члены ЕС могут вступать в переговоры друг с другом с целью взаимного признания обществ (фирм), сохранения ими правосубъектности при перенесении местопребывания из одной страны в другую и создания возможности для слияния компаний, подчиненных различным национальным законодательствам. Римский договор ввел принцип недискриминации в отношении деятельности физических и юридических лиц стран-членов ЕС на территории друг друга и заложил основу для последующего сближения их национального права о компаниях.

Вопросы соотношения национального права отдельных государств-членов ЕС с законодательством в рамках ЕС требуют постоянного согласования и выяснения, какие общеевропейские правила действуют в конкретной сфере деятельности, как они дополняют или изменяют национальное законодательство по конкретным вопросам.

Правовое положение компаний в странах ЕС до конца 60-х годов регулировалось главным образом национальным законодательством, которое по странам имело существенные различия. Оно затрагивало важнейшие вопросы: классификацию фирм по правовому положению, порядок создания и ликвидации

фирм, состав акционерного капитала, структуру управления фирмой, правила ведения хозяйственной деятельности и представления отчетности.

В связи с созданием единого рынка ЕС появилась необходимость гармонизации правовых условий деятельности фирм в странах-членах ЕС. Для этого в 1961 г. была разработана и принята Генеральная программа, которая предусматривала устранение всех ограничений, касающихся свободы создания компаний в странах ЕС. На основе этой программы Комиссия ЕС приступила к работе по гармонизации условий предпринимательской деятельности фирм и обеспечению равных гарантий для акционеров и кредиторов, находящихся в странах ЕС.

Комиссия ЕС ставила задачей: устранение национальных границ; содействие развитию малого и среднего бизнеса; поощрение транснациональной деятельности в рамках ЕС и образование трансевропейских компаний; создание обстановки, благоприятствующей кооперации между фирмами стран-членов, особенно между малыми и средними компаниями, в целях повышения конкурентоспособности; образование емкого единого внутреннего рынка.

В основу гармонизации национального права компаний были положены подготовленные Комиссией ЕС директивы, принятые Советом ЕС (Council Directives). Директивы Совета устанавливают единые нормы, регулирующие деятельность фирм, находящихся на территории стран ЕС*.

* The European Single Market, a New Business Environment Club de Bruxelles 1989, ch. III. The Major Issues.

Директива первая – о регистрации компаний (принята в 1968 г.). Устанавливает меры предосторожности, которые должны соблюдаться в целях защиты интересов фирм стран-членов ЕС и других фирм по требованию фирмы страны-участницы ЕС в трактовке ст. 58 (§ 2) Римского договора с намерением сделать подобные меры предосторожности равноценными на территории всего сообщества, а также требования для регистрации публичных компаний в странах-членах ЕС; определяет порядок ведения реестров, случаи обжалования признания компании недействительной; обязывает все компании публиковать информацию об акционерном капитале, годовую бухгалтерскую отчетность, фамилии директоров компании, место регистрации административного центра и устава компании.

Директива вторая – о минимальном капитале (принята в 1976 г.). Устанавливает гармонизированные условия образования и формирования капитала публичных компаний с целью защиты интересов акционеров и кредиторов. Эти условия определяют размер минимального акционерного капитала, контроль за выплатой дивидендов, правила выпуска акций, увеличения или уменьшения размеров акционерного капитала.

Директива третья – о слияниях (принята в 1978 г.). Направлена на содействие слиянию фирм, созданных на основе национального законодательства стран-членов ЕС, и защиту интересов акционеров, кредиторов, работников и держателей облигаций в связи со слиянием. Послужила основой для разработки Директивы десятой – о гармонизации правил, регулирующих международные слияния компаний, созданных по законам разных стран-членов ЕС.

Директива четвертая – о бухгалтерской отчетности (принята в 1978 г.). Устанавливает требования расширения финансовой информации, которая была бы доступна; гармонизирует содержание, порядок и методы подсчета, используемые в ежегодной бухгалтерской отчетности публичных компаний, кроме кредитных институтов и страховых компаний; выдвигает требование, чтобы бухгалтерская отчетность была аудирована и опубликована в годовом отчете компании.

Директива пятая – о структуре компании, участии работников (разработана в 1972 г., с поправками от 1983 и 1991 гг.). Относится к структуре компаний публичного права, определяет структуру акционерных компаний, полномочия их органов, порядок утверждения и проверки годовых отчетов, порядок участия работников.

Директива шестая – о разделении компаний (принята в 1982 г.). Гармонизирует правила, относящиеся к разделению публичной компании с ограниченной ответственностью, и уточняет третью директиву. Речь идет о случаях, когда компания прекращает существование, не проходя процедуру ликвидации, и когда ее акции переходят более к чем одной компании в обмен на акции другой компании.

Директива седьмая – о консолидированной бухгалтерской отчетности (принята в 1983 г.). Устанавливает гармонизированные правила подготовки консолидированной годовой бухгалтерской отчетности, включающей по крайней мере одну публичную или частную компанию; представление консолидированной бухгалтерской отчетности требуется в случае, если материнская или дочерняя компания является публичной или частной компанией с ограниченной ответственностью.

Директива восьмая – о квалификации аудиторов (разработана в 1984 г.). Гармонизирует условия подготовки и профессионального обучения аудиторов для проведения аудита бухгалтерской отчетности компаний и консолидированной отчетности согласно условиям директивы четвертой.

Директива девятая – об отношениях между материнской и дочерними компаниями (принята в 1984 г.).

Директива десятая – о международных слияниях (разработана в 1985 г.). Касается слияний международных компаний с ограниченной ответственностью, находящихся в одной стране.

Директива одиннадцатая – о правилах представления сведений о филиалах (разработана в 1989 г.). Определяет требования к филиалам, расположенным в других странах ЕС, по отношению к материнской компании.

Директива двенадцатая – о единоличных компаниях (разработана в 1989 г.). Устанавливает порядок создания компании одним лицом в форме общества с ограниченной ответственностью.

Директива тринадцатая – о процедуре передачи акций (разработана в 1988 г.). Относится к регулированию биржевых сделок по скупке контрольного пакета или всех акций европейской компании с целью ее поглощения; направлена на создание в рамках ЕС унифицированного правового механизма сделок, способствующих концентрации капитала.

Из 13 директив, разработанных Комиссией и направленных в Совет ЕС, одобрены и приняты девять: первая, вторая, третья, четвертая, шестая, седьмая, восьмая, одиннадцатая, двенадцатая. Большинство директив, разработанных ЕС и принятых Советом, направлено на унификацию условий деятельности и отчетности фирм, а также на защиту прав акционеров и кредиторов, обеспечение им равных гарантий. Так, третьи лица, имеющие дело с акционерными компаниями, получают возможность ознакомления с информацией об их финансовом положении и о полномочиях тех, кто действует от их имени. Это стало возможным благодаря принятию гармонизированных правил публикаций информации о компаниях (устав, руководящие органы, акционерный капитал, годовая отчетность и др.), положений о ведении регистров.

Страны не всегда выдерживают сроки реализации директив Комиссии в национальном законодательстве в связи со сложностью проведения гармонизации по налогообложению, участию персонала в деятельности компаний, условиям функционирования компаний.

В изданной в 1985 г. «Белой книге» (White Paper) по вопросам завершения создания единого внутреннего рынка предусматривались дальнейшая гармонизация прав компаний и условия сближения национальных законодательств, закладывающих юридическую основу сотрудничества между фирмами. В соответствии с положениями «Белой книги» было принято несколько директив, предусматривавших дальнейшее сотрудничество между компаниями в странах ЕС и прежде всего существующими в форме акционерных обществ с целью укрепления промышленных и торговых связей внутри единого рынка. Было установлено, что все фирмы обязаны подчиняться определенным требованиям:

- публиковать в государственном торговом реестре или в специализированном национальном печатном органе учредительные документы;
- публиковать информацию о своей деятельности;
- соблюдать установленный уровень уставного капитала и активов, поддающихся экономической оценке;
- соблюдать требования к составлению и публикации годовой финансовой отчетности.

Несоблюдение этих требований, а также несоответствие предмета деятельности фирмы учредительным документам является основанием для признания фирмы недействительной.

В соответствии с положениями «Белой книги» условия транснациональной деятельности фирм в рамках ЕС были унифицированы в принятом в 1989 г. Советом ЕС регламенте (Council Regulation) о *Европейском объединении по экономическим интересам – ЕОЭИ* (European Economic Interest Grouping – EEIG). Регламент заложил основы единого права компаний ЕС, поскольку освободил фирмы – члены ЕОЭИ от подчинения национальному законодательству и подчинил их единым правилам ЕС, создавая этим благоприятные условия для развития хозяйственных и научно-технических связей между фирмами стран ЕС. Согласно регламенту, ЕОЭИ образуется путем заключения соглашения между двумя или несколькими участниками двух стран-членов ЕС.

ЕОЭИ не может заниматься самостоятельной производственной деятельностью, отличающейся от деятельности его участников. Предметом его деятельности является предоставление услуг своим ассоциированным членам, сохраняющим экономическую самостоятельность, причем в первую очередь мелким и средним фирмам. ЕОЭИ стимулирует и координирует деятельность своих членов, облегчает

для них получение заказов, содействует расширению сферы их деятельности, субсидирует расходы на научные исследования.

Унификация в области хозяйственной деятельности компаний ЕС была направлена на регулирование налогообложения транснациональных компаний. В 1990 г. было принято решение об отмене двойного налогообложения ТНК, находящихся в странах ЕС. До этого ТНК уплачивали налоги в стране местоположения дочерней компании и в собственной стране. Теперь страны ЕС, в которых находятся материнские компании ТНК, либо отказываются от налогообложения прибылей, переводимых зарубежными дочерними компаниями, либо засчитывают уплаченные ими налоги при налогообложении материнских компаний.

Предполагалось, что важным инструментом гармонизации права компаний станут многосторонние конвенции, заключаемые между странами-членами ЕС (на основе ст. 220 Римского договора). Однако ввиду установленной процедуры вступления конвенций в силу лишь после их ратификации в семи странах ЕС возникли затруднения с их ратификацией: из-за возникновения разногласий ни одна из трех разработанных конвенций в области права компаний не была принята.

В ЕС интенсивно ведется работа по формированию однородной юридической среды в области предпринимательской деятельности. Главная цель этой политики – усиление интеграционных процессов и экономической основы ЕС. Она направлена на сближение национальных законодательств, выработку единых норм в области права компаний.

Создание к концу 1992 г. единого внутреннего рынка, предполагающего свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и граждан в странах ЕС, является важным стратегическим средством укрепления международных позиций стран ЕС, формирования однородной «юридической среды».

Законодательство о компаниях, принятое в странах – членах ЕС, отражает результаты проводимой в рамках ЕС работы по унификации правового регулирования акционерных обществ с ограниченной ответственностью. Унификация осуществлялась в основном путем принятия Советом ЕС Директив, обязывающих страны-члены ЕС к изменению национального законодательства о компаниях при сохранении за ними свободы в выборе форм и методов регулирования деятельности компаний. Законодательство о компаниях в странах ЕС формировалось поэтапно на основе Римского Договора и по мере выхода Директив ЕС. Оно оформлялось принятием законов или подзаконных актов. Например, в *Бельгии* в период с 1961 по 1985 г. было принято восемь законов о компаниях. Во *Франции* новые законы о компаниях принимались в 1966, 1981, 1982 и 1984 гг. В *Великобритании* основным законом о компаниях является Акт о компаниях, принятый в 1985 г., объединивший акты о компаниях, изданные в 1967, 1972, 1980 и 1981 гг. Акты 1972 и 1980 гг. предусматривали положение Директив первой и второй и касались вопросов распределения полномочий, классификации компаний, образования акционерного капитала и распределения прибыли. Акт 1980 г. включал некоторые национальные требования, относящиеся в основном к деятельности директоров и осуществлению внутрифирменных сделок. Акт о компаниях 1981 г. ввел новое понятие «малая компания», которая представляет ограниченную отчетность и не должна соответствовать определенным уставным условиям. В законе о компаниях от 1985 г. содержатся основные принципы образования и деятельности фирм, причем предусматривается, что крупные публичные компании подлежат дополнительно правовому регулированию фондовой биржей. В законе устанавливается порядок регистрации компаний с ограниченной ответственностью, которые могут быть публичными или частными. Публичная компания определяется как компания, ограниченная долей участия или гарантией наличия акционерного капитала, чей меморандум утверждает, что компания является публичной и соответствует условиям регистрации такой компании. Частной считается компания, которая не является публичной. В законе 1985 г. учтены рекомендации Директивы четвертой ЕС, а также большинство положений Директив седьмой и восьмой.

В *Германии* Закон об акционерных обществах был принят в 1965 г. Затем в соответствии с Директивой третьей ЕС, относящейся к порядку слияний и поглощений компаний, в закон были внесены существенные изменения, содержащие дополнительные процедуры, касающиеся слияний акционерных обществ и защиты интересов акционеров и кредиторов слившихся компаний. В законодательстве Германии нашли также отражение Директивы ЕС первая, четвертая, седьмая и восьмая, в частности в законах от 1976 и 1981 гг.

Новое законодательство о компаниях было принято в *Дании* и *Испании* в 1985 г. Необходимые поправки были внесены в действующие законы о компаниях в *Греции* (закон от 1962 г.) и в *Ирландии* (закон от 1963 г.).

Гармонизация правовых условий образования и деятельности компаний органами ЕС осуществляется

лишь в той мере, в какой это необходимо для нормального функционирования единого рынка. В некоторых вопросах было решено создать набор общих правил (например, была принята единая классификация фирм по правовому положению). Однако за странами-членами ЕС сохраняется свобода в выборе форм и методов деятельности компаний. Органы ЕС вводят единообразные правила только там, где это необходимо для ликвидации препятствий на пути свободного движения факторов производства и товаров либо для устранения факторов, нарушающих конкуренцию. Инструментом стимулирования крупного трансевропейского бизнеса является Устав Европейской компании.

Устав Европейской компании – ЕК (Statute of a European Company – SE) подробно регламентирует вопросы юридического статуса и служит основой унифицированного права компаний Евросоюза. Устав призван способствовать слиянию в единое целое правовых и экономических условий для эффективной деятельности европейских предприятий.

Первый проект Устава Европейской компании был разработан Комиссией ЕС в 1970 г. Последний вариант был представлен в июле 1991 г. Окончательный вариант принят в 1992 г.

Цель создания ЕК – активизация межнациональных хозяйственных связей в рамках ЕС и повышение конкурентоспособности западноевропейских компаний. Считается, что ЕК, учреждаемая на основе единого правопорядка, применяемого во всех странах ЕС, значительно облегчает транснациональные слияния фирм и содействует образованию в рамках ЕС крупных транснациональных компаний европейского масштаба, способных конкурировать с американскими и японскими ТНК.

Устав ограничивает участие в ЕК фирм третьих стран, однако предполагает, что в их состав могут войти дочерние компании фирм третьих стран, находящиеся в странах ЕС. Независимо от характера ЕК должна иметь цели, направленные на получение прибыли или предпринимательского дохода. Предполагается, что ЕК создается в форме публичного акционерного общества и может быть зарегистрирована в любой стране-члене ЕС.

Предусмотренный порядок образования ЕК предполагает создание групп компаний, между которыми устанавливаются отношения контроля и подчинения, причем, если ЕК является дочерней компанией (подконтрольной), то ее деятельность регулируется законодательством страны, в котором зарегистрирован ее административный центр.

Структура Устава ЕК

Устав состоит из 11 частей.

Часть I содержит общие положения, в которых определена правовая форма ЕК, порядок образования, минимальный капитал, порядок регистрации, взаимоотношения между подконтрольными и контролирующими фирмами, сфера регулирования, порядок публикации документации и сведения о компании. В Уставе определено, что ЕК создается как минимум двумя компаниями разных стран – членов ЕС в форме публичного акционерного общества как наиболее распространенной и удобной организационно-правовой форме деятельности крупных фирм. Частные акционерные фирмы, желающие образовать ЕК, должны прежде стать публичными акционерными обществами.

Предусматривается использование следующих трех способов создания ЕК: слияние, организация холдинга, учреждение совместной дочерней компании.

Национальные публичные компании могут самостоятельно преобразовываться в ЕК, если они имеют собственные дочерние компании и филиалы в других странах ЕС. Две или несколько ЕК имеют право учредить совместную ЕК в форме холдинга или дочерней компании. Существуют ограничения участия фирм третьих стран в создании ЕК: участвовать в создании ЕК могут дочерние компании фирм третьих стран, расположенные в странах ЕС. Зарегистрированный офис ЕК, указанный в Уставе, должен быть местом, где находится центральная администрация. ЕК учреждается путем регистрации, определяемой законом стран-членов. Филиал ЕК, открытый в странах-участницах, кроме тех, где имеется его офис, должен быть зарегистрирован, чтобы акционеры и аутсайдеры имели полную информацию о деятельности ЕК.

Часть II содержит порядок образования ЕК, изложенный в пяти разделах: общие положения, образование ЕК путем слияния, образование ЕК в форме холдинга, образование совместной дочерней компании, создание ЕК своей дочерней компании.

Часть III посвящена вопросам образования акционерного капитала ЕК, порядка продажи акций, уменьшения и увеличения капитала. В ней устанавливаются права акционеров в соответствии с их взносами, порядок выпуска именных акций и акций на предъявителя, порядок выпуска и

распространения обязательств.

Часть IV содержит характеристику органов управления при двухзвенной и однозвенной структуре управления, поскольку организационная структура акционерных компаний и полномочия их органов различаются в разных странах, и установление единых норм представляет большую трудность. Например, в Англии принята однозвенная структура, предполагающая наличие только административного органа, в Германии – двухзвенная структура, включающая помимо административного еще и наблюдательный орган. Во Франции применяются обе модели.

В Уставе рекомендуется использование двухзвенной структуры, но решение вопроса предоставлено самим фирмам. Предполагается четкое разделение функции управления и функции наблюдения. Причем при однозвенной структуре функцию наблюдения выполняют члены административного органа, не осуществляющие распорядительских функций.

При однозвенной и двухзвенной структурах в Уставе устанавливаются общие правила для органов управления: сроки полномочий, условия членства, право на представительство, действия, требующие исключительных полномочий, порядок разрешения конфликтов. Подробно определяются порядок проведения и компетенция общего собрания акционеров.

Часть V устанавливает порядок ведения и представления годовых бухгалтерских отчетов и консолидированных отчетов, порядок аудита и публикации бухгалтерских отчетов, подготовку консолидированных годовых фирменных отчетов и их аудиторскую проверку.

Часть VII определяет порядок ликвидации ЕК, включая продажу имущества, неплатежеспособность, прекращение платежей.

Типам и условиям поглощения компаний и применяемому к этому законодательству посвящена часть VIII.

Часть IX определяет порядок уплаты налогов. Устав предусматривает подотчетность ЕК налоговому законодательству страны размещения на тех же условиях, что и для любой другой компании, а убытки ее отделений и филиалов в других странах должны вычитаться из доходов компании (чтобы избежать двойного налогообложения).

Для решения наиболее спорного вопроса об участии трудящихся в управлении компанией предусмотрен компромиссный вариант, предполагающий несколько способов такого участия (по выбору самой компании):

- введение представителей в Наблюдательный или Административный совет компании;
- создание специального комитета представителей трудящихся;
- заключение соглашения между учредителями компании и трудящимися.

Работники компании должны быть также информированы обо всех решениях стратегического характера, касающихся перемещения предприятия, расширения его деятельности, содержания деятельности холдингов и филиалов, изменений в организационной структуре компании, прекращения или установления сотрудничества с другими компаниями.

Часть X содержит санкции и порядок их применения.

Часть XI посвящена заключительным положениям, в которых рассматриваются условия участия работников в ЕК, а также определяет дату вступления Устава в силу – 1 января 1992 г.

Принятый Устав учитывает решения комиссии ЕС по всем директивам, регулирующим деятельность фирм на территории ЕС, и в максимальной степени стыкуется с законодательствами о компаниях стран-членов ЕС.

7.1.2. Гармонизация порядка образования и управления компаниями в странах-членах ЕС

В целях унификации правового регулирования образования и деятельности фирм в странах ЕС была принята *единая классификация фирм по правовому положению*, которая применяется в новом законодательстве всех стран-членов ЕС. Согласно этой классификации выделяются два вида компаний: публичного типа и частного типа. Оба вида – это компании с ограниченной ответственностью.

Компания публичного типа по правовому положению соответствует акционерному обществу, ее капитал образуется путем публичной подписки на акции, она не подвергается каким-либо ограничениям в отношении членства и подписки на акции. Акции свободно передаются другим акционерам или обращаются на фондовой бирже, если компания на ней зарегистрирована.

Компания частного типа соответствует по правовому положению обществу с ограниченной ответственностью. Она ограничена статьями об ассоциации, которые устанавливают особый порядок

передачи паев (акций), регламентируют число участников, запрещают выпуск информации и определяют особый порядок предоставления публичной отчетности.

Такая единая классификация используется для унификации в национальном законодательстве порядка образования и управления деятельностью компаний этих двух типов. Обозначение правового положения таких компаний остается без изменений. В приводимой ниже таблице указаны названия компаний публичного типа и частного типа в зависимости от их правового положения в странах ЕС.

Таблица

Компании публичного типа

Страна	Название по правовому положению	Сокращенное название (используется после названия компании)
Бельгия Франция } Люксембург	Société anonyme	SA
Дания	Aktieselskaber	A/S
Германия	Aktiengesellschaft	AG
Италия	Società per azioni	SA
Голландия	Naamloze vennootschap	NV
Англия и Ирландия } Греция	Public limited company	Plc
Португалия	Anonimos etairia	AE
	Sociedade anonima de responsabilidade limitada	SARL
Испания	Sociedade anonima	SA

Компании частного типа

Страна	Название по правовому положению	Сокращенное название
Бельгия	Société privee a responsabilité limitée	SprL
Франция и Люксембург	Société á responsabilité limitée	SARL
Дания	Anpartsselskaber	ApS
Германия	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	GmbH
Италия	Société a responsabilitá limitada	Srl
Голландия	Besloten vennootschap	BV
Англия и Ирландия } Греция	Private limited company	Ltd
Португалия	Etairia periorismenis efthymis	EPE
	Sociedade por quatas de responsabilidade limitada	—
Испания	Sociedade a responsabilidad limitada	Srl

В ЕС законодательство признает правосубъектность за хозяйственными организациями, которые обладают основными атрибутами правосубъектности: имущественная обособленность, организационное единство; способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, вне зависимости от того, признает ли такие организации юридическим лицом их национальное законодательство. Таким образом, в законодательстве ЕС наблюдается тенденция размывания понятия юридического лица, чтобы вовлечь в интеграционный процесс более широкий круг хозяйственных единиц.

Признание компании в качестве юридического лица удостоверяется фактом ее регистрации. Целями государственной регистрации в торговом реестре являются:

- осуществление государственного контроля за выполнением условий для занятия определенными видами деятельности и борьбы с незаконной практикой тайного предпринимательства;
- получение государством средств статистического учета;

- проведение налогообложения;
- предоставление всем участникам торгового оборота сведений о зарегистрированных компаниях.

Регистрация в торговом реестре основывается на принципах публичности, общеизвестности и достоверности внесенных в реестр сведений. Принцип публичности предполагает, что доступ к торговому реестру разрешается любому лицу, желающему с ним ознакомиться. Общеизвестность основывается на обязательной публикации в официальном издании сообщения о внесении компании в торговый реестр со всеми необходимыми сведениями о компании и ее учредителях. Достоверность сведений, содержащихся в реестре может быть опровергнута только судом.

При унификации законодательства о компаниях, проведенного в рамках ЕС, продолжают существовать известные различия в порядке образования и управления фирмами в отдельных странах–членах ЕС.

1. Германия

Компании публичного типа (Aktiengesellschaft – AG)

Образование. Первым шагом к образованию АГ (AG) является договор, заключенный не менее чем пятью лицами (физическими или юридическими), который ставит целью учреждение акционерного общества. Учредители подготавливают полный пакет акций. Причем каждый из них должен стать обладателем по крайней мере одной акции. Учредительный договор и другие учредительные документы представляются на утверждение суду или нотариусу. В учредительном договоре указываются фамилии учредителей, их адреса, сумма оплачиваемого капитала. Договор подписывается всеми акционерами. Учредители могут быть представлены доверенными лицами, их личное участие необязательно.

Право Германии не делает различий между меморандумом и учредительным договором. Эти два документа обычно объединяются в один документ – Регламент (Satzung), который утверждается акционерным обществом.

Устав. Содержит следующие положения: наименование фирмы; местоположение фирмы; цель деятельности; сумма капитала; номинальная стоимость акций; число акций на предъявителя и зарегистрированных акций; список членов наблюдательного совета; правила членства; форма представления публичной отчетности; описание каждой категории акций и их привилегии, включая уровень дивидендов, право голоса и участие в разделе имущества в случае ликвидации фирмы. Предусматривается, что центральная администрация (головная фирма) должна быть зарегистрирована в Германии и никакие оговорки не допускаются.

Порядок регистрации. До начала хозяйственной деятельности каждый новый вид деятельности (независимо от формы организации) должен быть зарегистрирован муниципальными властями и в местном налоговом ведомстве. Для регистрации необходимо заполнение нескольких специальных форм. Строительство новых зданий или использование в существующих строениях оборудования, которое может оказать воздействие на окружающую среду, требует специального разрешения. Все фирмы должны быть зарегистрированы в торговом реестре и вступить в местную торгово-промышленную палату. Для иностранных инвесторов требуется получение лицензии.

Образование капитала. Минимальный капитал – 100 тыс. марок, одна акция должна оцениваться не менее чем в 50 марок. Если номинальная сумма акций выше, то стоимость одной акции составляет 100 марок или ее кратную часть. В уставе определяется порядок увеличения акционерного капитала в будущем. Сумма оплаченного капитала или перед полной оплатой должна составлять не менее 25%. Если пакет акций выпущен на собственность, вкладываемую учредителями в материально-вещественной форме (недвижимостью, машинами и оборудованием), или на активы, покрытые фирмой, то в Регламенте определяются характер собственности, фамилия лица, от которого она получена, сумма акций на стоимость собственности.

Виды выпускаемых акций:

- именные акции, на которых указываются фамилия, адрес и род занятий владельца. Такие акции составляют значительную часть в фирмах закрытого или семейного типа. Именные акции могут быть уступлены путем внесения передаточной надписи и после уведомления об этом правления;
- акции на предъявителя могут свободно и анонимно передаваться одним собственником другому;
- преференциальные акции предоставляют разные права владельцам относительно распределения прибыли и голосов.

Согласно Регламенту фирма может выпустить новые акции для распределения их между

работниками при получении разрешения на увеличение акционерного капитала или путем выплаты дивидендов в форме акций.

Увеличение капитала может быть произведено также за счет капитализации части ежегодно получаемой прибыли на основе решений наблюдательного совета или правления, одобренных общим собранием акционеров.

Наблюдательный совет (Supervisory Board). Назначается учредителями и уполномочен действовать до первого собрания акционеров. Впоследствии состав наблюдательного совета избирается акционерами. В соответствии с Регламентом он состоит по крайней мере из трех членов, но может включать и большее число, которое должно быть кратным трем. Так, если капитал компании составляет 3 млн марок, наблюдательный совет не должен превышать девяти человек, при капитале от 3 до 20 млн марок – 15 человек; при капитале свыше 21 млн марок – 21 человек. В Регламенте может содержаться оговорка о предоставлении определенным акционерам права быть назначенными членами совета. Их число не должно превышать 1/3 общего числа членов наблюдательного совета.

В соответствии с Законом о статусе предприятий (от 1976 г.) в состав наблюдательного совета акционерного общества с числом занятых 500–2000 человек должны входить представители работников, составляющие не менее 1/3 членов совета. В компании с числом занятых свыше 2000 человек в наблюдательном совете должно быть равное численное представительство работников и других членов. Так, фирмы с числом занятых 2–10 тыс. человек должны иметь наблюдательный совет, состоящий из шести представителей акционеров и шести представителей работников, из которых двое (члены профсоюза) могут не быть работниками фирмы. Законом о статусе предприятий устанавливаются процедуры формирования состава совета и выборов в совет.

Представители акционеров и работников имеют в наблюдательном совете равные права и обязанности. Члены наблюдательного совета не могут одновременно входить в правление или занимать должности управляющих. В состав совета не могут входить лица, уже являющиеся членами советов десяти других фирм, а также члены советов дочерних компаний. Основная задача наблюдательного совета – контроль за деятельностью правления (Management Board). В его функции входит:

- одобрение решений правления по таким вопросам, как изменения, касающиеся недвижимости, инвестиции, закрытие производственных отделений;
- проверка годовых отчетов правления, бухгалтерской отчетности, наличных товарных ценностей;
- представительство фирмы в судебных процессах, связанных с членами правления;
- предоставление кредитов членам правления, наблюдательного совета и другим руководящим работникам.

Правление. Назначается наблюдательным советом на период, не превышающий пяти лет. Фирма с уставным капиталом 3 млн марок должна иметь правление, состоящее по крайней мере из двух членов, хотя Регламент предусматривает возможность наличия правления, состоящего из одного члена. Если правление состоит более чем из одного члена, Регламент предусматривает возможность назначения президента, который вправе принимать согласованные решения, поддерживаемые большинством членов правления. Правление осуществляет оперативное управление хозяйственной деятельностью фирмы, заключает и исполняет коммерческие сделки; ведет предпринимательскую деятельность и представляет фирму в отношениях с третьими лицами. Одна из наиболее важных обязанностей правления – подготовка ежегодной финансовой и фирменной отчетности.

Аудиторство. Годовой отчет правления должен быть одобрен одним или несколькими независимыми аудиторами (не входящими в правление или наблюдательный совет и не являющимися работниками фирмы). Заключение аудитора составляется в письменной форме и должно содержать положение о том, что годовой отчет соответствует требованиям национального законодательства. Если фирма не согласна с заключением аудитора, то решение вопроса передается в компетентный орган – апелляционный суд, в рамках юрисдикции которого фирма была зарегистрирована и который принимает окончательное заключение.

Собрания акционеров. Общее собрание акционеров согласно уставу может осуществлять контроль за деятельностью фирмы. Собрания акционеров могут быть очередными, созываемыми ежегодно, или специальными, проводимыми по решению правления. О созыве собрания должна быть публикация в издании, определяемом Регламентом с указанием повестки дня, места и времени его проведения. Местный судебный орган может созвать собрание акционеров по их просьбе, если правление отказывается это сделать. Для этого необходимо решение акционеров, владеющих не менее 5% капитала.

Очередные собрания должны собираться во всех случаях, предусмотренных Регламентом. Решение общего собрания необходимо при: выборах членов наблюдательного совета; распределении прибылей; освобождении членов наблюдательного совета и правления от обязанностей и от ответственности; назначении аудиторов; внесении поправок в устав; увеличении или уменьшении капитала; назначении специальных аудиторов для рассмотрения особых случаев, связанных с образованием фирмы или изменениями в ее управлении; ликвидации фирмы. Очередные собрания должны проводиться не менее одного раза в год в течение восьми месяцев после окончания финансового года, не позднее чем через месяц после публикации в печати повестки дня. Кворум на собрании представляет любое число акционеров. В голосовании могут принимать участие банки, представляющие акционеров фирмы – как держатели их акций.

Ежегодное общее собрание акционеров созывается после получения наблюдательным советом отчета правления. Оно рассматривает и утверждает финансовый отчет в присутствии членов наблюдательного совета, правления и аудиторов.

Специальные (чрезвычайные) собрания созываются по требованию акционеров, представляющих не менее 5% капитала. Требования акционеров предъявляются в письменной форме и должны содержать цель и причины созыва собрания.

Ликвидация компании. Фирма может быть ликвидирована после истечения периода, на который она создана, если акционеры, представляющие не менее 75% капитала, проголосовали за ликвидацию или после проведения процедуры оформления банкротства. Ликвидация обычно осуществляется правлением, члены которого назначаются ликвидаторами.

Компания частного типа (Gesellschaft mit beschränkter Haftung – GmbH)

Образование. В Германии компания частного типа регулируется Законом об обществах с ограниченной ответственностью (1980 г.). Она является юридическим лицом, несущим исключительную имущественную ответственность по своим обязательствам.

Устав. Для общества с ограниченной ответственностью не существует специальных требований к уставу, как к Регламенту для акционерного общества. Договор, заключенный между участниками общества, может служить таким Регламентом. Он выполняет следующие функции:

- содержит соглашение учредителей об утверждении общества, образовании капитала, обязанностях участников в отношении оплаты капитала и распределения паев (акций);
- представляет (как Регламент в акционерном обществе) устав, который определяет характер общества, его статус как юридического лица, положение участников, присоединившихся к компании на более поздней стадии, и отношения участников по отношению друг к другу.

В уставе общества, кроме обязанности оплаты пая, могут быть предусмотрены и другие обязанности участников, в частности:

- внесение участниками дополнительных взносов в уставный капитал с целью изменения размера уставного капитала;
- использование определенных каналов сбыта продукции, установление заранее обусловленных цен, предоставление взаимной информации.

Мелкие фирмы могут управляться одним распорядителем (управляющим). Если управляющих несколько, по крайней мере один указывается в уставе. Управляющий может быть пайщиком (акционером), в его обязанности входит руководство оперативной деятельностью фирмы и представление ее в деловых отношениях с третьими сторонами. В мелких и средних фирмах обычно нет ни наблюдательного совета, ни президента. В фирмах с числом занятых свыше 500 человек создается наблюдательный совет с участием работников. Общество с ограниченной ответственностью, как правило, не обязано публиковать отчетность. Его годовые отчеты не подлежат ни проверке аудиторами, ни публикации. Однако крупные общества с ограниченной ответственностью с числом занятых свыше 5 тыс. человек (либо если их ежегодные продажи составляют более 250 млн марок, или активы оцениваются в 125 млн марок) обязаны ежегодно публиковать финансовые отчеты.

Каждый участник общества вправе потребовать от распорядителей любую информацию о состоянии дел в обществе, ознакомиться с любой документацией в любое время.

Общество, выступающее в качестве юридического лица, обязано к уплате корпоративного налога, и кроме того, распределяемая в качестве дивиденда прибыль также облагается налогом.

Образование капитала. Основанием для создания общества служит учредительный документ (при одном учредителе) или договор об образовании общества, утвержденный нотариально. Учредительный документ должен содержать следующие сведения: наименование фирмы, юридический статус фирмы;

общую сумму капитала; цель деятельности фирмы; число паев (акций), которые будут у пайщиков (акционеров).

Минимальный размер уставного капитала – 50 тыс. марок. Участники общества несут солидарную ответственность за полную оплату приобретенных паев. Устав общества предусматривает, что взносы в основной капитал, если они делаются в материально-вещественной форме, могут осуществляться в рассрочку. Допускается возможность создания общества одним лицом, которое подписывает устав и представляет его к регистрации.

Уставом предусматривается право на один голос на каждые 100 марок пая. Членство в обществе не передается свободно другим лицам. Договор об уступке права членства в обществе должен быть нотариально удостоверен и одобрен другими участниками.

Паи (акции) разрешены к продаже, а также передаются по наследству. Минимальная сумма уступки паев (акций) составляет 500 марок. Стоимость крупной продажи должна быть кратной 100. Оплата приобретаемых паев может осуществляться наличными либо в материально-вещественной форме. Любая передача паев (акций) должна быть удостоверена нотариально. Паи (акции) не являются ценными бумагами, не подлежат публичной подписке и обороту на фондовой бирже.

Собрания акционеров. Порядок проведения собраний акционеров обычно определяется в уставе или учредительном договоре. Собрание может не созываться, если акционеры согласны проголосовать письменно.

Ликвидация компании. При объявлении общества несостоятельным суммы, предоставленные участниками общества в виде займа, включаются в общую сумму средств, предназначенных кредиторам для удовлетворения их требований. Ликвидация общества проводится через определенный период, установленный уставом, на основе резолюции акционеров, решения гражданского или административного суда или в результате банкротства. Если ликвидация проводится на основе принятой акционерами резолюции, то она должна быть утверждена 3/4 голосами. Ликвидация должна быть занесена в торговый реестр (кроме банкротства). Обычно ликвидация проводится управляющими фирмы.

2. Бельгия

Компания публичного типа (Société anonyme – SA)

Образование. Компания может быть образована как минимум двумя учредителями. Процедура образования предусматривает создание компании непосредственно всеми акционерами либо путем публичной подписки на акции. Учредители несут ответственность за наличие оборотного капитала и за платежеспособность компании в течение трех лет после ее создания.

Устав. Устав компании разрабатывается и подписывается учредителями, после чего его заверяет бельгийское нотариальное ведомство. Устав регистрируется и вносится в реестр коммерческого суда для последующей публикации об образовании компании в бельгийском официальном вестнике. В учредительных документах указываются: название компании, адрес головного офиса, регистрационный номер компании, место регистрации, сведения об уплате налога на добавленную стоимость, номер текущего счета в банке или номер абонента в почтовом отделении.

Местоположение головного офиса считается адресом компании, который указывается в уставе и может быть изменен по решению совета директоров, после чего должна быть публикация в правительственном вестнике.

В уставе должны быть точно указаны виды деятельности компании. Изменение статьи устава о видах деятельности требует решения специального собрания акционеров. Деятельность компании в сферах, не указанных в уставе, считается недействительной.

Капитал. Минимальный капитал, необходимый для учреждения публичной компании, составляет 1,25 млн бельгийских фр. Сверх этой суммы требуется оплата по крайней мере 25% каждой акции.

Совет директоров. Компания управляется советом директоров, состоящим как минимум из трех членов, которые могут не быть акционерами фирмы, а также могут быть или не быть гражданами Бельгии и даже вправе не проживать в Бельгии. Директора выбираются акционерами максимум на шесть лет и могут быть переизбраны или отстранены в любое время по решению большинства акционеров с обоснованием или без обоснования причин их отстранения. Сведения о выборах и смещениях директоров подлежат публикации в правительственном вестнике. Полномочия, предоставляемые директорам, являются коллективными, и управление компанией полностью

возлагается на них. Совет директоров наделяется всей полнотой власти в управлении компанией, кроме вопросов, закрепленных согласно законодательству за общим собранием акционеров. В принципе директора не отвечают персонально за деятельность компании. Они несут единоличную ответственность перед компанией за надлежащее исполнение обязанностей, которые им вменены, а также ограниченную личную ответственность в тех случаях, если допустили ошибочные действия, которые привели к банкротству компании и ее неплатежеспособности. Директор, интересы которого вступили в противоречие с интересами компании, обязан известить об этом совет директоров и не участвовать в обсуждении данного вопроса на совете. Совет директоров может избрать председателя (президента) и одного или нескольких вице-председателей (вице-президентов). Председатель и вице-председатель проводят собрания директоров, которые назначаются в соответствии с процедурой, установленной в уставе, или в соответствии с правилами проведения таких собраний. По крайней мере половина директоров должна присутствовать на собрании, чтобы оно считалось правомочным.

Для осуществления оперативного (текущего) управления компанией совет директоров назначает одного из членов совета в качестве директора-администратора (*administrateur delegue*) или одного или нескольких генеральных управляющих, которые не являются членами совета директоров. Полномочия директора-администратора должны быть опубликованы в официальном вестнике.

Законодательство определяет содержание отчета совета директоров перед акционерами в отчете аудитора. Оба отчета должны быть зарегистрированы в коммерческом суде вместе с годовым отчетом компании и другой информацией, требуемой законом.

Акции. Устав компании может предусматривать выпуск одной или нескольких категорий акций, формирующих акционерный капитал. Предполагается возможность выпуска привилегированных акций, дающих особые права на получение дивидендов и распределение капитала при ликвидации компании. Устав может предусматривать также выпуск акций, не обеспеченных капиталом (*non-capital beneficiary*), предназначенных для учредителей, спонсоров или работников, которые дают право на участие в доходах компании и/или на часть собственности компании при ее ликвидации, но право голоса по ним ограничено в соответствии с законом.

Акции могут быть на предъявителя или именованными, зарегистрированными на имя держателя в фирменном реестре. Могут выпускаться акции с указанием номинальной стоимости и без номинальной стоимости. Каждая акция дает право на участие в распределении дивидендов, как это определено в условиях выпуска акций. При ликвидации фирмы держатели акций имеют право на пропорциональное распределение собственности компании.

Увеличение акционерного капитала возможно при утверждении аудитором. Положение о разрешенном капитале было введено в закон о компаниях. Оно предусматривает, что согласно уставу совет директоров имеет право принять решение об увеличении оплаченного капитала до определенного уровня в течение пяти лет от даты публикации устава в бельгийском официальном вестнике. Это право может быть использовано несколько раз в течение периода, не превышающего пяти лет.

Согласно уставу акционеры имеют преимущественное право при подписке на дополнительно выпускаемые акции.

Продажа акций на предъявителя производится свободно без всяких ограничений и формальностей путем фактической передачи их другому держателю. Именные акции также могут свободно обращаться, если иное не предусмотрено в уставе. Их передача оформляется письменно и регистрируется в реестре фирмы. Передача акций может осуществляться путем индоссамента (передаточной надписи). Именные акции иногда заменяются сертификатами на владение именованными акциями, которые не предоставляют права владения и не могут передаваться путем индоссамента. Все выпускаемые при учреждении компании акции являются именованными, пока их стоимость полностью не оплачена. Только после полной оплаты акции на предъявителя могут рассматриваться способными к передаче.

Существуют строгие правила на приобретение компанией своих собственных акций. Если в результате приобретения акций активы компании уменьшились ниже суммы оплаченного капитала, фирма не может выплачивать дивиденды.

Собрания акционеров. Устав компании определяет формальности, которые должны быть соблюдены при проведении собраний акционеров. Паевое участие в капитале дает акционерам право самим или их представителям присутствовать на ежегодных и специальных собраниях. Акционеры могут сами принимать участие в голосовании либо передавать это право своим доверенным представителям, которые могут не быть акционерами. Если все акции имеют одинаковую стоимость, каждая акция

наделяется одним голосом. Если акции не обладают одинаковой стоимостью или некоторые не имеют номинальной стоимости, каждая акция наделяется определенным количеством голосов пропорционально капиталу, который она представляет. Ни один акционер или его доверенный не может иметь более 20% общего числа голосов или 40% голосов акционеров, присутствующих на собрании. Это ограничение направлено на препятствие сосредоточению акций у небольшого числа акционеров.

Устав определяет также права акционеров-держателей привилегированных акций, которые не имеют права более чем на один голос на акцию. Общее число голосов держателей привилегированных акций не может составлять более половины числа голосов акционеров-держателей именных акций, присутствующих на собрании.

Ежегодно проводится не менее одного собрания акционеров. Время и место проведения собрания определяются в уставе. На собрании акционеров обсуждаются и одобряются отчеты совета директоров и уставных аудиторов, а также ежегодный финансовый отчет. На собрании могут также решаться вопросы о распределении прибыли, назначении, перемещении или переизбрании директора и уставных аудиторов, назначении им вознаграждений, их освобождении от возможной ответственности за ошибки в проводимой деятельности за истекший хозяйственный год. Если иное не предусмотрено в уставе, кворум акционеров, присутствующих на собрании, представляет большинство акций с правом голоса, достаточных для принятия решений и резолюций. Чрезвычайные и специальные собрания созываются советом директоров по требованию акционеров, представляющих по крайней мере 20% акционерного капитала фирмы. Как правило, они собираются в случае изменения целей деятельности фирмы, увеличения или сокращения капитала, слияния и поглощения, ликвидации компании или ее разукрупнения.

Ликвидация компании. Добровольное прекращение деятельности компании проводится на основе решения специального собрания акционеров, которое может быть проведено в любое время. Решение о банкротстве может быть принято по требованию компании (добровольное банкротство) или по требованию одного или нескольких кредиторов (принудительное банкротство). Если компания не в состоянии достичь соглашения со своими кредиторами, ее активы передаются ликвидатору, который осуществляет роспуск компании. Ликвидация компании ее акционерами требует квалифицированного большинства голосов на специальном собрании. Если все акции компании переходят в руки одного акционера, компания автоматически не ликвидируется. Однако, если второй акционер не будет найден в течение одного года, единственный акционер будет нести ответственность за долги компании, возникшие после того, как он стал единственным собственником.

Отчетность и требования аудиторов. Компания обязана составлять и публиковать отчетность в соответствии с определенными правилами, установленными декретами от 10 октября 1976 г. и от 7 марта 1978 г., принятыми в соответствии с Директивой 4 ЕС относительно подготовки годовой отчетности.

Фирменная отчетность должна быть проверена аудитором, имеющим квалифицированный сертификат публичного ревизора. Для малых фирм наличие уставного аудитора необязательно. При отсутствии уставного аудитора каждый акционер в индивидуальном порядке имеет право произвести ревизию бухгалтерских книг компании.

Компания частного типа (Société privée a responsabilité limitée – SprL)

Образование. Для создания компании необходимо минимальное число акционеров (как физических, так и юридических лиц) – два. Компания может быть образована на неопределенный срок. Новый закон о компаниях, принятый в 1985 г., существенно изменил правовое положение компаний с ограниченной ответственностью частного типа. По старому законодательству учредителями компании с ограниченной ответственностью могли быть только физические лица, а иностранные инвесторы могли вкладывать свои капиталы лишь в акционерные общества публичного типа. В соответствии с законом владельцами капитала компании частного типа могут быть как бельгийские, так и иностранные физические и юридические лица, число акционеров-учредителей при этом не ограничивается. Общество с ограниченной ответственностью создается путем подписания учредительного акта, заверенного нотариально. Выдержка из этого акта подлежит публикации в бельгийском правительственном вестнике.

Устав. Устав содержит положение о компании, включая ее родственные компании. В нем указываются: наименование и тип компании; местоположение головного офиса; орган регистрации; предмет деятельности; продолжительность срока деятельности; фамилии акционеров-учредителей; размер капитала; число акций; ограничения на передачу акций; организация управления; даты

хозяйственного года; дата проведения ежегодного собрания акционеров; порядок проведения специальных собраний акционеров по вопросам изменения устава и предмета деятельности компании. По новому закону компании с ограниченной ответственностью разрешается производить страхование, банковские операции, накопление личных сбережений акционеров.

Капитал. По новому закону минимальный капитал, необходимый для образования общества с ограниченной ответственностью, составляет 750 тыс. бельгийских фр., оплаченный капитал – 250 тыс. бельгийских фр. Сверх этой суммы должно быть оплачено по крайней мере 25% каждого пая. Созданным компаниям предоставляется пятилетний срок для увеличения капитала до минимального уровня.

Управление. Компания управляется одним или несколькими менеджерами (gerants). Управляющий обладает полным правом принятия решений, за исключением тех, которые согласно закону закреплены за собранием акционеров. Ограничения полномочий управляющих не должны отражаться на третьих сторонах, даже если такие ограничения предусмотрены в уставе.

Акции. Компания может выпускать акции как долговые обязательства (паи), которые являются именными и имеют минимальную стоимость не менее 1000 бельгийских фр. Привилегированные акции не выпускаются. В случае увеличения капитала акционеры имеют закрепленное приоритетное право на подписку на новые акции. Передача акций (паев) ограничивается законом и не может осуществляться без одобрения половиной состава акционеров, представляющих 3/4 капитала. Передача акций (паев) некоторым категориям родственников разрешается, если специально не ограничивается уставом.

Собрания акционеров. Устав компании определяет формальности, необходимые для допуска акционеров на собрания, права акционеров на участие в голосовании, порядок проведения собраний. Владение паевыми акциями обязывает акционеров присутствовать или быть представленными доверенными лицами на ежегодном или специальном собрании. Акционеры могут голосовать лично или через доверенное лицо, которое может не быть акционером данной компании. Если все паевые акции имеют одинаковую стоимость, каждая акция наделяется одним голосом. Если акции (паи) не имеют одинаковой стоимости, каждая акция наделяется количеством голосов пропорционально капиталу, который она представляет. Ни один акционер или его доверенный не могут иметь более 20% общего числа голосов или 40% голосов акционеров, представленных на собрании. Это ограничение направлено на защиту интересов мелких держателей акций. Ежегодно должно проводиться как минимум одно общее собрание акционеров. Время и место проведения собрания определены в уставе. На собрании акционеры обсуждают и одобряют отчеты совета директоров и уставного аудитора, а также годовой отчет. Собрание может также принимать решения о распределении дохода, назначении, перемещении и переизбрании директоров и уставных аудиторов, определять размеры их денежных вознаграждений и освобождать их от ответственности за ошибки, допущенные в течение истекшего хозяйственного года. Если специально не оговорено в уставе, кворум акционеров должен составлять большинство голосующих акций, достаточное для принятия решений и резолюций.

Ликвидация компании. Решение о добровольном прекращении деятельности компании принимается на специальном собрании акционеров, созванном в любое время. Банкротство может быть объявлено по требованию акционеров (добровольное банкротство) или по требованию одного или нескольких кредиторов (принудительное банкротство). Если компания не в состоянии достичь соглашения с кредиторами, ее активы переходят к ликвидатору, который принимает участие в роспуске компании. Принятие решения о ликвидации компании требует квалифицированного большинства голосов акционеров на специальном собрании.

Отчетность и аудирование подлежат такой же регламентации, как и в компании публичного типа.

3. Франция

Во Франции получил развитие особый тип ассоциации фирм – Объединения фирм по экономическим интересам – ЕОЭИ (франц. – Groupement d'interet economique – GIE) на основе Декрета 67–821 от 23 сентября 1967 г. в соответствии с Регламентом, принятым в ЕС. Такие объединения имеют уставные правила, определяющие их структуру и функции. Они состоят из двух или более юридических или физических лиц и могут быть как непредпринимательскими, так и предпринимательскими объединениями, что зависит от целей их деятельности. Основные виды осуществляемой деятельности отражаются в уставе. Число членов объединения по экономическим интересам заранее не устанавливается, но все члены несут коллективную ответственность, как в партнерстве. Цель

деятельности ЕОЭИ – развитие экономической активности своих членов. Наличие капитала не обязательно, отсутствуют и принудительные сертификаты. Состав членов-участников и разработанные условия обычно содержатся в статьях устава об ассоциации.

Иностранные компании и отделения заграничных фирм, расположенные во Франции, должны быть в обязательном порядке занесены в торговый реестр по месту нахождения головного офиса их французских филиалов; они обязаны представить две копии устава об ассоциации и сообщать о любых изменениях в уставе, которые заносятся в торговый реестр.

Компания публичного типа (Société anonyme – SA)

Образование. Компания образуется как минимум семью акционерами, которые могут быть как юридическими, так и физическими лицами. Для образования такой компании разрабатывается устав. Акционеры-учредители подписываются на акции. Капитал фирмы должен быть оплачен наличными. Список подписчиков с указанием фамилии, адреса и оплаченной каждым суммы капитала удостоверяется нотариусом, банком или специализированным правительственным учреждением в течение восьми дней по поступлении средств в фонд на оплату капитала. По уставу один или несколько акционеров должны представить нотариусу список подписчиков и сертификат о депозите, если ему не был представлен документ о создании фонда. Декларация на оплаченный фонд также представляется нотариусу, который утверждает сумму фонда. Согласно закону от 30 декабря 1981 г. вклады в материально-вещественной форме запрещаются. Регистрация компании требует соблюдения определенных формальностей: уплату регистрационного налога, публикацию о создании фирмы в официальном издании, заполнение некоторых документов служащим коммерческого суда с последующим включением в торговый реестр. Документы, заполняемые при участии служащего коммерческого суда, включают декларацию учредителей компании о том, что все правовые условия соблюдены. Компания получает право на осуществление хозяйственной деятельности только после занесения в торговый реестр. После этого вложенные в фонд средства могут быть использованы на выпуск облигаций, приобретаемых населением в течение периода учреждения.

Устав. Основным условием осуществления деятельности и управления фирмой является утверждение устава. В уставе указывается адрес зарегистрированного офиса, определяются цели компании, содержатся фамилии и адреса членов-учредителей. В уставе обычно оговаривается максимальный разрешенный возраст директоров, в уставе устанавливается продолжительность деятельности компании, которая не должна превышать 99 лет.

Капитал. Капитал компании может быть в денежной или материально-вещественной форме или сочетать то и другое. Капитал публичной компании должен составлять минимум 5 млн. франц. фр. (частной – 250 тыс. франц. фр.). Капитал может быть уменьшен до суммы ниже требуемого минимума только в том случае, если компания преобразуется в другую правовую форму. Если в течение двух лет капитал компании не достиг требуемого минимума, любое лицо может обратиться в суд для ликвидации компании. Капитал публичной компании может быть увеличен путем выпуска новых акций или увеличения выпуска акций без номинала. Для повышения номинальной стоимости акций требуется одобрение акционеров, если оно не производится путем капитализации резервов, прибылей и поступлений от подписки.

Совет директоров. В зависимости от типа высшего органа управления один или более акционеров должны быть физическими лицами, с тем чтобы иметь возможность занять посты в качестве директоров. В зависимости от создаваемых органов высшего управления существуют две системы управления:

- система, включающая совет директоров (Conseil d'administration) и президента (President);
- система, состоящая из административного органа, именуемого директоратом (Directorate), и наблюдательного совета (Conseil de surveillance).

Минимальное количество членов совета директоров – три, а максимальное – 12. Директора назначаются акционерами на очередном общем собрании на срок, обусловленный в уставе, но не более шести лет. Для директора, поименованного в уставе, срок составляет три года. Пребывание на должности директора может быть прекращено в любое время на основе решения общего собрания акционеров. Каждый директор должен владеть определенным в уставе количеством акций. За исключением некоторых случаев, директор может быть и не французом. Однако существуют определенные исключения в отношении числа директоров, работающих по найму: они не должны превышать 1/3 общего числа директоров. Совет директоров наделяется широкими полномочиями и действует от имени компании в любых ситуациях. Его власть ограничивается только теми

полномочиями, которые согласно законодательству закрепляются за акционерами. Для наличия кворума необходимо присутствие не менее половины членов совета директоров. Если уставом не предусмотрено иное, решения принимаются большинством членов совета директоров, присутствующих на заседании, или их доверенных лиц. В случае затруднений при голосовании президент имеет право решающего голоса, если не оговорено иное.

Совет директоров должен выбрать одного из своих членов в качестве президента, если не истек срок его пребывания в совете в качестве директора. Президент наделяется полномочиями и несет ответственность за оперативное управление компанией и по закону единоличную ответственность как гражданскую, так и уголовную за допущенные в управлении ошибки. Он наделен широкими полномочиями действовать от имени компании по всем аспектам деятельности фирмы, кроме вопросов, закрепленных по закону за собранием акционеров и советом директоров. Он ограничен также условием предмета деятельности фирмы, оговоренным в уставе. По просьбе президента совет может назначить ему в помощь генерального управляющего (*director general*). В компаниях с капиталом, превышающим 500 тыс. франц. фр., обычно назначаются минимум два таких управляющих.

С одобрения президента совет директоров определяет полномочия генерального управляющего и срок его пребывания на должности. Если генеральный управляющий одновременно является директором, то срок его пребывания на должности не может превышать период его пребывания на должности директора. Устав должен содержать условие, устанавливающее максимальный разрешенный возраст президента и генеральных управляющих.

Наблюдательный совет и директорат. Эти органы управления предусматриваются уставом. Такая система органов управления может быть принята в любое время в течение срока деятельности компании. Наблюдательный совет может состоять минимум из трех и максимум из 12 членов. Члены совета, являющиеся учредителями в частной компании, должны быть указаны в уставе и утверждены на общем собрании акционеров. Члены наблюдательного совета назначаются на срок, установленный в уставе, который не может превышать три года для членов, указанных в уставе, и шести лет – при назначении на общем собрании. Пребывание на должности может быть прекращено в любое время путем принятия соответствующей резолюции на очередном собрании акционеров. Каждый член наблюдательного совета должен владеть определенным числом акций, установленным в уставе.

Устав может содержать условие, устанавливающее максимальный допустимый возраст для членов наблюдательного совета. Наблюдательный совет выполняет постоянный контроль за оперативным управлением компанией, осуществляемым директоратом. Устав может предусматривать определенные меры, которые могут применяться директоратом только с предварительного разрешения наблюдательного совета. Такое разрешение требуется на любое обеспечение ценных бумаг или гарантию, предоставляемую компанией помимо банковских или финансовых учреждений, обеспечивающих обязательства по отношению к третьей стороне при условии, что наблюдательный совет делегирует такие полномочия директорату в пределах определенных лимитов.

Наблюдательный совет выбирает из числа своих членов президента или вице-президента, ответственного за созыв собраний и их проведение. Срок деятельности президента такой же, как и членов наблюдательного совета.

Директорат состоит из двух-пяти человек. В компаниях с капиталом менее 600 тыс. франц. фр. директорат может состоять из одного лица, который считается единоличным генеральным управляющим (*directeur general unique*). Члены директората назначаются наблюдательным советом; они должны быть физическими лицами, но не обязательно акционерами. Состав директората назначается на срок четыре года, но его члены могут быть перемещены по решению общего собрания акционеров или по предложению наблюдательного совета. Директорат наделяется широкими полномочиями, которые ограничиваются определением целей компании и теми полномочиями, которые закреплены законом за наблюдательным советом и акционерами.

Некоторые правила применимы к обоим системам органов управления. Обычно оговаривается, что физическое лицо не может быть одновременно в общей сложности в восьми советах директоров или наблюдательных советах компаний, имеющих зарегистрированные офисы во Франции.

Капитал. Выпущенные акции представляют капитал компании и должны быть распределены. По крайней мере 1/4 номинальной стоимости каждой акции должна быть оплачена наличными в течение пяти лет по требованию совета директоров. Акции, которые выпущены в обмен на взнос в материально-вещественной форме, должны быть полностью оплачены в момент выпуска. Акции в публичной компании представлены сертификатами и согласно закону от 1 октября 1982 г., если эти акции не

котируются на французской фондовой бирже, они должны быть именными. Номинальная стоимость акции должна составлять не менее 100 фр., за исключением случаев, когда акции котируются на бирже или распределяются между работниками. По крайней мере 1/4 номинальной стоимости каждой акции, выпускаемой за наличные, должна быть оплачена во время подписки, а оставшаяся часть – в течение пяти лет.

Акции, по которым принято решение о востребовании платежей, теряют право голоса, если платежи не произведены в течение 30 дней, следующих за извещением, посланным компанией, либо когда акционеры не выполнили своих обязательств произвести платежи в течение периода, предписанного советом директоров или директоратом. Обычно каждая акция дает право по крайней мере на один голос. Общее число голосов, приходящихся на одну акцию, пропорционально размеру капитала, который она представляет. Некоторые акции могут давать право на два голоса. При определенных обстоятельствах могут выпускаться привилегированные акции, не дающие право голоса. Их держатели получают право голоса только в том случае, если по привилегированным акциям дивиденды полностью не выплачиваются. Публичная компания может выпускать облигации как долговые обязательства, а также облигации, конвертируемые или обмениваемые на акции на определенных условиях.

Правила на передачу именных акций просты и в большинстве случаев требуются только заполнение трансфертной формы держателем акций и регистрация трансферта в реестре компании. Передача акций на предъявителя совершается путем представления сертификата об акциях. Устав может содержать требование согласия компании на любой трансферт акций третьей стороне. Акции публичной компании, выпущенные в обмен на наличные или в погашение долговых обязательств, а также акции, выпускаемые для увеличения капитала путем капитализации резервов, прибылей или премиальных доплат, должны быть после подписки на них зарегистрированы в реестре компании, находящемся в торговом реестре Франции. С некоторыми исключениями все другие акции не подлежат передаче в течение трех лет после регистрации компании или увеличения капитала, зафиксированного в торговом реестре. До этого времени сертификат, представляющий такие акции, не может быть выпущен.

Собрания акционеров. Созываются советом директоров, директоратом или наблюдательным советом. В случае банкротства собрание может быть созвано аудиторами, лицом, уполномоченным судом по требованию либо акционеров, представляющих по крайней мере 1/10 капитала фирмы, или любой заинтересованной стороной в случае крайней необходимости, или ликвидатором компании.

Извещение о созыве собрания акционеров делается в течение установленного срока путем публикации или посылается по почте. Если устав не предусматривает иного, собрание акционеров проводится в головном офисе компании или в районе, в котором головное предприятие расположено. Повестка дня определяется лицом или группой лиц, созывающих собрание. Акционеры, представляющие по крайней мере 5% капитала, помимо представления кандидатов в советы директоров или наблюдательный совет, могут потребовать обсуждения и других вопросов, включаемых в повестку дня. Все решения, кроме тех, которые требуют изменения устава, принимаются на очередном общем собрании. На этих собраниях могут решаться вопросы о назначении и смещении членов совета директоров, наблюдательного совета, их вознаграждении, назначении аудиторов, выпуске облигаций или предоставлении дополнительных полномочий совету директоров. По крайней мере одно общее собрание должно быть проведено в течение шести месяцев после окончания финансового года, если только оно не отложено по указанию президента коммерческого суда по запросу совета директоров или директората. Акционеры, имеющие не менее 1/4 акций с правом голоса, должны присутствовать на собрании лично или прислать своих доверенных лиц. Если кворум не собирается, собрание проводится повторно, и кворум уже не требуется.

В течение года должно проводиться минимум одно общее собрание акционеров, на котором обсуждаются и одобряются отчет о деятельности компании и финансовая отчетность.

Срок деятельности компании, который не превышает 99 лет, определяется в уставе и может быть продлен только по решению чрезвычайного общего собрания акционеров. Чрезвычайное общее собрание созывается для принятия решений о поправках в уставе, увеличении или снижении капитала компании (кроме случаев увеличения капитала за счет резервов, прибылей и подписных премий), слиянии и поглощении, роспуске компании. Присутствовать на собрании может каждый акционер.

Аудиторы. Положение и функции аудиторов были изменены и усилены на основе закона от 1 марта 1984 г. Франция уже приняла законодательство с учетом Директив ЕС, касающихся законов о компаниях, в частности Директив первой, четвертой и восьмой.

Ликвидация. Прекращение деятельности как публичной, так и частной компании происходит: по

истечении периода деятельности, установленного в уставе; по решению чрезвычайного общего собрания акционеров, созванного по этому поводу; по решению суда в определенных случаях, предусмотренных законом.

Компания частного типа (Société a responsabilité limitée – SARL)

Образование. Основные принципы образования компании с ограниченной ответственностью частного типа установлены Законом 66–537 от 24 июля 1966 г. с поправками и дополнениями. Компания должна иметь минимум двух учредителей и максимум 50, которые могут быть юридическими или физическими лицами. Процедура образования частной компании несколько отличается от публичной компании. Все акции, представляющие капитал фирмы, должны быть размещены по подписке, включая акции, предназначенные для продажи за наличные. Они должны быть полностью оплачены в период создания фирмы.

Любой вклад в материально-вещественной форме или специальные преимущества, предоставляемые акционерам, должны быть не только декларированы, но и оценены экспертным оценщиком. Документы, представляемые служащему коммерческого суда, включают декларацию, подготовленную акционерами-учредителями и не учредителями, о том, что все юридические требования были соблюдены. Частная компания становится юридическим лицом после регистрации в торговом реестре, и последствия этого такие же, как и для публичной компании.

Устав. В дополнение к условиям, рассмотренным выше, устав должен содержать результаты экспертной оценки, данные о числе акций (паев) у каждого акционера и подписан каждым акционером лично.

Капитал. В соответствии с законом от 1 марта 1984 г. минимальный капитал частной компании с ограниченной ответственностью составляет 50 тыс. франц. фр. Уже существующим частным компаниям предоставляется пятилетний срок для увеличения капитала до уровня, установленного законом. Капитал частной компании делится на акции равной стоимости, которая не может быть менее 100 фр. Если число акционеров сокращается и становится меньше требуемого минимума, то заинтересованная сторона может потребовать, чтобы компания была распущена, если положение не будет урегулировано в течение одного года.

В частной компании капитал увеличивается путем выпуска новых акций, продаваемых за наличные. Денежные средства, получаемые за счет этого, должны быть депонированы в том же порядке, как и при образовании публичной компании.

Компания не может выпускать долевые сертификаты. Акции не могут удостоверяться любой формой передаточного документа. Каждый акционер имеет право на определенное число голосов, соответствующее числу принадлежащих ему акций. Полная подписная цена акции должна быть уплачена в период создания компании.

Акции в частной компании могут передаваться путем письменного соглашения, подписанного передатчиком акций (transferor) и получателем акций (transferee) и заверенного компанией. Если получатель акций не является акционером данной компании, то передача акций должна быть одобрена двойным большинством – 2/3 голосов акционеров (пайщиков), которые представляют простое большинство по числу акционеров и по крайней мере 1/4 капитала. Если такое одобрение не получено, вопрос решается двумя путями: при определенных условиях может быть выдвинуто требование, чтобы передатчик продолжал оставаться держателем акций по крайней мере еще два года, или компания вправе с согласия передатчика снизить свой капитал путем выкупа этих акций.

При передаче акций (паев) по наследству (по завещанию или по закону), при разделе имущества между супругами или между супругом и наследниками такое одобрение не требуется, если устав не предусматривает иное.

Управление. В частной компании нет совета директоров, наблюдательного совета или директора. Такая компания управляется одним или более управляющими (gerants), которые должны быть физическими лицами. Если уставом не установлено иное, управляющий может и не быть акционером. Менеджер назначается акционерами либо согласно уставу, либо путем принятия соответствующей резолюции и может быть смещен акционерами, представляющими более половины капитала фирмы. Менеджерам предоставлены полные полномочия на принятие от имени компании обязательств в отношении третьих сторон. Их полномочия определены в уставе. Менеджер несет единоличную ответственность, а если их несколько, то коллективную ответственность перед своей компанией или третьими сторонами за любые нарушения закона или устава, а также за любые упущения (mismanagement) в управленческой деятельности.

Собрания акционеров. Правила, описанные выше применительно к публичной компании, относятся ко всем решениям акционеров частной компании, если в уставе не предусмотрено иное. Собрания созывает обычно менеджер. Решения должны приниматься на проводимых собраниях, где каждый акционер имеет право участия в принятии решений и имеет такое же количество голосов, как и акций. Должно созываться по крайней мере одно ежегодное общее собрание в течение шести месяцев, следующих за окончанием финансового года. Акционеры на собрании голосуют по вопросу распределения дивидендов и организационным вопросам. На чрезвычайных собраниях принимаются резолюции по любым изменениям, вносимым в устав, а также по вопросам увеличения и уменьшения капитала, ликвидации компании, слияний или изменений цели деятельности. В принятии таких резолюций (решений) должны принимать участие по крайней мере 3/4 акционеров или их доверенных лиц.

Ликвидация компании. Не может быть обусловлена банкротством или несостоятельностью одного из акционеров (пайщиков), а также в случае смерти одного из акционеров, если устав такое не предусматривает. Ликвидация компании производится в соответствии с условиями, установленными законодательством, и осуществляется в порядке, который детально оговорен в уставе.

4. Великобритания

Компания публичного типа (Public limited company – Plc)

Образование. Компания может быть образована минимум двумя участниками и предполагает регистрацию следующих учредительных документов в реестре компании: меморандума, регламента, записи об образовании компании с ограниченной ответственностью и декларации о соответствии. В обязанности учредителей входят уплата налога на капитал и регистрационного сбора, а также представление сведений о регистрации центрального офиса, директоре и секретаре. Сообщение о регистрации компании должно быть опубликовано в официальном издании.

Сертификат о регистрации компании с ограниченной ответственностью, выдаваемый после регистрации, подтверждает соблюдение требований законодательства и факт учреждения публичной компании. Только после получения сертификата о регистрации компания может приступить к хозяйственной деятельности.

Компания, зарегистрированная как частная, впоследствии может быть преобразована в публичную при выполнении определенных формальностей.

Устав. Устав компании должен соответствовать форме, установленной порядком регулирования, определенным Законом от 1985 г. (форма А-Ф). Учредительными документами, подлежащими регистрации, являются меморандум и регламент об ассоциации. В наименовании компании должны содержаться слова «Паблик лимитед компани» – ПЛК (Plc). В уставе указываются: страна, в которой находится центральный офис фирмы; предмет деятельности компании; полномочия и их распределение между участниками; пределы ограничения ответственности акционеров; первоначальный акционерный капитал и число акций, на которые делится капитал; имена и адреса учредителей и число акций, на которые они подписались. В уставе оговариваются также порядок выплаты дивидендов, виды акций и предоставляемые по ним права, порядок уступки и обращения акций, процедура проведения общих собраний акционеров и собраний.

Образование капитала. Минимальный капитал установлен в 50 тыс. ф. ст. Паи, подписанные акционерами, образуют паевой капитал. В уставе устанавливается размер первоначального разрешенного паевого (номинального) капитала, весь или часть которого должны быть оплачены. Акционерный капитал обычно делится на номинальный (разрешенный) и выпущенный акционерный капитал. Компания должна получить дополнительный сертификат на сумму разрешенного акционерного капитала до начала хозяйственной деятельности или получения займа.

Совет директоров. Положение директоров не определяется в законе о компаниях. Директором может быть любое лицо, занимающее эту должность. Уставом предусмотрено, что для управления хозяйственной деятельностью необходимо наличие двух директоров, действующих коллегиально как совет. Устав может также предусматривать делегирование широких полномочий комитетом и директором единолично. Деятельность совета директоров регулируется уставом, содержащим детальные правила по вопросам, решение которых требует кворума, принятия резолюций и выборов председателя. Хотя законодательство о компаниях предусматривает наличие одного совета, на практике многие компании в рамках совета создают двухзвенную структуру. Большой совет разрабатывает и

осуществляет глобальную политику, а малый совет, состоящий из директоров-распорядителей, несет ответственность за текущее оперативное руководство. Устав обычно предусматривает делегирование широких полномочий таким директорам, которые, как правило, нанимаются фирмой на основе индивидуальных контрактов. Их полномочия и порядок назначения оговариваются в уставе. Всем компаниям надлежит иметь должность секретаря, который не имеет таких полномочий, как директор. Секретарь, имеющий соответствующую квалификацию, обычно назначается советом директоров либо общим собранием акционеров. Секретарь выполняет функции администратора, в его обязанности входит проведение внутрифирменной координации в соответствии с требованиями закона о компаниях и прежде всего по вопросам конфиденциальности информации о подготовке информации к публикации.

В реестре компании должны содержаться сведения о секретаре (имя и фамилия, адрес), всех директорах с указанием фамилий, адресов, занимаемых должностей, перечня других должностей, занимаемых ими на протяжении предыдущих пяти лет. Реестр должен быть доступен для пользования акционерами бесплатно, а для посторонних лиц – за определенную плату. В уставе устанавливаются размеры, в которых компания несет ответственность за деятельность наемных директоров-распорядителей. Структура компании предусматривает строгое разграничение уровней управления и полномочий, в частности, между советом и общим собранием акционеров. Совету предоставляются самые широкие полномочия, которые он делегирует директорам-распорядителям.

Сосредоточение согласно закону власти в руках директоров связано с распределением собственности и контролем за капиталом фирмы. Предусматривается, что директора не должны ставить себя в положение, когда их должностные обязанности и личный интерес входят в конфликт. Законом от 1985 г. запрещается получение директорами внешних займов и проведение сопутствующих им сделок. Разрешенные законом сделки для директоров компаний обычно ограничиваются уставом компании. Директорам запрещено получать займы у своей компании и совершать внутрикорпорационные сделки. Закон о компаниях предусматривает также запрещение на совершение должностными лицами сделок или предоставление информации третьему лицу, которое может использовать эту информацию в своих интересах, в том числе для совершения сделок с ценными бумагами на фондовой бирже в пользу должностного лица или другой компании, относительно которой он располагает относящейся к ценам неопубликованной информацией.

Аудиторы. Аудиторы должны быть профессионалами и рекомендованы секретарем компании. Назначаются они ежегодно на общем собрании акционеров. Аудиторы могут быть отстранены или не назначены вновь, если на это есть убедительные причины. Аудиторы подготавливают в письменной форме заключение о деятельности компании с указанием обстоятельств, на которые должны обратить внимание акционеры и кредиторы. Важнейшая обязанность аудиторов – представление общему собранию акционеров доклада по финансовому отчету фирмы. Публикуемая компанией отчетность должна содержать доклад аудитора в той части, которая содержит неконфиденциальную информацию.

Акции. Хотя акционерный капитал представлен реальным капиталом, стоимость акций не всегда соответствует объявленным активам. Акция является частью (долей) акционерного капитала и обеспечивает установленный дивиденд акционеру в разрешенном и выпущенном акционерном капитале. Стоимость акций зависит от числа акций, предлагаемых продавцами и приобретаемых покупателями в определенное время. Возможность выпускать различные категории акций оговаривается в уставе. Наиболее распространены обычные (ordinary) и привилегированные (preferential) акции. Выпускаются также неголосующие (non-voting) акции. Обычные акции предоставляют право на участие в капитале и в доходе компании и дают право на один голос на каждую акцию. Привилегированные акции не дают права голоса и права участвовать в собраниях акционеров. Неголосующие акции выпускаются в небольших количествах; они не котируются на бирже; на каждой акции делается надпись «неголосующая» («non-voting»).

Привилегированные акции предоставляют преимущества в получении дивидендов и возврате вложенных капиталов в случае ликвидации компании. Право на дивиденд обычно выражается в проценте от номинальной стоимости акции. Каждая компания должна иметь реестр своих членов, содержащий следующие данные: фамилия, адрес, общее число акционеров, число акций и их категории, стоимость оплаченных акций или акций, согласованных к оплате, дата вступления и дата выхода из компании.

Компания должна выпускать долевые сертификаты не позднее двух месяцев после подписки на акции или приобретения акций. Сертификаты имеют титул собственности и являются документальным свидетельством участия в акционерном капитале компании.

Существуют определенные ограничения на владение акциями как титулом собственности, которые оговариваются в уставе и предусматриваются Законом от 1985 г. Компания не может выпускать акции со скидкой (ниже номинала). Считается незаконным для компании или ее дочерних компаний оказывать прямо или косвенно любое финансовое содействие в приобретении ее акций с целью слияния с другой компанией.

Собрания акционеров. Согласно уставу управление деятельностью компании осуществляется двумя органами: общим собранием акционеров и советом директоров, избираемым на общем собрании. Собрания должны проводиться не реже одного раза в год. Если уставом не предусмотрено иное, собрание может быть созвано по требованию двух или более акционеров, владеющих по крайней мере 10% выпущенного акционерного капитала. О созыве собрания должен быть извещен каждый акционер, включая владельцев привилегированных акций, которые на собрании присутствовать не могут. Вместо акционера на собрании может присутствовать его доверенное лицо.

На общем собрании акционеров обсуждается отчет совета директоров о хозяйственной деятельности фирмы за истекший год и принимается соответствующая резолюция. Помимо общих собраний акционеров устав предусматривает проведение специальных (чрезвычайных) собраний, которые обычно созываются директорами в случае неблагоприятных для компании ситуаций или серьезной потери капитала.

Ликвидация компании. Основания для прекращения деятельности компании перечислены в законе от 1985 г. Добровольная ликвидация компании начинается со специальной резолюции, представленной либо акционерами, либо кредиторами компании в зависимости от состояния ее платежеспособности. После завершения процедуры ликвидации компания прекращает существование и исключается из национального реестра компаний.

Компания частного типа (Private limited company – Ltd)

Образование. Для образования компании необходима регистрация следующих учредительных документов в национальном реестре компаний: устава, положения об образовании компании с ограниченной ответственностью, декларации о соответствии. Предусматриваются также уплата налога на капитал, регистрационного сбора и представление сведений о регистрируемом офисе, директорах и секретаре на момент регистрации.

Центральный реестр находится в Уэльсе, менее крупные реестры – в Лондоне и Эдинбурге (для Англии и Шотландии) и в Белфасте (для Северной Ирландии). Факт регистрации публикуется в официальном издании.

Сертификат об образовании компании, выдаваемый при регистрации, служит подтверждением того, что требования закона в отношении порядка регистрации соблюдены и компания создана. Частная компания может быть впоследствии преобразована в публичную при проведении определенных формальностей.

Устав. Должен соответствовать форме, установленной согласно порядку регулирования, содержащемуся в законе от 1985 г. Основные учредительные документы: меморандум и регламент об ассоциации (форма А-Ф). В наименовании компании должно быть слово «Лимитед» или «Лтд».

В уставе указываются:

- наименование материнской компании и страна, где зарегистрирован ее головной офис;
- характер деятельности компании и полномочия учредителей;
- как и чем ограничивается ответственность акционеров;
- первоначальный капитал (паевой или акционерный) и число частей (паев, акций), на которые он делится;
- фамилии, адреса первоначальных вкладчиков и число паев (акций), на которые они подписались;
- дивиденды, категории паев (акций);
- права держателей разных категорий ценных бумаг (паев, акций);
- порядок передачи паев (акций), их процедуры;
- порядок проведения общих собраний акционеров.

Капитал. Для частной компании с ограниченной ответственностью определенный размер капитала не устанавливается. Взносы, которые делают акционеры-владельцы паев, образуют паевой капитал. В уставе определяется размер первоначального разрешенного паевого капитала (номинального капитала), который может быть оплачен полностью или частично. Паевой капитал таким образом делится на номинальный (разрешенный) и выпущенный паевой.

Совет директоров. Директором компании может быть любое лицо, занимающее эту должность и

выступающее под любым именем. В большинстве частных компаний с ограниченной ответственностью в качестве директоров выступают владельцы паевого капитала.

Согласно уставу деятельностью компании может управлять один или несколько директоров, которым предоставляются широкие полномочия. Деятельность совета директоров регулируется уставом, в котором содержатся детально разработанные правила по таким вопросам, как кворум, порядок принятия резолюций, избрание председателя путем голосования. По уставу директора должны назначаться общим собранием акционеров, но и совету директоров предоставлено право самостоятельно заполнять вакансии. Как и в публичной компании, уставом предусмотрено наличие должности секретаря компании, который не имеет таких полномочий, как директор. Секретарь назначается советом директоров либо общим собранием акционеров. Секретарь выполняет административные обязанности, в основном связанные с координацией деятельности по вопросам предоставления сведений и информации в соответствии с требованиями закона о компаниях.

Реестр, имеющийся в регистрационном отделе фирмы, должен включать: фамилию и адрес секретаря, список директоров с указанием их фамилий, адресов, должностей и других данных, относящихся к их деятельности в предыдущие пять лет. Реестр должен быть доступен акционерам бесплатно, а третьим лицам – за установленную плату.

Акции. Частная компания может выпускать такие же категории акций, как и публичная. Однако в частной компании с ограниченной ответственностью директора согласно уставу не могут регистрировать сделки с ценными бумагами. Существует официальное запрещение на деление паевой собственности, и владельцы паев не имеют права предлагать свои паи публике. В уставе частной компании обычно предусмотрено, что владельцы паев не могут продать свою долю, не предложив ее перед этим другим участникам паевого капитала. В соответствии с определенными условиями частная компания может приобретать собственные паи и оказывать финансовое содействие в их приобретении третьим сторонам. Остальные условия совпадают с такими же условиями в публичной компании.

7.2. Правовое регулирование предпринимательства в США

7.2.1. Законодательство и правовые формы предпринимательства в США

В США существует развитая и хорошо приспособленная к рыночным условиям законодательная база, регулирующая различные формы предпринимательской деятельности. Важнейшими правовыми формами предпринимательства являются:

- индивидуальное предпринимательство;
- товарищества;
- общества;
- совместные предприятия.

Формами предпринимательских организаций могут быть также: товарищеские ассоциации, паевые объединения, компании с ограниченной ответственностью, договоры о трасте.

Законодательство в США отдельно определяет правовое положение каждой из форм предпринимательства как на федеральном уровне, так и на уровне штатов.

Индивидуальное предпринимательство (Sole proprietorship). Является самой простой формой ведения бизнеса, которая допускает привлечение наемного труда и не подлежит регистрации. Правовое регулирование индивидуальной предпринимательской деятельности осуществляется общими нормами коммерческого законодательства. Индивидуальное предпринимательство предполагает единоличное владение – собственность одного лица, имеющего полное право на полученную в результате хозяйственной деятельности прибыль и полностью ответственного за любые убытки, которые несет предприятие.

Товарищества (Partnership). Представляют собой объединения двух или более лиц для ведения в качестве собственников деятельности с целью получения прибыли. Товарищество (партнерство) создается на основе договора. К договору о товариществе применяются все обычные нормы о сделках, т. е. договор может быть не только письменным, но и устным, и даже основанным на конклюдентных действиях. Такой договор не подлежит регистрации. Для определения существования товарищества применяется в качестве доказательства участие в распределении прибыли от предпринимательской деятельности (в понятие прибыли не включается зарплата и иные выплаты). Товарищества бывают двух видов: полные и коммандитные. По данным федеральной налоговой службы в США насчитывается

более 1,7 млн полных и коммандитных товариществ.

Полное товарищество (General partnership) предполагает неограниченную ответственность каждого участника по долгам, обязательствам и другой задолженности товарищества. В соответствии с принципами общего права товарищи несут полную ответственность по всем обязательствам товарищества. Полное товарищество в США не признается юридическим лицом, хотя и обладает определенными свойствами правосубъектности. Полное товарищество образуется на основе договора о партнерстве. Оно определяется как объединение двух и более лиц для ведения дел с целью извлечения прибыли. Любой компаньон полного товарищества обладает компетенцией представлять других владельцев и принимать финансовые обязательства. Каждый участник имеет право на заключение сделок и равный голос в управлении и контроле. Прибыли и убытки делятся поровну, если иной порядок не предусмотрен в договоре о партнерстве. В рамках полного товарищества не происходит передача интересов участника в случае его выхода из компании в результате смерти или другой причины. Согласно американскому налоговому законодательству полное товарищество не является отдельным налогоплательщиком как юридическое лицо. Прибыль делится между партнерами и каждый из них уплачивает налог со своей доли как физическое лицо. В США полные товарищества получили широкое распространение. В форме товариществ часто создаются аудиторские, адвокатские и медицинские фирмы, насчитывающие десятки, а иногда и сотни участников.

Создание и деятельность полных товариществ регулируется Единообразным законом о товариществах (Uniform Partnership Act), который был рекомендован Конференцией по унификации законодательства штатов в 1914 г. и затем был принят в 49 штатах и федеральном округе Колумбия. Исключением является штат Луизиана, в котором исторически действует французская система законодательства. Согласно Единообразному закону о товариществах товарищества могут обладать обособленным имуществом, а также приобретать права и выполнять обязанности от своего имени. В принятой в 1992 г. новой редакции Единообразного закона о товариществах, предложенной Американской ассоциацией юристов, установлена субсидиарная ответственность товарищей по делам товарищества; товарищество является юридическим лицом, а не совокупностью физических лиц.

Коммандитное товарищество (Limited partnership) – это товарищество, состоящее из одного или более полных товарищей (general partners) и одного или более членов-вкладчиков (limited partners). Правовое положение полных товарищей в основном такое же, как и в обычном полном товариществе. Они ведут контроль за деятельностью партнерства и несут неограниченную личную ответственность по долгам, обязательствам и другим задолженностям товарищества. Другие участники-вкладчики не занимаются контролем за деятельностью фирмы и отвечают по обязательствам товарищества только в пределах своего личного вклада. Выход одного из партнеров не ведет к прекращению деятельности фирмы. В отличие от полного товарищества коммандитное товарищество подлежит регистрации. Для этого представляется сертификат коммандитного товарищества, в который не вносятся имена, адреса и размеры вклада членов-вкладчиков. Доминирующее значение при регистрации имеет договор между участниками товарищества, составленный в письменной форме.

Для коммандитного товарищества является традиционным запрещением участия вкладчика в управлении товариществом. Вкладчик имеет право только на получение информации. Но вкладчик может быть работником или представителем товарищества, принимать участие в голосовании товарищей по наиболее важным вопросам. Если вкладчик участвует в управлении товариществом, он несет ответственность только перед третьими лицами, которые сотрудничают с данным коммандитным товариществом, добросовестно полагая, что вкладчик является полным товарищем на основании его поведения.

Создание и деятельность коммандитных товариществ регулируется в США Единообразным законом о коммандитных товариществах (Uniform Limited Partnership Act), одобренным и рекомендованным штатам в 1916 г. Конференцией по унификации законодательства штатов. В 1976 г. Единообразный закон был одобрен в новой редакции, а в 1985 г. в него были внесены изменения (Revised Uniform Limited Partnership Act). В старой или новой редакции закон был принят во всех штатах США, кроме Луизианы. Внесенные в 1985 г. изменения отменили требование об обязательном определении в уставе общего направления деятельности коммандитного товарищества.

Общества (Corporations). Общества в США представляют собой предпринимательские корпорации открытого и закрытого типа.

Законодательство о корпорациях включает: корпоративные коды; общее прецедентное право о корпорациях; законы о ценных бумагах; законы о продаже и передаче ценных бумаг; антимонопольное

законодательство; налоговое законодательство; правила фондового рынка; правила ведения бухгалтерского учета.

Корпоративные коды – это законы о корпорациях, принятые практически во всех штатах страны. Они содержат положения по корпоративному законодательству, развитые правовой доктриной американских судов. В отношении открытых корпораций действуют правила, установленные в законе, а не прецедентное право.

Корпорации (Corporations) – охватывают следующий широкий круг организаций:

- предпринимательские корпорации (Business corporations, Profit-making corporations, Private corporations – обозначение Corp., Inc.) или частные корпорации, которые создаются с целью получения прибыли;
- публичные корпорации (Public corporations) – государственные и муниципальные органы (города, округа);
- полупубличные корпорации (Quasi-public corporations) – служат общим нуждам населения. Это корпорации в области снабжения населения газом, водой, электричеством;
- не предпринимательские корпорации (Non-profit corporations) – не преследуют целей получения прибыли. Это религиозные организации, школы, благотворительные фонды.

Деятельность предпринимательских и не предпринимательских корпораций регулируется отдельно. Особому правовому регулированию подлежат корпорации в сфере банковской деятельности и некоторые другие виды корпораций. Предпринимательские корпорации занимают на рынке США доминирующее положение по сравнению с другими формами ведения предпринимательской деятельности. Предпринимательские корпорации составляют только 5% общего числа предпринимательских организаций, но на их долю приходится примерно 87% общего дохода от предпринимательской деятельности.

В основе законодательства о предпринимательских корпорациях большинства штатов лежит Примерный закон о предпринимательских корпорациях 1969 г. (Model Business Corporations Act), принятый Американской ассоциацией юристов. Новая редакция Примерного закона (Revised Model Business Corporations Act) была принята в 1984 г. и затем в 1994 г., которая предусматривала внесение дополнительных изменений в сторону либерализации регулирования деятельности *открытых корпораций* (Corporations). Некоторые штаты (их 13) уже изменили свое законодательство о корпорациях в соответствии с новой редакцией Примерного закона.

Законодательство штата Делавэр традиционно является наиболее либеральным по отношению к корпорациям и устанавливает минимальный контроль за их деятельностью со стороны государства. Этим обусловлено то, что половина крупнейших корпораций и примерно 40% корпораций, зарегистрированных на фондовых биржах в США, учреждены в штате Делавэр. К настоящему времени многие штаты вслед за Делавэром изменили свое законодательство о корпорациях в сторону либерализации.

Образование и деятельность *закрытых корпораций* (Statutory close corporations) регулируется Примерным положением о закрытых корпорациях (Model Statutory Close Corporation Supplement), принятым вместе с новой редакцией Примерного закона о предпринимательских корпорациях в 1984 г. В большинстве штатов приняты нормы, предусматривающие особенности деятельности закрытых корпораций. Например, Общий закон о корпорациях штата Калифорния содержит ряд статей, посвященных особенностям правового регулирования. В Общем законе о корпорациях штата Делавэр имеется глава под названием «Закрытые корпорации. Специальные положения». В штате Мэриленд принят отдельный закон о закрытых корпорациях.

Закон обычно устанавливает максимальное количество участников закрытой корпорации. В Примерном положении о закрытых корпорациях (п. 3(в)) установлено, что число участников не должно превышать 50. В Делавэре число участников предусмотрено не более 30; в Калифорнии – 35; в штате Мэриленд закон вообще не устанавливает число участников.

Характерными чертами американского законодательства о предпринимательских корпорациях в современных условиях являются следующие:

- постепенный переход от императивных норм к диспозитивным и использованию более гибких методов нормативного регулирования, что обусловлено стремлением привлечения корпораций в данный штат;
- закрепление в законах о корпорациях правил об ответственности управляющих, которые традиционно регулировались прецедентным правом;

- расширение категорий акций – сближение правового режима акций и облигаций и образование «конвертируемых ценных бумаг»; разделение акций на простые и привилегированные заменяется на требование подробного описания в уставе всех прав, предоставляемых каждой категории акций; устанавливается право корпораций выпускать свои категории акций;
- судебные способы защиты прав акционеров принимают форму «коллективных» исков и «производных» исков, предъявляемых акционерами от имени корпорации; расширение законодательных мер против злоупотреблений своими правами со стороны акционеров;
- отказ от понятия уставного капитала как основной гарантии защиты прав кредиторов и переход на такие способы защиты, как ограничения на выплату дивидендов и осуществление иных выплат; ответственность участников корпораций за долги корпорации в случае злоупотреблений с их стороны;
- отдельное регулирование деятельности закрытых корпораций.

Акционерное (корпоративное) право США оказало значительное влияние не только на страны общего права, но и на страны континентального права. Так, Япония, в которой действует континентальная система права, в 1951 г. изменила свое законодательство о корпорациях с тем, чтобы приблизить его к американской модели.

Совместные предприятия (Joint venture). Создаются для осуществления совместной хозяйственной деятельности либо на определенный срок, либо для выполнения конкретного проекта. Его признаками являются: общность интересов участников; взаимный контроль при осуществлении совместной деятельности; участие в разделе прибылей, но не в качестве собственников, а в качестве относительно самостоятельных руководителей; совместное несение убытков.

В отношении создания и деятельности совместных предприятий в США применяется общее право, основанное на судебной практике. Участник совместного предприятия не имеет права представлять интересы других участников перед третьими лицами, если он не был специально уполномочен ими. Участники отвечают по долгам предприятия, но не в качестве солидарных должников. В остальном суды применяют к деятельности совместных предприятий нормы о полных товариществах.

Особенностью других форм предпринимательских организаций являются следующие.

Товарищеские ассоциации (Partnership associations) существуют в штатах Мичиган, Нью-Джерси и Огайо. Они представляют собой нечто среднее между командитным товариществом и закрытой корпорацией.

Паевое объединение (Joint stock association) имеет капитал, состоящий из паевых вложений участников, которые получают акции, свободно обращающиеся на бирже. Все участники несут полную ответственность за долги и обязательства объединения.

Компания с ограниченной ответственностью (Limited liability company) отличается от корпораций тем, что она создается на определенный срок и в ней устанавливаются ограничения на передачу долей участия. Такая форма организации позволяет не подпадать под двойное налогообложение (т. е. налогообложение прибыли и доходов) и ограничивать ответственность владельцев небольшого бизнеса наиболее выгодным для них образом.

Договор о трасте (Trust) является специфическим видом гражданско-правового договора. Участники договора передают свои финансовые средства или другое имущество, из которых финансируется или формируется предприятие, третьему лицу (иногда специально созданному для этой цели) под его доверительное управление. Это третье лицо (часто крупный банк или специальная управленческая компания) выступает в качестве доверительного собственника созданного таким образом предприятия, а его участники формально не имеют никаких прав (и законных возможностей) участвовать в управлении или влиять на это управление. Однако на самом деле они часто решают все вопросы управления предприятием, включая и подбор доверительного собственника (фактически наемного управляющего предприятием).

7.2.2. Порядок образования и управления корпорациями в США

Корпорации открытого типа (Corporations)

Образование. В процессе образования корпорация проходит четыре стадии.

1. Подготовка устава и внутреннего регламента. Этому предшествует заключение учредительского договора, регулирующего совместную деятельность по созданию корпорации. Устав и внутренний регламент удостоверяются нотариусом (судом) и должны содержать установленные в законе сведения.

Примерный закон и законы штатов Делавэр, Нью-Йорк, Мичиган, Калифорния и других предусматривают, что корпорация возникает в момент представления устава в соответствующее государственное учреждение.

2. Формирование капитала путем объявления публичной подписки на акции.

3. Созыв учредительного собрания акционеров, на котором заслушивается отчет учредителей, утверждается устав и выбираются руководящие органы.

4. Регистрация, в ходе которой проверяется соответствие создаваемой корпорации требованиям закона, выдается регистрационный сертификат, свидетельствующий о занесении в торговый реестр. Факт регистрации публикуется в печати.

После регистрации корпорация получает следующие права: быть истцом и ответчиком в суде; иметь и изменять печать корпорации; принимать и вносить изменения во внутренний регламент корпорации; любым способом приобретать, иметь в собственности, владеть, пользоваться всяким движимым и недвижимым имуществом; отчуждать, закладывать, сдавать в аренду и иным способом распоряжаться своим имуществом; совершать различные операции с ценными бумагами других корпораций; принимать на себя обязательства и предоставлять гарантии или иным образом обеспечивать обязательства; держать имущество в качестве обеспечения обязательств должников; быть учредителем, участником или руководить деятельностью любой другой организации или объединения; вести деятельность и открывать конторы в штате регистрации и за его границами; назначать и устанавливать пенсии и принимать различные социальные планы для должностных лиц и служащих корпорации; вести благотворительную деятельность; вести любую правомерную деятельность, содействующую проведению политики правительства; осуществлять все иные правомерные действия для ведения деятельности корпорации.

Основными признаками предпринимательской корпорации, отличающими ее от других форм ведения предпринимательской деятельности, являются:

- ограниченная ответственность участников по долгам корпорации;
- свободная передача акций между участниками корпорации;
- управление через Совет директоров (централизованное управление);
- независимость существования корпорации от состава ее членов; корпорация не может прекратить существование из-за выхода одного или нескольких акционеров; она продолжает существовать до наступления соответствующей процедуры – ликвидации в процессе банкротства или добровольной ликвидации.

В новой редакции Примерного закона о предпринимательских корпорациях установлено, что если в уставе корпорации не предусмотрено иное, каждая корпорация имеет бессрочное существование и обладает такими же правами, как физическое лицо, совершать все действия, необходимые или приемлемые для ведения ее деятельности. Такая система классификации признаков применяется в качестве критериев для определения того, подлежит ли предпринимательская организация обложению налогом на прибыль (не подлежит, если отсутствуют по крайней мере два критерия).

Предпринимательская корпорация в США соответствует понятию акционерного общества. Как и в акционерном обществе, в корпорации акционер несет ограниченную ответственность по обязательствам и долгам общества только в пределах суммы, уплаченной за акции. Капитал корпорации делится либо на акции, либо на паи, между которыми не существует принципиального различия. Корпорации обязаны освещать свою деятельность.

Корпорация, однако, не во всех отношениях тождественна европейским акционерным обществам. Она имеет целый ряд присущих только ей особенностей, в частности, в области организации, порядка образования капитала, управления и т. д. Инвестирование капитала осуществляется в корпорации с помощью акций и различных ценных бумаг. Акционеры получают прирост на свои инвестиции в виде дивидендов или путем увеличения стоимости вложенного капитала. Как правило, акции свободно переходят от одного владельца к другому, если передача не запрещена соглашением акционеров.

Акционеры не могут осуществлять прямой контроль за деятельностью корпорации. Они выбирают совет директоров и правление, члены которых выступают как доверенные лица акционеров и проводят политику в их интересах.

Прибыль корпорации подлежит налогообложению. Акционеры также уплачивают налоги с дивидендов, полученных от корпорации, что считается двойным налогообложением.

В США отсутствует единый для всех штатов закон, определяющий правовое положение корпораций. Поэтому обычно корпорации образуются по закону того штата, где предусмотрены наиболее льготные

условия в отношении уплаты налогов и сборов, взимаемых при создании корпораций. Особенно популярны в этом отношении штаты Делавэр и Нью-Джерси.

Устав. Согласно Примерному закону устав корпорации, представляемый для регистрации Секретарю штата или другому должностному лицу, должен содержать следующий минимум сведений:

- название корпорации;
- количество акций, которое корпорация может выпустить (если корпорация будет выпускать акции различных категорий, то их количество и объем предоставляемых ими прав);
- первоначальный регистрируемый адрес офиса и имя первоначально регистрируемого по этому адресу представителя корпорации;
- имена и адреса учредителей.

В уставе открытой корпорации не указывается, что она открытая, так как по праву США при образовании корпорации это предполагается. Даже если в такой корпорации присутствуют некоторые признаки закрытой корпорации, ее деятельность будет все равно регулироваться общими нормами корпоративного права. Помимо устава документом, регулирующим деятельность корпорации, является ее внутренний регламент, утверждаемый общим собранием, а иногда и советом директоров. Каждый желающий может ознакомиться с уставом в учреждении, регистрирующем корпорации, и получить официальную справку, свидетельствующую о внесении корпорации в реестр.

Ответственность учредителей как лиц, подписавших устав, обычно не устанавливается, поскольку роль учредителя ограничена и заканчивается назначением первого состава совета директоров, т. е. учредитель обычно не становится участником корпорации. Совет директоров одобряет выпуск акций.

Примерный закон устанавливает, что все лица, которые действуют якобы от имени корпорации, зная, что корпорация еще не создана, несут солидарную ответственность по заключенным сделкам. Корпорация отвечает по таким сделкам в случае их одобрения собранием акционеров.

Образование капитала. Все предпринимательские корпорации в США являются акционерными, а не паевыми. Корпорация обладает правом собственности на свое имущество, акционеры – определенным набором прав по отношению к корпорации. В Примерном законе дается следующее определение понятия «акционер»: «Акционер – означает лицо, на имя которого зарегистрированы акции в книгах корпорации». Через посредство акционерного капитала устанавливается доля участия каждого акционера в акционерном обществе, так как акционерный капитал разбивается на акции и доля участия акционера определяется исходя из общего числа выпущенных акций. Сама акция как ценная бумага является движимым имуществом, объектом права собственности.

Акция удостоверяет права акционера на получение дивиденда; участие в управлении обществом; получение части имущества, оставшегося после ликвидации общества; на предоставление дополнительных льгот, в том числе пенсионных выплат; предоставление информации на определенных условиях. Акционер имеет право доступа к документации общества с целью контроля над деятельностью управляющих, получение списка акционеров для рассылки им информации, помогающей согласовать позицию акционеров на собрании.

Однако права акционера ограничиваются следующими условиями: требованием о подаче акционером заявления за определенное количество дней до предполагаемого осмотра документов, содержащего цель осмотра; правилом о том, что право ознакомиться с документацией общества имеет только акционер или акционеры, владеющие в совокупности не менее чем определенным количеством акций (по закону о предпринимательских корпорациях штата Нью-Йорк – 5%), или лицо, являвшееся акционером в течение установленного периода времени до подачи заявления об ознакомлении с документацией.

Примерный закон устанавливает преимущественное право акционеров на покупку акций, выпускаемых корпорацией, что является одним из наиболее важных способов защиты мелких акционеров. Это право должно быть внесено в устав, оно предусматривает:

- обязанность совета директоров предоставить акционерам возможность купить выпущенные корпорацией акции в размере, пропорциональном их участию; срок определяется советом директоров, если не оговорен в уставе;
- право акционера отказаться от осуществления своего преимущественного права, представив отказ в письменном виде;
- возможность продажи акций, в отношении которых акционеры не воспользовались своим преимущественным правом, другим лицам в течение года после того, как они были предложены акционерам, и по цене не ниже той, по которой они предлагались акционерам. Продать акции по

более низкой цене по истечении года можно только после того, как они по этой цене были предложены акционерам;

- преимущественное право не применяется к следующим категориям акций: 1) выпущенным в качестве оплаты труда управляющим, представителям и работникам корпораций; 2) выпущенным в течение шести месяцев после создания корпорации; 3) выпущенным за оплату не в денежной форме;
- держатели неголосующих акций не пользуются преимущественными правами.

Отличительным признаком открытой корпорации всегда являлась свободная передача акций. Однако в Примерном законе содержатся определенные ограничения, установленные в целях: (1) поддержания статуса корпорации, если он зависит от числа или состава акционеров; (2) сохранения положения, при котором корпорация не подпадает под действие законов об обращении ценных бумаг; (3) в любых других целях. О наличии ограничения должно быть указано в сертификате акции, а если акции выпущены без сертификатов, то в информации, рассылаемой акционерам.

В новой редакции Примерного закона концепция номинальной стоимости акций отменена. В нем устанавливается, что по решению правления акции могут выпускаться в счет оплаты любым материальным или нематериальным имуществом или иным выгодным для корпорации способом, включая оплату договорами на оказание услуг или другими ценными бумагами корпорации. Это означает, что иногда возникает необходимость продажи акций не за деньги или материальные ценности, а за оказание услуг, предоставление права на интеллектуальную собственность и т. п. Жесткое требование оплаты акций только в денежной форме может снизить эффективность деятельности корпорации. Поэтому акции выпускаются в обмен на перечисленные выше обязательственные права или нематериальные права или выгоды.

Защита интересов акционеров в этом случае осуществляется двумя способами: (1) установлением строгой персональной ответственности директоров и (2) обязательным требованием предоставления регулярной информации акционерам обо всех акциях, выпущенных в счет предоставления услуг в будущем и долговых обязательств.

В США ответственность за выпуск акций возлагается на Совет директоров, так как именно его решением производится оценка вкладов. Он устанавливает примерную цену акции – «возмещение» (consideration); ответственность за правильное указание размера «возмещения» лежит полностью на директорах.

Одним из стимулов для управляющих в США являются опционы. Опцион дает возможность получить акции в будущем по цене, предусмотренной опционом, причем в момент выдачи опциона эта цена выше, чем рыночная стоимость акций. Опционы вызывают заинтересованность управляющих в повышении прибыльности корпорации, поскольку это влечет за собой повышение цены акций. Когда цена акций будет высокой, они смогут приобрести акции по цене ниже рыночной. Опционом может воспользоваться только бенефициар опциона в течение своей жизни.

Примерный закон в новой редакции не содержит положения о делении акций на простые и привилегированные и устанавливает обязательное требование о том, что корпорация должна выпустить: (1) по крайней мере один класс акций, предоставляющих неограниченное право голоса; (2) один класс акций, которые предоставляют право на получение имущества, оставшегося после ликвидации корпорации.

Корпорация может выпускать категории акций, которые предусматривают: особое право голоса; право возврата или возможность обмена при определенных условиях; особый порядок подсчета дивиденда; преимущества перед другими владельцами акций при распределении прибыли и имущества корпорации при ликвидации.

В случае, если устав предусматривает выпуск акций разных категорий, закон требует не простого указания на их привилегированный характер, а подробного описания всех предоставляемых ими прав.

Примерный закон дает корпорациям большую свободу в определении своей финансовой структуры: разрешает разделить имущественную заинтересованность в корпорации и право голоса путем выпуска акций различных категорий.

Акции, как и другие ценные бумаги, бывают именные и предъявительские. В США разрешено обращение только именных акций. Это обусловлено следующими причинами: обращение предъявительских акций затрудняет контроль за доходами; возможность нерегистрируемой скупки акций осложняет контроль за соблюдением антимонопольного законодательства; вложение средств в предъявительские акции дает возможность легализовать деньги, добытые преступным путем.

В США наблюдается такое увеличение видов акций, что практически снижаются различия между обыкновенными и привилегированными акциями. Характерно также уменьшение различий между акциями и облигациями. Это связано с изменением понятия облигации (bond) как ценной бумаги, удостоверяющей долговое обязательство корпорации. Законы некоторых штатов стали предусматривать возможность выпуска облигаций, предоставляющих их держателям право голоса по некоторым вопросам деятельности корпораций. Это означает сближение правового режима акций и облигаций. Кроме того, законодательством стала регулироваться конвертация акций и облигаций. На этой основе выпускаются облигации с правом их обмена на акции (convertible bonds) и акции с правом обмена на акции другой категории (convertible shares).

Выпуск и обращение акций в США регулируется законодательством о ценных бумагах, принятом на федеральном уровне. Основными законами являются:

- Закон о ценных бумагах 1933 г. (Securities Act of 1933);
- Закон о фондовых биржах 1934 г. (Securities Exchange Act of 1934).

В большинстве штатов также приняты соответствующие законы.

Федеральный закон о ценных бумагах распространяется на все операции с ценными бумагами, связанные с их выпуском в обращение, в частности на операции между эмитентами; первыми владельцами ценных бумаг и посредниками. Согласно Закону открытая реализация ценных бумаг разрешается только после того, как Федеральная комиссия по ценным бумагам и биржам регистрирует специальное регистрационное заявление и проспект эмиссии, содержащие подробную информацию о характере деятельности и финансовом состоянии корпорации; о перспективах развития производства и о выпускаемых ценных бумагах. Комиссия делает эти сведения общедоступными.

Закон о ценных бумагах направлен на:

- предотвращение совершения обмана со стороны учредителей корпорации;
- обеспечение получения инвесторами полной информации, позволяющей принять правильное решение о вложении средств;
- осуществление контроля за деятельностью корпораций, проводимого на основе положения о том, что корпорации, акции которых находятся в свободном обращении, должны публиковать годовой отчет по специальной форме, а также предоставлять информацию о деятельности корпорации в учреждение, которое ее зарегистрировало. Все эти сведения являются общедоступными, и инвестор, опираясь на них, принимает решение о приобретении ценных бумаг.

В Примерном законе было отменено требование, предусматривающее обязательное поддержание размера акционерного капитала. Вместо этого были введены жесткие ограничения на «распределения» (distributions), главным из которых является выплата дивидендов акционерам.

Выплата дивидендов в соответствии с Примерным законом должна отвечать следующим требованиям:

- проверка на несостоятельность (insolvency test), когда запрещается выплата дивидендов, в результате которой корпорация окажется неспособной платить по обязательствам, срок исполнения которых наступает в процессе обычной деятельности;
- требование к балансу (balance sheet test), когда запрещается выплата дивидендов, если в результате выплат общее имущество корпорации будет меньше, чем сумма всех обязательств, плюс сумма, необходимая для удовлетворения требований всех акционеров, имеющих преимущественные права в случае ликвидации корпорации.

Размер дивидендов устанавливается директорами, которые несут личную ответственность за финансовое состояние общества в целом и за незаконную выплату дивидендов, в частности.

Американское право предусматривает возможность возложения ответственности за долги корпорации на ее участников.

Организация управления корпорацией. В США законодательством предусмотрена двухзвенная система управления: общее собрание и правление (совет директоров). Законодательство оставляет за общим собранием акционеров в основном проведение выборов директоров, решение вопросов о реорганизации общества и иных наиболее общих вопросов. На практике общее собрание акционеров не рассматривается в качестве органа управления. Это обусловлено тем, что профессиональная некомпетентность акционеров в вопросах ведения бизнеса, их стремление к увеличению выплат в виде дивидендов вместо направления средств на развитие производства делают принятие решений акционерами неэффективным. На практике в США третьим звеном является исполнительный орган в лице президента корпорации.

Фактически всей деятельностью корпорации руководит совет директоров, осуществляющий все функции управления.

В Примерном законе содержится следующее положение: «Все полномочия корпорации осуществляются советом директоров либо под его руководством и вся деятельность корпорации осуществляется под руководством Совета директоров, компетенция которого может быть ограничена в уставе». Такое положение содержится в законах практически всех штатов.

Совет директоров выполняет следующие функции:

- определение политики корпорации в области производства, установления цен на производимую продукцию или оказываемые услуги, обеспечения производства сырьем, реализации выпускаемой продукции, найма рабочей силы;
- решение вопроса о выплате дивидендов акционерам и определение способов финансирования корпорации;
- принятие и изменение внутренних регламентов корпорации, если закон или устав не относит это к компетенции общего собрания;
- рассмотрение таких вопросов деятельности корпорации, как реорганизация, ликвидация, продажа основной части имущества до рассмотрения их общим собранием акционеров;
- наем, установление размеров вознаграждения работников, контроль и смещение должностных лиц корпорации;
- делегирование части своих прав создаваемым комитетам или назначаемым должностным лицам;
- назначение управляющих.

Таким образом, в США обязанность проведения мероприятий по управлению акционерным обществом и ответственность за ее исполнение полностью возложена на Совет директоров.

Согласно Примерному закону, директор корпорации необязательно должен быть акционером.

Для корпораций США характерно участие в советах директоров корпораций независимых директоров, т. е. директоров, которые не занимают других должностей в корпорации. Независимые директора обычно выбираются из известных специалистов, людей, пользующихся авторитетом в обществе.

Директора, как правило, избираются на один год и могут быть переизбраны. Многие законы, например, штатов Делавэр, Нью-Йорк, предусматривают возможность обеспечения преемственности в Совете директоров за счет обновления каждый год всего одной трети директоров. Директора могут быть отстранены от должности общим собранием акционеров по определенным основаниям: обман, совершение преступления, злоупотребление служебным положением, ведущее к потере доверия, или если закон позволяет, то без всяких оснований. Так, Примерный закон и Общий закон о корпорациях штата Делавэр предусматривают возможность смещения директора без всяких оснований. Общий закон о корпорациях штата Калифорния разрешает отстранение директора от должности без оснований, но предусматривает некоторые ограничения. Закон о предпринимательских корпорациях штата Нью-Йорк разрешает смещение директора без оснований только в том случае, если это специально отмечено уставом корпорации.

Поскольку в США совету директоров предоставляются весьма широкие полномочия и именно на него возлагается ответственность за управление корпорацией, важное значение имеет вопрос об ответственности директоров.

Регулирование ответственности директоров по американскому праву делится на: 1) ответственность за нарушение обязанностей перед корпорацией и акционерами; 2) ответственность за незаконную выплату дивидендов акционерам и иные выплаты.

Директора являются доверенными лицами акционеров и корпорации. Поэтому на них лежат «обязанности доверенных лиц» (fiduciary duties), которые традиционно делятся на две категории: (1) «обязанность лояльности» (duty of loyalty) и (2) «обязанность должной степени заботливости» (duty of care). Акционеры могут предъявить иски директорам, которые нарушили эти обязанности.

«Обязанностью лояльности» называют обязанность справедливого ведения бизнеса. Она касается в основном случаев, когда директор лично заинтересован в сделке. Директора можно привлечь к ответственности за нарушение обязанности лояльности, если он действует в своих собственных интересах, а не в интересах корпорации. Это положение отражено в статьях законов о корпорациях, которые посвящены «противоречиям интересов» (conflict of interests). Однако противоречие интересов само по себе не является достаточным основанием для того, чтобы сделку можно было оспорить, поскольку такая сделка необязательно будет совершена в ущерб интересам корпорации. Так, в

официальном комментарии к Примерному закону указывается: «...Важно твердо помнить о том, что мы имеем дело именно с возможным риском, – то есть противоречие интересов само по себе не является преступлением или правонарушением, либо обязательно причиняет ущерб другим. Это просто состояние дел. Во многих ситуациях корпорация и акционер получают значительную выгоду от сделки, несмотря на наличие противоречия интересов со стороны директора».

В соответствии со ст. 41 Примерного закона директор не должен нести ответственность по сделке, связанной с противоречием интересов, если он сообщил о наличии противоречия интересов совету директоров или акционерам, и сделка была должным образом одобрена ими, либо если сделка является справедливой по отношению к корпорации и целесообразной.

Процедура одобрения сделки, связанной с противоречием интересов, предусматривает требование относительно кворума и порядка принятия решения советом директоров, поскольку заинтересованные директора не имеют права голоса.

Примерный закон содержит новый специальный подраздел (F), посвященный сделкам, связанным с противоречием интересов. В нем дается следующее определение противоречия интересов:

- директор имеет противоречие интересов, если при рассмотрении сделки он знает, что у него или у его близких (закон определяет круг близких) есть финансовая заинтересованность в результатах сделки, и можно обоснованно предположить, что этот факт может повлиять на его позицию при голосовании во время принятия решения;
- противоречие интересов существует, если стороной в сделке, либо стороной, имеющей финансовую заинтересованность, является лицо, на которое директор каким-либо образом работает.

Ответственность за нарушение обязанности лояльности обычно относится только к сделкам.

«Обязанность должной степени заботливости» установлена в Примерном законе следующим образом: «директор должен выполнять свои обязанности, включая его обязанности как члена какого-либо комитета корпорации:

- добросовестно;
- с той степенью заботливости, которую обычный благоразумный гражданин в подобной должности проявил бы в подобных обстоятельствах;
- таким образом, который, как он разумно считает, будет удовлетворять наилучшим образом интересы корпорации».

Предполагается, что при принятии делового решения директора корпорации действуют на основе полной информированности, добросовестно и будучи честно уверенными, что они действуют в интересах корпорации. Директора несут ответственность, если доказано обратное, т. е. решение было принято необъективно, директор не собрал всю необходимую информацию, не изучил ее должным образом, халатно отнесся к своим обязанностям и т. д.

Как отмечено в проекте «Принципов управления корпорациями» Американского института права, правило делового суждения предусматривает специальную защиту информированным деловым решениям, отличным, например, от продолжительного халатного отношения к директорским обязанностям.

В случае нарушения директорами своих обязанностей: (1) сама корпорация имеет право предъявить иск, с тем чтобы привлечь директоров к ответственности за убытки, понесенные корпорацией; (2) акционеры вправе предъявить иск от имени корпорации для того, чтобы привлечь директоров к ответственности за убытки, понесенные корпорацией.

Для американского права в современных условиях характерно:

- постоянное углубление правил об ответственности директоров и управляющих корпораций;
- переход от регулирования обязанностей управляющих общим правом к закреплению этих обязанностей в законах;
- переход от полного запрещения сделок, в которых заинтересован представитель одной стороны, к более гибким мерам регулирования.

Правила ответственности управляющих перед кредиторами делятся на две категории: (1) ответственность управляющих за противозаконные действия, прежде всего за незаконную выплату дивидендов, приведшую к банкротству; (2) ответственность управляющих за нарушение их обязанностей доверенных лиц перед кредиторами.

В Примерном законе о предпринимательских корпорациях, в частности, установлено, что корпорация или лицо, выступающее от ее имени и в ее интересах, может предъявить иск к

управляющим корпорации (настоящим и бывшим) о возмещении убытков, возникших в результате действий этих должностных лиц, совершенных с превышением полномочий. При принятии решений управляющие должны учитывать интересы не только акционеров, но и кредиторов, поставщиков, потребителей, работников, местного населения в целом и т. д.

Права акционеров в США обеспечиваются судебной защитой. Акционеры могут предъявить иски двух типов: от своего имени и от имени корпорации.

Иски, предъявляемые акционерами от своего имени, именуется «прямыми исками» (direct suit). Они включают:

- иски по осуществлению права на ознакомление с документацией корпорации; права на голос; преимущественного права покупки акций;
- требование о выплате дивидендов; о принудительном выкупе акций акционера корпорации; о регистрации передачи акций и внесении акционера в реестр акционеров; о ликвидации корпорации;
- иски против управляющих о том, что они обманным способом вынудили или склонили акционера продать или купить акции, например, сделав неверное, вводящее в заблуждение заявление о финансовой ситуации в корпорации.

Корпорация обязана возместить директорам судебные расходы на обеспечение своей защиты, включая гонорары адвокатов, если директора выиграли в судебном процессе.

Акционеры при предъявлении исков могут использовать «коллективные иски» (class action), подаваемые от имени всех акционеров, находящихся в аналогичном положении, или всех членов определенной группы. Подача исков акционерами от имени корпорации в целях возмещения убытков, причиненных корпорации, является одним из основных способов осуществления контроля за деятельностью управляющих корпораций. Хотя иск предъявляет акционер, убытки, взысканные в результате судебного разбирательства, получает корпорация. Такие иски в американском праве называются производными (derivative suit).

Основой производных исков обычно являются: нарушение управляющими корпорации обязанностей должной степени заботливости или лояльности по отношению к корпорации, например, растрата средств корпорации; деятельность в собственных интересах в ущерб интересам корпорации; присвоение возможности ведения бизнеса, принадлежащей корпорации; установление чрезмерно высокой оплаты собственного труда.

Акционер может также подать иск о принудительном взыскании сумм, которые какое-либо лицо должно корпорации.

Порядок регистрации. Англо-американское право в отличие от континентального не содержит четкой концепции юридического лица. Общепризнанным является то, что корпорация является юридическим лицом (legal entity). Существует простой порядок регистрации, требующий лишь соблюдения определенных формальностей. В США нет ограничений на виды деятельности, которыми корпорация вправе заниматься, на возможность участия в других корпорациях и товариществах. Корпорациям разрешается вести деятельность за пределами штата регистрации. Корпорация и акционеры не несут ответственности по обязательствам друг друга.

Юридическое лицо может быть акционером и даже единственным участником корпорации.

В качестве учредителя корпорации обычно выступает юрист. В его функции входит подписание устава, обеспечение регистрации корпорации и назначение первого состава совета директоров (если он не назван в уставе корпорации), который одобряет выпуск акций и продает их участникам. Примерный закон о предпринимательских корпорациях предусматривает, что учредителями корпорации могут быть одно или более лиц, причем понятие «лица» включает в себя не только физических лиц, но и корпорации, товарищества, государственные органы и т. п.

Ликвидация корпорации. Примерный закон разрешает внесение в устав корпорации положения, предусматривающего право одного или нескольких акционеров требовать ликвидации корпорации в любое время либо при наступлении следующих условий:

- возникает неразрешимое противоречие среди директоров, которое акционеры не могут устранить, в результате чего корпорации может быть причинен непоправимый ущерб, либо деятельность корпорации не может далее осуществляться в интересах акционеров в целом;
- директора, либо лица, контролирующие деятельность корпорации, совершают либо намереваются совершить противозаконные, обманные действия или действия, имеющие результатом пренебрежение мнением меньшинства акционеров;

- возникает неразрешимая ситуация среди акционеров, при которой акционеры на протяжении двух ежегодных собраний подряд не могут заменить или переизбрать директоров, срок службы которых истек;
- происходит растрата имущества корпорации.

Примерный закон устанавливает право корпорации при требовании акционера о ликвидации выкупить его долю, т. е. практически право выхода участника. Если корпорация не воспользовалась этим правом, оно переходит к акционерам.

Корпорации закрытого типа (Close corporations)

Для того чтобы корпорация была признана закрытой, необходимо указание в уставе. Главной особенностью закрытой корпорации является ограничение на передачу акций и контроль за передачей акций третьим лицам.

Закрытые корпорации основаны на доверии, на определенных коммерческих возможностях участников. Акционеры закрытых корпораций контролируют принятие новых членов путем соблюдения установленного требования о необходимости получения согласия корпорации, держателей любых категорий акций или других лиц на передачу акций.

Формой ограничений на передачу акций является право выкупа и соглашение о купле-продаже акций.

Право выкупа предоставляет корпорации возможность выкупить акции участника, даже если участник против, при наступлении определенных условий, например, при увольнении акционера с работы в корпорации.

Соглашение о купле-продаже акций предусматривает обязанность акционера продать и обязанность корпорации купить акции при наступлении определенных условий (смерть акционера или его уход на пенсию и т. п.).

Устав может закрепить преимущественное право покупки акций, предоставляемое близким родственникам; передачу акций в качестве залога без получения залогодержателем права голоса; получение согласия определенной части акционеров на отчуждение акций и др.

Примерное положение устанавливает, что через 31 день после получения письменного уведомления о намерении распустить корпорацию по основаниям, предусмотренным уставом, должна начаться ликвидация корпорации.

Особенностью управления в закрытых корпорациях является то, что акционеры сами участвуют в руководстве деятельностью корпорации. Обычно соблюдается требование принятия тех или иных решений квалифицированным большинством, а также требование единогласия акционеров или предоставление определенным акционерам права вето. Защита интересов меньшинства акционеров может осуществляться обеспечением прав в голосовании путем выпуска акций разных категорий и закреплением в уставе преимуществ владельцев акций определенной категории при голосовании.

Прямое участие акционеров в руководстве корпораций может осуществляться путем: ограничения полномочий совета директоров; отказа от создания совета директоров; использования такой же системы управления, как в товариществе – взаимное представительство.

Акционеры свободны в выборе формы управления, закон лишь требует указания выбранной организационной структуры в уставе, чтобы сделать эту информацию доступной для третьих лиц.

Закон предусматривает значительное упрощение формальностей при управлении закрытыми корпорациями, а именно:

- необязательным является принятие внутреннего регламента корпорации, если положения, которые по закону должны содержаться во внутреннем регламенте, отражены в соглашении между акционерами;
- возможность не созывать ежегодного общего собрания акционеров, если никто из акционеров в письменной форме не потребовал этого;
- разрешается занятие нескольких должностей одним лицом и специально предусматривается, что документы, которые по закону должны приниматься или подписываться двумя или несколькими должностными лицами, могут быть приняты или подписаны одним таким лицом, выступающим в нескольких качествах.

Учредители закрытых корпораций обычно регистрируют корпорацию в том штате, где они намерены вести бизнес.

Глава 8. Нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности

8.1. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности

Налоговое регулирование предпринимательской деятельности представляет собой систему мер и средств, направленных на установление и взимание государством налогов на основании законодательно закрепленных норм с целью удовлетворения хозяйственных и общественных потребностей общества.

Целями налогового регулирования являются:

- принятие налогового законодательства и обеспечение контроля за его исполнением;
- разработка и реализация налоговой политики;
- формирование налоговой системы, обеспечивающей условия для нормальной предпринимательской деятельности;
- организация деятельности государственных органов власти, обеспечивающих функционирование налоговой системы.

Налоговое законодательство страны – это свод законов, определяющих виды налогов, правила их начисления и передачи соответствующим государственным органам.

Государственные органы осуществляют контроль за величиной доходов и имущества, подлежащего налогообложению, и следят за исполнением законов. Налоговое регулирование осуществляется на основе права органов власти устанавливать налоги и взимать их в бюджет. Между органами, имеющими право на налоговое регулирование, проводится четкое разграничение компетенции в области бюджета, доходов, налоговой политики и контроля за расходованием бюджетных средств, а именно:

- между органами власти на федеральном, провинциальном (штатов) и местном уровне разграничиваются полномочия центральных органов на законодательное налоговое регулирование;
- на каждом уровне управления формируется свой самостоятельный бюджет, имеющий законодательно установленные источники доходов;
- отсутствует практика перечисления средств от бюджетов нижестоящих органов на решение общегосударственных программ.

Налоговое регулирование выполняет следующие функции:

- формирование доходной части бюджета – фискальная функция;
- распределение средств, поступающих от налогообложения в бюджет, в том числе выделение средств на социальную сферу, здравоохранение, культуру – распределительная функция;
- содействие осуществлению хозяйственной деятельности частными предпринимателями, в частности, в проведении инвестиционной и инновационной политики – производственно-стимулирующая функция;
- обеспечение сбора налогов – контрольная функция.

Фискальная функция налогового регулирования реализуется в процессе имущественных отношений, возникающих между налогоплательщиками и государственными органами. Суть этих отношений состоит в изъятии государством в бюджеты (федеральный и местные) определенной части имущества юридических и физических лиц в виде обязательного взноса в денежной форме. Для налогового регулирования развитых стран характерно сочетание фискальной и производственно-стимулирующей функций, осуществляемых в целях улучшения предпринимательского климата и содействия устойчивому и стабильному экономическому развитию. На это направлены все меры и средства, используемые для реализации целей налоговой политики в каждой конкретной стране.

Мировая практика показывает, что допустимым пределом для осуществления нормальной предпринимательской деятельности является налог, составляющий 30–40% дохода; изъятие 40–50% доходов налогоплательщиков может снизить и даже ликвидировать стимулы к предпринимательской деятельности и расширению производства.

Распределение средств, поступающих от налогообложения, и выделение таких средств на социальную сферу играют большую роль в системе налогового регулирования. Это реализуется путем взимания специфических налогов, поступающих в различные фонды социального обеспечения: пенсионный фонд; фонд страхования от болезней; фонд занятости (помощь по безработице). Число фондов и их виды различаются по странам, однако цели финансирования примерно одинаковы. Источниками этих фондов являются взносы предпринимателей, наемных работников, лиц свободных профессий. Системы налогообложения на социальные нужды различаются кардинально. Например, в

Швеции взносы на социальную сферу, взимаемые с предпринимателей, являются основным источником финансирования фондов социального обеспечения, в которых государственные поступления составляют около 25%; наемные работники от таких взносов освобождены; их платят только физические лица свободных профессий. В то же время в Дании предприниматели полностью освобождены от взносов на социальные нужды.

Ставки взносов предпринимателей на социальные нужды обычно определяются как доля в процентах от всего фонда заработной платы. При этом может устанавливаться фонд заработной платы, ниже которого взносы на социальные цели не взимаются. Ставки взносов обычно устанавливаются отдельно по фондам. Например, в Германии для взносов предпринимателей в пенсионный фонд установлена ставка в 9,3%, в фонд страхования от болезней – 6,9%, в фонд занятости – 3,25%.

В целом общий размер ставок взносов предпринимателей на социальное обеспечение по отношению к фонду заработной платы колеблется от 15–20% в США и Германии до 40–50% во Франции и Италии. По соотношению взносов на социальное обеспечение с другими налогами также наблюдаются существенные различия по странам. Так, во Франции и Италии эти взносы составляют около 25% всех налоговых поступлений; в США, Германии и Японии – 15; в Англии и Канаде – 10%. Во Франции общий объем взносов предпринимателей на социальное обеспечение превышает сумму общих поступлений от индивидуального подоходного налога и взносов наемных работников на социальное обеспечение.

Налоговая система определяется составом взимаемых налогов по видам и методам их исчисления. В зависимости от особенностей налогообложения в налоговой системе различают четыре сектора:

- частный предпринимательский сектор, объединяющий различные хозяйственные субъекты;
- государственный сектор, состоящий в основном из неприбыльных организаций, многие из которых бюджетные и получающие государственные дотации;
- финансовый сектор, включающий банки, страховые общества, фондовые биржи;
- индивидуальный сектор – население.

Налоговая система служит важным инструментом экономического воздействия на развитие производства, его структуру, динамику, размещение, ускорение научно-технического прогресса. Налоги создают основную часть доходов государственного и местных бюджетов, способствуют финансовому воздействию на экономику страны через расходную часть.

Налоговая система состоит из: налогового законодательства; налоговых органов, контролирующих выполнение налогового законодательства; представителей налоговых органов, производящих расчеты налогов с юридических лиц и перечисление их в бюджет; информационного обеспечения налогообложения.

В основе построения налоговой системы лежат следующие принципы:

- принцип *законности* – обязательное исполнение требований законодательства всеми субъектами права;
- принцип *отрицания обратной силы* – означает, что вновь принятый закон не распространяется на налоговые отношения, возникшие до его принятия;
- принцип *однократности обложения* – предполагает, что один и тот же объект облагается налогом данного вида только один раз за установленный законом период налогообложения;
- принцип *льготности налогообложения* – означает, что налоговые законы должны содержать правовые нормы, устанавливающие для отдельных налогоплательщиков (или определенных групп) – юридических и физических лиц – льготы по налогообложению;
- принцип *равенства прав на защиту* налогоплательщиков и государственных органов – устанавливает для всех участников налоговых отношений право на защиту своих прав и интересов на основе принятого государством законодательства;
- принцип *резидентства* – предполагает принятие за критерий оценки местожительства налогоплательщика: резиденты имеют постоянное место пребывания в определенном государстве; нерезиденты не имеют такого места пребывания. Юридическое лицо считается резидентом, если оно зарегистрировано в данном государстве.

В основу построения налоговой системы обычно кладутся два критерия: функциональный и территориальный. Функциональный критерий предполагает определение видов налогов: налоги с доходов физических лиц (подоходный налог) и налоги с юридических лиц – налог на прибыль компаний, налог на доходы, налог с продаж (налог с оборота), социальные выплаты, налоги, связанные с внешнеэкономической деятельностью. Территориальный критерий предусматривает определение

видов налогов, формирующих бюджеты: федеральный (централизованный) – бюджет государства; региональные бюджеты; местные бюджеты – городские, районные, бюджеты муниципалитетов, префектур.

Налоговые системы в разных странах отличаются по набору налогов, их структуре, способам взимания, налоговым ставкам, фискальным полномочиям различных уровней власти, налоговой базе, налоговыми льготами. Налоговые системы различаются также по вопросам распределения компетенции между уровнями государственного управления, что обусловлено особенностями в составе экономических субъектов, административно-территориальном и федеральном устройстве отдельных государств. Вместе с тем в ряде стран сложился примерно одинаковый подход к регулированию налоговых поступлений. Суть его сводится к следующему:

- центральные (федеративные) органы власти ведают поступлением налогов от физических и юридических лиц с учетом компетенции (долевого участия) местных органов власти;
- местные органы власти ведают поступлением налогов, связанных с движением материальных средств, а также недвижимости, земли и других объектов собственности.

Такой подход характерен для США, где Конгресс совместно с администрацией играет ведущую роль в вопросах прямого налогообложения физических и юридических лиц. Федеральные власти сами определяют ставки прямых налогов, которые поступают в федеральный бюджет. Местные органы устанавливают ставки налогов в соответствии с уровнем, определенным федеральной властью.

В ряде стран, например в Германии и других европейских государствах, существует другой подход к регулированию налоговых поступлений, который состоит в том, что заранее в рамках распределения компетенции фиксируется доля каждого уровня власти в налогах. В Германии доля федерального бюджета в налогах на прибыль хозяйственных организаций (акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью) составляет 42%, бюджета земель – 40, местных бюджетов – 15%. Налоговая политика и финансовое воздействие на частное предпринимательство стали основными инструментами государственного регулирования в развитых странах Запада.

Налоговая политика играет важную роль, поскольку определяет принимаемые государством законы, а также меры и средства их реализации в рамках системы налогообложения. Основными направлениями налоговой политики являются:

- определение видов взимаемых налогов;
- установление уровня ставок прямого налогообложения;
- определение порядка исчисления налогооблагаемой базы;
- разработка форм и методов применения косвенного налогообложения;
- определение структуры налогообложения – соотношения отдельных видов налогов в общей сумме налоговых поступлений;
- определение целей и видов предоставляемых налоговых льгот по отраслям и сферам деятельности;
- установление порядка устранения двойного налогообложения в своей стране;
- регулирование налогообложения компаний, осуществляющих международную деятельность.

Определение видов взимаемых налогов – наиболее сложная задача, решаемая налоговой политикой. Она требует прежде всего разработки классификации налогов, которая закрепляется законодательно. Классификация налогов по видам определяется в зависимости от:

- объекта обложения. Выделяются налоги прямые и косвенные: прямые налоги устанавливаются на доход и имущество физических и юридических лиц, которые производят уплату налогов; косвенные налоги – это платежи в бюджет органов управления, включаемые в цены (тарифы) товаров, услуг и видов деятельности;
- органа, осуществляющего взимание и распоряжение налогами (последние делятся на государственные и местные). Государственные налоги устанавливаются и взимаются центральными органами управления; местные налоги – местными органами управления на соответствующей территории. Взаимоотношения между органами власти основаны на распределении компетенции в области налогового регулирования;
- порядка их использования. Налоги делятся на общие и специальные. Общие налоги обезличены и поступают на общегосударственные мероприятия, которые определяет государство; специальные (целевые) налоги используются на строго определенные цели, например, социальное обеспечение (пенсии), социальное страхование (пособия) или взимаются с определенных видов деятельности – налог на добычу нефти или природного газа (Англия и Норвегия).

В рамках налоговой политики разрабатывается система налогообложения, устанавливающая виды

налогов и уровень налоговых ставок.

Установление уровня ставок прямого налогообложения. Прямыми налогами облагаются доходы и имущество. Они полностью оплачиваются владельцами доходов и имущества. Прямые налоги могут включать:

- налог на прибыль (income tax);
- подоходный налог с физических лиц;
- налог на накопленную прибыль (accumulated earnings tax);
- налог на доход от распоряжения капиталом (capital gains tax);
- ежегодный налог на собственный капитал (annual net-worth tax);
- налог на ресурсы;
- налог на имущество (estate tax);
- налог «у источника» – на вывоз доходов из одной страны в другую (withholding tax).

Во всех развитых государствах налог на прибыль является единственным или основным налогом в масштабах всей страны. Нередко он именуется «налогом на доходы корпораций» или «корпоративным налогом». Субъектами-плательщиками корпоративного налога являются акционерные компании или предпринимательские корпорации, а также непредпринимательские структуры, зарегистрированные в качестве юридических лиц. Объектом обложения корпоративным налогом является специально установленный для этих целей показатель налогооблагаемой прибыли, методика исчисления которого основывается на сходных принципах, хотя и имеет определенные различия по странам.

Корпоративный налог на прибыль применяется в федеративных государствах на всех бюджетных уровнях – федеральном, региональном и местном; в унитарных государствах – на центральном и местном. Обычно налоги на низовых бюджетных уровнях отличаются от основного федерального налога более низкой налоговой ставкой, охватом облагаемых сфер и отраслей предпринимательства, использованием наименования. Например, в Германии местный налог именуется промысловым налогом. В Японии применяются три местных налога на прибыль: налог на предпринимательский доход, префектурный налог, муниципальный налог.

Суммарный сбор налогов на низовых бюджетных уровнях по объему значительно меньше сборов федеральных налогов. Например, в США около 85% корпоративных налогов на прибыль взимаются на федеральном уровне и 15% – на штатном и местном уровнях. В некоторых странах наряду с корпоративным налогом взимаются специальные налоги на прибыль, определяемые по производственно-отраслевому принципу, например, налог на прибыль при добыче нефти.

В развитых странах существуют три основные системы налогообложения прибыли, различающиеся по способу определения ставки налога на распределенную и нераспределенную на дивиденды часть прибыли:

- система единого налога на прибыль предполагает, что особый налог на распределенную часть прибыли отсутствует. Юридические и физические лица находятся в неодинаковых условиях, поскольку последние платят еще и подоходный налог. Эта система применяется в США, Швейцарии, Швеции, Голландии, Люксембурге, Испании;
- система с раздельной ставкой налога (split rate) предусматривает различную ставку налога на распределенную и нераспределенную прибыль. Такая система применяется в Японии, Норвегии, Финляндии, Австрии, Греции;
- система зачисления уплаченного налога (imputation system) предусматривает ставку налога, общую для всей суммы прибылей. Уплаченная компанией доля налога с прибыли кредитруется (компенсируется) конечным акционерам при получении дивиденда. Эта система действует в Бельгии, Франции, Италии, Англии, Дании, Ирландии, Канаде;
- комбинированная система предполагает раздельную ставку налога, однако конечные акционеры получают компенсацию в виде снижения подоходных налогов на сумму налогов, уплаченных с прибыли компании при распределении дивидендов. Такая система применяется в Германии.

В пределах одной страны (данной юрисдикции) обычно применяются различные способы устранения двойного налогообложения, которые исходят из того, что один и тот же доход не может облагаться налогом дважды – на стадии распределения дивиденда и на стадии зачисления его в доход фирмы.

Практически во всех развитых странах применяются прямые налоги на имущество – движимое и недвижимое. Эти налоги увеличивают налоговые отчисления по сравнению с налогом на прибыль в 1,1 – 1,3 раза. Ставки поимущественного налога существенно различаются по странам; их доля во всех налоговых поступлениях колеблется от 3–4% до 12–14%, причем, чем выше доля, тем большую ее часть

составляют поступления от поимущественного налога с физических лиц.

В Германии, Австрии, Норвегии, Швейцарии наряду с налогом на прибыль взимается налог на имущество акционерных компаний, к которому относятся основные производственные фонды (машины, оборудование, здания и сооружения). Налог на имущество взимается с остаточной стоимости недвижимого капитала, уменьшенной на величину долгосрочной задолженности. Его именуют налогом на нетто-имущество. Ставка этого налога составляет 0,5–1% стоимости недвижимости. Эта ставка является постоянной и не зависит от результатов деятельности предприятия. В случае отсутствия прибыли компания все равно обязана выплатить налог, даже если ей потребуется реализовать часть капитала.

Налоги на факторы производства (землю, здания, машины и оборудование) взимаются в большинстве развитых стран местными органами власти. Их принципиальным отличием от налога на имущество является то, что они рассматриваются компаниями как издержки производства и выплачиваются из дохода компании до обложения налогом на прибыль.

Налог на сумму выплаченной заработной платы применяется во Франции, Австрии, Швеции и в некоторых штатах США. Он устанавливается в процентах к фонду заработной платы или зависит от числа занятых на предприятии. Предприятиям разрешено рассматривать налог на фонд заработной платы и остальные социальные платежи как издержки производства.

Налог на прибыль, взимаемый местными органами власти, обычно устанавливается в процентах от федерального налога на прибыль. В Японии он составляет в среднем около 6%. В Германии и ряде других стран местные органы власти устанавливают ставки местных налогов в зависимости от финансовых потребностей бюджета, с учетом необходимости развития производства в регионе, дополнительного привлечения капитала и обеспечения занятости.

Установление уровня ставок прямого налогообложения играет крайне важную роль в налоговой политике, поскольку ставка налога на прибыль определяет в целом долю налогооблагаемой прибыли, изымаемую в пользу государства. В США ставка налога на прибыль представляет суммарную величину корпоративного налога, взимаемого на федеральном, штатном и местном уровнях с учетом вычета штатных и местных налогов из валового дохода для определения федерального налога. В Германии ставка налога на прибыль – это суммарная величина федерального корпоративного налога, дополнительного налога, введенного с 1 июля 1995 г., и промыслового налога, уплачиваемого на местном уровне и вычитаемого из дохода для установления федерального налога. Так, если ставка корпоративного налога на 1 января 1996 г. составляла для нераспределенной прибыли 45%, то для распределенной на дивиденды прибыли она равнялась 30%, а ставка промыслового налога по различным общинам составляла от 12 до 20,5%.

В современных условиях экономически обоснованным, сочетающим фискальную и содействующие функции, является уровень налогообложения, составляющий 1/3 прибыли, или 30–40% ее величины. Во всех развитых странах в истекшие двадцать лет наблюдалось снижение налоговых ставок на прибыль.

Ставки налога на прибыль на 1 января 1996 г. составляли в США – 40%; Японии – 51,6; Германии – 46,1; Бельгии – 40,2; Франции – 36,7; Англии – 33,0; Голландии – 35,0; Испании – 35,0; Португалии – 39,6; Швеции – 28,0%; Норвегии – 28,0; Дании – 34,0; Австрии – 34,0; Канаде – 44,6; Финляндии – 28,0; Греции – 35,0; Италии – 53,2; Люксембурге – 40,3; Швейцарии – 28,5.

В среднем по всем развитым странам этот показатель составлял 37,7%*.

* «OECD Corporate Tax Rates: Some Differences». KPMG International Tax Center, Amsterdam, January 1996, p. 3. Цит. по: МЭ и МО, 1998, № 3, с. 6.

Налоговая политика, в результате которой у компаний остается в их распоряжении 60–70% прибыли, выступает действенным стимулом их научно-технической и инвестиционной деятельности. Исключение составляет Япония, где отмечается самая высокая ставка налогообложения прибыли, относительно небольшое значение налоговых льгот, уменьшающих общую ставку налога на прибыль всего на 3–4%. Здесь наиболее высокая доля поступлений от налогов на прибыль в общей сумме налоговых поступлений. Это обусловлено более активным использованием Японией мер и средств промышленной политики и других административных методов стимулирования предпринимательской деятельности.

Определение порядка исчисления налогооблагаемой базы предполагает разработку методики исчисления налога на прибыль. Методика исчисления корпоративного налога на прибыль предусматривает использование шести этапов для определения показателя налогооблагаемой прибыли.

Этап первый: определение валового дохода компании, который исчисляется путем суммирования:

- дохода от реализации товаров и услуг;
- доходов от капитала – проценты и дивиденды от находящихся в собственности компании ценных бумаг;
- суммы арендной платы, получаемой за сдачу в аренду имущества компании;
- доходов от прироста капитала, определяемого как разность между стоимостью имущества по ценам его реализации и стоимостью по ценам приобретения, за вычетом расходов по содержанию имущества;
- прочих доходов, связанных с коммерческой деятельностью компании.

Этап второй: из валового дохода исключаются косвенные налоги, компенсируемые за счет потребителя, и различные взносы. К их числу относятся:

- налоги на добавленную стоимость (НДС);
- налоги с продаж;
- налоги с оборота;
- акцизы;
- взносы в фонды страхования.

Косвенные налоги входят в стоимость реализованной продукции и уплачиваются потребителем в цене товаров и услуг.

Этап третий: из валового дохода исключаются прямые налоги, которые уплачиваются за счет прибыли на региональном и местном бюджетном уровнях (прямые налоги на прибыль, на имущество компаний, специальные налоги на прибыль). Например, в Англии – это налог на прибыль от добычи нефти и особый налог на доход от прироста капитала. В Японии из трех местных налогов на прибыль из валового дохода вычитается лишь один. В Италии местный налог на предпринимательский доход не подлежит вычету из валового дохода.

Этап четвертый: из валового дохода вычитаются издержки производства. В налоговом законодательстве развитых стран четко определены расходы, основанные на международных стандартах учета и отчетности, которые можно включать в издержки производства при исчислении корпоративного налога.

Этап пятый: из валового дохода вычитаются налоговые льготы, которые непосредственно относятся к уменьшению показателя налогооблагаемой прибыли.

Этап шестой: исключение двойного налогообложения, т. е. той части валового дохода, которая распределяется на дивиденды и после их уплаты облагается самостоятельным налогом на доходы акционеров от капитала. Сюда же относятся, например, в США, Бельгии, Люксембурге и некоторых других странах, и доходы, полученные от участия в собственности в других компаниях в форме дивидендов. Ряд стран – Германия, Англия, Франция, Италия – устранили двойное налогообложение и ввели порядок, по которому компания платит корпоративный налог на всю прибыль, а затем та ее часть, которая относится к распределяемой на дивиденды, засчитывается при взимании с акционеров налога на дивиденды.

Разработка форм и методов применения косвенного налогообложения. Косвенные налоги включаются в цену либо в виде надбавок к ней, либо в качестве составной части издержек производства. Они оплачиваются конечными потребителями продукции, хотя вносят эти налоги в бюджет либо производители, либо продавцы данной продукции. Основными косвенными налогами являются:

- налог на потребление, включающий: а) налог на добавленную стоимость (НДС); б) налог на продажи и налог с оборота;
- таможенные пошлины и акцизы;
- налог на операции с ценными бумагами.

Налог на добавленную стоимость представляет собой долю в процентах от стоимости, добавленной на каждой стадии производства и обращения, т. е. на каждой стадии прохождения товара от поставщика исходного сырья до потребителя конечной продукции. Для предприятия величина добавленной стоимости представляет собой разность между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных ценностей, использованных для ее производства, за исключением амортизационных отчислений. Налогооблагаемая база для НДС включает: заработную плату со всеми начислениями; прибыль; процентные платежи; амортизацию; некоторые другие расходы общего характера.

Материальные издержки, за исключением амортизации, сюда не входят.

В международной практике существуют различные методы исчисления НДС. Наибольшее

распространение имеет метод, который называют методом зачета, косвенным методом вычитания, методом возмещения. Суть его состоит в том, что величина НДС, начисленного на стоимость материальных ценностей, приобретенных фирмой для переработки, вычитается из величины НДС, начисленного на реализованную данной фирмой продукцию. При методе зачета фирма отчисляет в бюджет только разницу между двумя суммами НДС.

Предприниматели подают в налоговые органы декларацию, в которой наряду с прочей обязательной информацией сообщают два показателя: общую стоимость реализованной продукцией общую стоимость приобретенных товаров и услуг.

Уровень ставок НДС отличается большим разнообразием по странам. Так, в странах ЕС он колеблется от 15 до 25%, в Норвегии он составляет 25%, в Швейцарии – 6,5, в Канаде – 8, в Японии – 3%. В США вообще не применяется. В программе унификации налогообложения в рамках ЕС одно из важнейших направлений НДС – решение проблемы косвенного налогообложения, в частности, путем взимания НДС. Взимание НДС является обязательным условием членства в ЕС. В большинстве стран ЕС НДС в настоящее время – единственный налог на потребление. В Германии одновременно используется налог на продажи. В целом в странах ЕС существуют достаточно высокие ставки НДС. Уровень максимальной ставки, рекомендуемый руководящими органами ЕС, составляет 14–20% по основным группам товаров; более низкие ставки для некоторых социальнозначимых групп товаров – продовольствие, медикаменты, детские товары. Стандартная ставка НДС существенно различается по странам (1995 г.): в Швеции и Дании она составляет 25%, в Финляндии – 22, Ирландии – 21, Австрии и Бельгии – 20, в Италии – 19, во Франции – 18,6, Греции – 18, Голландии и Англии – 17,5, Португалии – 17, Испании – 16, Германии и Люксембурге – 15%. Распределение налогов по бюджетным уровням в федеративных государствах является важным направлением налоговой политики.

В США налог на потребление в виде налога на продажи является источником налоговых поступлений не в федеральный бюджет, а в бюджеты штатов.

В Германии 60% НДС и налог на продажи взимаются в федеральный бюджет, около 30% поступает в бюджеты земель, остальное – на местный уровень.

Особую группу косвенных налогов представляют акцизы, на долю которых в США приходится 7–12% всех налоговых поступлений. Акцизы по своей сути близки к налогам на потребление, в частности, к налогу на продажи. Однако акцизы взимаются с продажи определенных видов изделий – алкогольных напитков, табачных и ювелирных изделий – и используются в чисто фискальных целях. В США акцизы собираются на всех трех бюджетных уровнях. В список акцизных товаров входят: алкогольная и табачная продукция, пиво, бензин, телефонные услуги, услуги авиалиний и др.

В странах ЕС рекомендовано ограничивать список акцизных товаров помимо алкогольной и табачной продукции бензином и другими нефтепродуктами.

К числу косвенных налогов относятся и таможенные пошлины. Взимание таможенных пошлин выполняет две функции: фискальную и производственно-стимулирующую. В общих налоговых поступлениях на долю таможенных пошлин приходится около 2%. В развитых странах они взимаются в основном с импортируемых товаров.

Определение структуры налогообложения означает установление соотношения отдельных видов налогов в общей сумме налоговых поступлений. Это соотношение имеет существенные различия по отдельным странам. Так, в Японии самая высокая доля налога на прибыль, составляющая 20% всех налоговых поступлений, и самая низкая доля налогов на потребление – всего 5%. Доля налогов на прибыль в Люксембурге и Италии почти вдвое превышает средний уровень – 6,6%. На среднем уровне или с небольшим его превышением (до 7–8%) находятся Канада, Голландия, Норвегия, Португалия, Испания, Швейцария, Англия, США. В ряде стран – Австрии, Бельгии, Германии, Греции – доля налога на прибыль составляет 4–5% общих поступлений, а во Франции, Дании, Швеции – 3%.

Соотношение поступлений от сбора подоходного налога и налогов на потребление в среднем сопоставимы и составляют около 30%. Однако и здесь отмечаются существенные различия по отдельным странам. Так, в Дании на долю подоходного налога приходится почти 55% всех налоговых поступлений, в Финляндии и Канаде – свыше 40%; в Бельгии, Швеции, Швейцарии и США – 30–36; в Австрии, Германии, Италии, Японии, Голландии, Норвегии, Англии – 25–28; во Франции – 14, Греции – 10%.

Налоги на потребление составляют в среднем 28% общих поступлений по 20 развитым странам. Существенно превышают эту величину налоговые поступления в Греции (47%) и Португалии (43%). Более 30% приходится на долю налогов на потребление в Австрии, Дании, Финляндии, Норвегии,

Англии. По остальным развитым странам они соответствуют среднему соотношению, кроме Швейцарии, где на них приходится 16,9%. В США и Канаде при высокой доле индивидуального подоходного налога в общих налоговых поступлениях доля налогов на потребление – самая низкая (не считая Японии).

В развитых странах Запада акцизы составляют 7–12% всех налоговых поступлений.

Предоставление налоговых льгот по отраслям и сферам деятельности. В налоговой политике развитых стран начиная с 80-х годов отмечается тенденция к уменьшению использования системы налоговых льгот. Однако продолжает сохраняться система льгот, целенаправленно применяемых государством для:

- стимулирования научно-технической и инвестиционной деятельности в национальном и региональном масштабах и по отдельным сферам деятельности;
- стимулирования зарубежных инвестиций и привлечения в страну иностранных инвестиций;
- содействия развитию малого предпринимательства;
- стимулирования экспорта;
- как средство региональной политики;
- содействия развитию отдельных отраслей промышленности;
- оказания помощи компаниям для сохранения их экономической устойчивости. Это льготы по отчислениям в резервные и родственные фонды компаний;
- социальных целей, например, на отчисления в благотворительные фонды.

Стимулирующее влияние налоговых льгот можно рассматривать как форму косвенного субсидирования предпринимательской деятельности.

Льготы различаются по способам их предоставления: уменьшение налогооблагаемой прибыли; снижение ставок налога; уменьшение величины налога; отсрочка выплаты налога; полное освобождение от выплаты налога; предоставление права на ускоренную амортизацию.

Уменьшение налогооблагаемой прибыли является важнейшим направлением льготного налогообложения. Налогооблагаемая прибыль уменьшается на часть инвестиционных расходов, а также на часть затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Размеры и сроки таких льгот различаются по странам. В Бельгии разрешается уменьшать налогооблагаемую прибыль на 13,5% инвестиционных расходов для мелких и средних компаний и на весь объем инвестиционных расходов, связанных с нововведениями, для всех компаний. В Голландии из налогооблагаемой базы можно вычитать часть инвестиционных расходов по определенным нормативам в зависимости от величины инвестиций: 20–25% для небольших объемов инвестиций с последовательным снижением вычитаемой части расходов для значительных объемов. С 1 января 1994 г. разрешено также исключать из налогооблагаемой прибыли часть расходов на НИОКР. В Италии предоставляются льготы для депрессивных регионов юга Италии, а также для малого предпринимательства в целях стимулирования инвестиций. Это – право на снижение налогооблагаемой прибыли в размере 50% инвестиций, превышающих среднегодовой объем за предшествующие пять лет. В США льготный порядок налогообложения, а также предоставление различных скидок и льгот применяются в тех случаях, когда затраты на НИОКР производятся с целью извлечения прибыли от внедрения нового продукта, процесса, либо знаний (ноу-хау). В целях стимулирования НИОКР Конгрессом США в 1981 г. был принят порядок, предусматривающий налоговую скидку в размере 25% на прирост расходов на НИОКР в течение трех лет, причем размер льгот определяется в соответствии с величиной прироста затрат. В случае, если затраты распределяются по годам равномерно, налоговые льготы действуют только в течение одного года, так как в последующие годы прироста затрат не происходит. В ряде стран уменьшение налога на прибыль предусматривается в качестве инвестиционного (налогового) кредита, предоставляемого путем вычета из налога на прибыль (скидка с налога на прибыль) части инвестиционных расходов компании на строительство, оборудование, причем нередко с условием использовать этот кредит для последующих инвестиций.

Компаниям в Англии разрешено использовать около 10% корпоративного налога для заранее оговоренных законом инвестиций. Во Франции инвестиционный кредит применяется в целях стимулирования создания новых предприятий, в том числе в экономически отсталых регионах. В менее развитых северных регионах Франции вновь созданные компании в течение первых трех лет имеют право уменьшать корпоративный налог на 22% инвестиционных расходов. В Италии налоговый инвестиционный кредит широко используется для стимулирования развития южных регионов. Уменьшение налогообложения прибыли осуществляется также путем предоставления скидок на

истощение недр. Такая льгота применяется в США для развития добывающей промышленности.

Во Франции компании по добыче нефти и природного газа имеют право на скидку на истощение недр в размере 23,5% продаж или на 50% чистого дохода; компании по добыче твердых минералов соответственно на 15% и 50%. Скидка обуславливается требованием реинвестировать полученные средства в те же отрасли в течение двух лет для нефти и газа и в течение пяти лет – для твердых минералов.

Снижение ставок налога на прибыль распространяется в большинстве стран на мелкое и среднее предпринимательство. Обычно эта мера не объявляется открыто налоговой льготой, а используется как направление налоговой политики. В США на федеральном уровне наряду с высшей ставкой корпоративного налога в 35% для мелких и средних предприятий используются две более низкие ставки – в 15 и 25%. В Англии установлена специальная пониженная ставка корпоративного налога на малое предпринимательство в 25% при основной ставке в 35%. В Канаде наряду с основной ставкой налога на прибыль в 28% для малого предпринимательства ставка составляет 12%.

Уменьшение величины налога на часть расходов, направляемых на НИОКР. Во Франции в 1992–1998 гг. было разрешено уменьшать корпоративный налог на половину разности между расходами на НИОКР текущего года и средними затратами на научные исследования двух предшествующих лет. В Испании предусматривается уменьшение величины налога в размере 20% расходов на НИОКР.

Отсрочка оплаты налогов на длительный период в условиях роста цен практически равнозначна полному или частичному освобождению от налога.

В Италии новые предприятия в некоторых отсталых регионах, созданные после 29 марта 1986 г., освобождаются от корпоративного и местного налогов на предпринимательский доход в течение 10 лет (с частичным уменьшением этой льготы после 31 декабря 1993 г.). В Бельгии предусматривается освобождение от налога на 10 лет для стимулирования малых венчурных фирм, создающих высокие технологии. Кроме того, в Бельгии на шесть лет освобождаются от корпоративного налога компании, которые добиваются роста производительности труда при одновременном увеличении занятости и улучшении использования производственных мощностей. Во Франции компании, возникшие после 1 октября 1988 г., полностью освобождаются от корпоративного налога в первые два года и в последующие три года соответственно на 75%, 50 и 25% его величины. В Финляндии периодическое освобождение от налога используется для стимулирования судостроения и судоходства.

Предоставление права на ускоренную амортизацию, методы ее исчисления и нормы амортизации, как особый вид налоговых льгот, действуют на основе законодательства во всех развитых странах, хотя и в разной степени. Суть состоит в том, что величина амортизационных издержек, вычитаемая из налогооблагаемой прибыли, значительно превышает величину экономически обоснованной амортизации; за счет этого часть прибыли учитывается в издержках производства и, следовательно, освобождается от налогообложения. Использование ускоренной амортизации направлено на стимулирование инвестиций, связанных с внедрением техники и технологии в экологических целях, с экономией потребления энергии, воды и др.

В США, где начало предпринимательской деятельности определено началом научных исследований, с целью стимулирования научных исследований Конгресс принял положение о применении двух исключений из правил исчисления амортизационных отчислений. Первое исключение касается единовременных вычетов расходов на НИОКР, второе – значительные налоговые льготы для отдельных видов затрат на расширение НИОКР. На одни и те же затраты могут быть распространены оба исключения. Фирма имеет право выбора, вычитать расходы на НИОКР по мере их возникновения либо осуществлять в течение 60 месяцев амортизационные отчисления, т. е. списание этих затрат. Это положение распространяется только на расходы в области научных исследований, в частности, на затраты, связанные с созданием нового товара или новой модели товара. Такой порядок не распространяется на затраты, связанные с приспособлением уже существующих товаров к новым требованиям, например, на приобретение уже существующих технологий, участков земли, износ в процессе эксплуатации имущества.

В Германии методы и нормы амортизации четко определены в законодательстве. Федеральное министерство финансов и министерства финансов земель публикуют официально одобренные таблицы (более 90), в которых определены методы и нормы амортизации по различным видам основных активов и содержатся подробные инструкции по их использованию. Предусматривается прежде всего линейный метод равномерных списаний. Так, для производственных зданий и сооружений установлена ежегодная норма амортизационных списаний в 4%, что означает принятие за срок их службы 25 лет. Для

производственных машин и оборудования норма амортизации составляет 10% (срок службы – 10 лет); конторского оборудования – 20; конторской мебели – 10; компьютеров – 20; для средств автомобильного транспорта – 20–25%.

Ускоренная амортизация, согласно германскому законодательству, предполагает, что компаниям предоставляется право использовать для первых лет эксплуатации оборудования резко завышенных по сравнению с линейным методом норм амортизации и для последующих лет – резко заниженных норм при неизменном общем предполагаемом сроке эксплуатации. Например, для производственных зданий и сооружений на первые 4 года эксплуатации устанавливаются ежегодная норма амортизации в 10%; на следующие 3 года – 5; на последующие 18 лет – по 2,5%. Для производственных машин и оборудования разрешается увеличение в три раза ежегодных норм амортизации в первые несколько лет эксплуатации. Наиболее льготные нормы амортизации установлены для отраслей промышленности, выпускающих суда, самолеты; жилищного фонда; госпиталей; основных фондов предприятий малого предпринимательства; для всех основных фондов предприятий восточногерманских земель.

Существуют и такие налоговые льготы, как отнесение к текущим затратам расходов на некоторые виды оборудования, используемого в научных исследованиях, разрешение создавать за счет части прибыли фонды специального назначения, не облагаемые налогом.

Установление порядка устранения двойного налогообложения в своей стране предполагает устранение двойного налогообложения:

- прибыли, получаемой компаниями в своей стране, который возникает в результате деления прибыли на распределенную и нераспределенную, т. е. из методики исчисления налогообложения;
- прибыли, получаемой в результате деятельности дочерних компаний за рубежом и переведенной из страны получения.

Порядок двойного обложения устанавливается в законодательстве страны. Этот порядок состоит в следующем: компания платит налог правительству с нераспределенной прибыли, затем распределяет дивиденды владельцам акций, которые также платят налог с дивидендов. Займы компаний не облагаются налогами; лицо, получившее проценты, платит налог, а компания не платит. Налогообложению подлежит чистый доход за вычетом различных отчислений.

По странам системы двойного обложения имеют существенные отличия. В частности, в США, Голландии, Испании, Швеции предполагается, что дивиденды облагаются налогом дважды – сначала на уровне компании, а затем подоходным налогом как часть личного дохода акционера. В Германии, Норвегии, Австрии и Японии используются отдельные ставки налога на прибыль: стандартная – для обложения нераспределенной прибыли и пониженная – для дивидендов. Величина ставки налога на дивиденды определяется различными факторами: в одних случаях она устанавливается на уровне средней ставки подоходного налога, в других – ориентируется на его минимальную величину.

Налоговый статус компании зависит от того, является компания резидентом или нерезидентом для данной страны. Компания-резидент полностью находится в сфере действия национального законодательства. Налогообложению подлежат все ее доходы, полученные на территории данной страны. Налоговая база иностранного лица определяется местным законодательством с применением критерия «постоянного учреждения».

«Постоянное учреждение» (permanent establishment), согласно определению ОЭСР, – это постоянное место ведения бизнеса, через которое полностью или частично проводятся деловые операции. Постоянное учреждение несет налоговую ответственность в полном объеме независимо от формального статуса компании. Представительства фирм, являющиеся постоянными учреждениями, обязаны платить налоги в стране своего местонахождения. Если фирма «постоянного учреждения» не имеет, то соответственно налоги в данной стране она не платит.

Подписание контракта с точки зрения налоговых органов также вызывает налоговую ответственность.

Регулирование налогообложения компаний, осуществляющих международную деятельность, определяет:

- налоговый режим для компаний, имеющих свои филиалы и дочерние компании за границей;
- налоговый режим для иностранных компаний, действующих в данной стране;
- налогообложение переводимых за границу прибылей;
- устранение двойного налогообложения на основе двусторонних соглашений;
- установление порядка льготного налогообложения в странах – налоговых гаванях.

Практически во всех развитых странах существуют налоговые правила, регулирующие налоговый

режим для своих резидентов, действующих за границей, и для иностранных налогоплательщиков, действующих в стране. Эти правила относятся к международному регулированию налоговых систем.

Поскольку налоговые системы в разных странах неодинаковы, международное регулирование необходимо для решения на многосторонней или двусторонней основе вопросов налогообложения и прежде всего устранения двойного налогообложения.

Каждая страна осуществляет свою юрисдикцию в правовом отношении на основании либо гражданства, либо территориальности. В области налогообложения страна обычно требует, чтобы весь доход, получаемый физическим или юридическим лицом – резидентом за границей, подлежал обложению в своей стране вследствие юридической связи с данной страной. Даже если лицо не является резидентом, страна может осуществлять территориальную налоговую юрисдикцию над доходом, получаемым в пределах территории этой страны гражданином или резидентом другой страны. Это именуется юрисдикцией над «источником дохода». Доход от инвестиций, в том числе дивиденды, проценты, арендная плата, гонорары, также подлежат налогообложению в стране, в которой получен доход.

Существует правило международного налогообложения, согласно которому приоритетное право налогообложения принадлежит стране, в которой получен доход, а остаточное право налогообложения – стране гражданства или местопребывания. Если сумма подоходного налога в стране резидента превышает подоходный налог, уплаченный за границей, то разница взимается в бюджет страны резидента. Многие государства, используя территориальный подход к налоговой юрисдикции, исключают доход (прибыль от хозяйственной деятельности), полученный в другой стране, из своей налоговой базы, вместо того чтобы включать этот доход в налоговую базу с последующим кредитованием уплаченных иностранных налогов, как это делается в США.

Налогообложение дохода на основании территориальной юрисдикции предполагает:

- страна осуществляет полную юрисдикцию над прибылью от хозяйственной деятельности, полученной нерезидентом, создавая для данной прибыли такой же режим налогообложения, как и для резидента этой страны. Расходы, связанные с получением такого дохода, подлежат списанию из налогооблагаемой базы;
- страна осуществляет ограниченную юрисдикцию в отношении доходов, полученных не от хозяйственной деятельности, например, дивиденды, проценты, роялти, арендная плата. Такой доход облагается налогом в стране проживания налогоплательщика на валовой основе (т. е. вычеты не допускаются) по ставкам, достигающим 30%.

Налогообложение в своей стране доходов компаний, полученных в иностранном государстве, предполагает взимание следующих налогов: налога на прибыль; налога на распределенные дивиденды, полученные в стране источника доходов, или налога на вывоз доходов из страны источника (налог «у источника»); подоходного налога в стране фирмы-получателя доходов.

Ставка налога на прибыль зарубежных фирм может составлять 40–50%. Налог на прибыль взимается также при переводе доходов в виде банковского процента, арендной платы или перечислений типа роялти.

Налоги на арендную плату или на перечисления типа роялти могут быть понижены или полностью устранены, если законодательством предусмотрено устранение двойного налогообложения на зарубежные доходы и если имеются двусторонние налоговые соглашения, которые определяют льготные ставки налога «у источника» для всех основных видов доходов.

Методы снижения налогов предусматривают использование двух основных способов: (1) снижение налогов на прибыль; (2) уменьшение потерь при вывозе доходов и других операциях.

Налогообложение переводимых за границу прибылей. В большинстве стран прибыли, репатрируемые зарубежными отделениями и филиалами (branch), налогами в стране пребывания не облагаются, поскольку они не имеют статуса юридического лица. Доходы дочерней компании (subsidiary), являющейся юридическим лицом, при вывозе их из страны пребывания подлежат налогообложению так называемым налогом «у источника», который достигает во многих странах 30%.

Устранение двойного налогообложения на основе двусторонних соглашений.

Характер налоговой ответственности четко конкретизируется в соглашениях об устранении двойного налогообложения (double taxation treaties). Устранение двойного налогообложения осуществляется путем принятия принципа налогового кредита или принципа налогового освобождения. При использовании налогового кредита осуществляется зачет уплаченных за рубежом налогов в пределах налоговой ставки данной юрисдикции. Это означает, что сумма уплаченных за рубежом налогов

списывается непосредственно с суммы налога, подлежащего уплате в стране резидента налогоплательщика. При использовании принципа налогового освобождения (exemption) налог взимается только в одной из участвующих юрисдикции, определенной условиями соглашения об устранении двойного налогообложения. Такие соглашения определяют сферу взаимной налоговой ответственности. Для этого в соответствии с рекомендациями ОЭСР были введены критерии постоянного места ведения бизнеса, которому придается статус постоянного представительства. Постоянное представительство пользуется «национальным режимом», т. е. не дискриминируется в налоговом или ином отношении по сравнению с местными фирмами-резидентами. В соглашении определяется система устранения двойного налогообложения.

Страны применяют различные системы устранения двойного обложения доходов, полученных из-за рубежа. Они могут базироваться как на национальном законодательстве, так и на международных соглашениях об устранении двойного налогообложения (double taxation avoidance treaties). Основными являются следующие системы*:

* Горбунов А.Р. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом. – М.: Анкил, 2000, с. 34-35.

- система налогового кредита без отсрочки (credit system without deferral) применяется в США, Англии, Германии при налогообложении доходов зарубежных филиалов (отделений). Налоговый кредит означает, что налог, взимаемый с материнской компании, снижается на сумму налогов, уплаченных за рубежом на полученные там доходы. Налоговый кредит осуществляется в пределах ставки налога на прибыль, установленной в данной юрисдикции. При этой системе налоговый кредит предоставляется независимо от того, были доходы переведены в страну материнской компании или инвестированы в стране пребывания филиала;

- налоговый кредит с отсрочкой (credit system with deferral) применяется к доходам дочерних компаний, являющихся самостоятельными юридическими лицами. Он предусматривает полное или частичное возмещение следующих видов налогов, взимаемых в иностранном государстве: налогов «у источника» на переведенные дивиденды, которые были уплачены в стране – источнике доходов, а также определенной доли иностранных налогов на прибыль, уплаченных за рубежом. Эта доля компенсируется (кредитуется) после того, как дивиденды были переведены материнской фирме. Фактически происходит «отсрочка» компенсации до момента поступления доходов материнской фирме. В США, Англии, Германии, Бельгии, Италии, Ирландии, Японии и в некоторых других странах налоговый кредит предоставляется на односторонней основе, т. е. для всех резидентных фирм, в Австрии, Дании, Люксембурге – на основании соответствующего положения в соглашении об устранении двойного налогообложения;

- система освобождения от налогов (exemption system) предусматривает полное исключение иностранных прибылей из налогообложения либо в стране материнской компании, либо в стране-источнике. Освобождение от налогов происходит обычно на двусторонней основе при наличии соответствующего соглашения. Эта система применяется во Франции, Голландии, Швейцарии, Люксембурге. В некоторых случаях может применяться и подход, предусматривающий исключение (вычитание) налогов (tax deduction). Все страны мира в зависимости от системы налогообложения и проводимой налоговой политики условно можно разделить на три группы, различающиеся по уровню налогообложения и степени государственного контроля за предпринимательской деятельностью фирм.

В первую группу со строгим налоговым режимом входят крупнейшие развитые страны – США, Германия, Япония, Англия, Франция, Италия. Налог на прибыль в этих странах различен и составляет от 30 до 50% чистой прибыли. Законодательство этих стран обычно устанавливает размеры уставного капитала акционерных обществ, строго регламентирует деятельность хозяйственных субъектов, устанавливает специальные правовые нормы, ограничивающие проведение внутрифирменных операций и использование зарубежных фирм с целью уклонения от налогов. Вторая группа включает страны с либеральной или умеренной системой налогообложения. К ним относятся: Швейцария, Голландия, Люксембург, Ирландия. Сюда можно с некоторыми оговорками включить Австрию, Лихтенштейн, Данию и некоторые другие страны. В указанных государствах при достаточно высоком уровне подоходного налога и жестких правилах аудита применяется система специальных налоговых льгот, относящихся в первую очередь к деятельности холдинговых, финансовых и торговых компаний. Льготы распространяются прежде всего на механизм перевода доходов и прибылей. Налоги, взимаемые при вывозе и репатрировании дивидендов, банковских процентов, платежей роялти и некоторых других видов доходов, в этих странах значительно снижены. В странах со льготным налогообложением

существует либеральный режим проведения платежей и привлекательные условия создания специализированных дочерних фирм, холдингов, финансовых компаний, торговых фирм, которые призваны обслуживать материнскую компанию и ее родственные фирмы. Они, как правило, осуществляют трансферт капиталов и доходов от них, а также «транзит бумажных товаров» (фиктивные сделки).

Следует отметить, что в странах с либеральным налогообложением установлены жесткие требования к квалификации управляющих, бухгалтеров и аудиторов. Обязательной является проверка счетов квалифицированными и независимыми аудиторами. Это означает, что фирма, зарегистрированная в таких странах, должна выполнять большое число различных требований, что связано с определенными расходами. Кроме того, такая фирма должна нести существенные затраты на формирование начального акционерного капитала. Так, в Швейцарии законом установлен минимальный акционерный капитал в размере 50 тыс. швейцарских фр., который необходимо внести в банк при создании дочерней компании. В Голландии минимальный капитал составляет 40 тыс. гульденов. В некоторых странах взимается налог на собственный капитал, в странах ЕС применяется НДС. Существует система местных налогов. Несмотря на более высокие затраты на создание и поддержание деятельности фирмы, страны с либеральным налогообложением являются весьма привлекательными для организации дочерних компаний, поскольку представляют собой престижные деловые центры мира, имеют свои механизмы проведения инвестиций в других странах и репатриирования доходов от них в виде дивидендов, банковских процентов, платежей роялти. При этом в большинстве стран взимаются налоги «у источника» (withholding tax), ставка которых колеблется в зависимости от статуса и местонахождения получателя доходов. Важно, что все страны с либеральной системой налогообложения имеют двусторонние соглашения об устранении двойного налогообложения с большинством других развитых стран. На основе этих соглашений происходит снижение налоговых потерь за счет уменьшения налогов «у источника» на вывоз доходов и устранения двойного налогообложения.

В странах с умеренным налогообложением обычно регистрируются холдинговые компании в качестве промежуточного звена для перемещения инвестируемых средств в страну материнской компании или в налоговые гавани, где они аккумулируются с целью дальнейшего инвестирования.

К третьей группе относятся страны с льготным налогообложением, где допускается создание оффшорных компаний, в отношении которых могут быть предусмотрены особые критерии для резидентности и налоговой ответственности. Речь идет о таких странах в Европе, как Гибралтар, Лихтенштейн, Мальта, Андорра, Монако, Остров Мэн, Острова Джерси и Гернси, а также Панама, Коста-Рика, Арута, Барбадос, Бермудские и Каймановы острова, Невис, Либерия, Западное Самоа, Вануату, Багамы, Гонконг. Налоговая служба США приводит список, куда входят 30 юрисдикции, являющихся наиболее известными налоговыми гаванями. Всего в мире насчитывается более 300 юрисдикции и свободных экономических зон, созданных для привлечения иностранных инвестиций. Среди них есть как государственные образования, так и административные территории, в которых до минимума упрощен порядок регистрации юридических лиц и чаще всего вообще отсутствуют налоги на прибыли, либо они предельно низки. Оффшорные компании, регистрируемые в таких налоговых зонах, являются нерезидентами по отношению к соответствующей юрисдикции. Нерезидентной здесь считается компания, центр управления и контроля которой находится за рубежом. При этом руководящий персонал оффшорной компании, по законам большинства юрисдикции, не может проживать и осуществлять свои функции на территории соответствующей налоговой гавани. Все коммерческие операции дочерняя оффшорная компания должна проводить за ее пределами. Оффшорные юрисдикции отличаются нормами корпоративного законодательства, уровнем ставок налогов и сборов.

Предпочтение при регистрации оффшорных компаний обычно отдается территориям, находящимся в сфере влияния развитых стран – США, Англии, Голландии, а также в наиболее доступных странах. Наибольшее число зарегистрированных оффшорных фирм насчитывается в Гонгконге – 416 тыс., Панаме – 306 тыс. и Ирландии – 212 тыс.

Важнейшим преимуществом размещения фирм в налоговых гаванях является относительная дешевизна и простота процедуры регистрации, конфиденциальность деловых операций, определенный порядок проведения аудита, низкий уровень пошлин и сборов, уплачиваемых за функционирование оффшорной компании.

В налоговых гаванях создаются дочерние компании ТНК с целью снижения налогов на репатрируемые доходы зарубежных фирм. Обычно такие оффшорные дочерние компании выступают

в качестве конечного звена внутрикорпорационных связей. В них накапливаются доходы, хранятся резервные средства международной компании. Зарубежные холдинговые дочерние компании значительно расширяют инвестиционные возможности материнских компаний. Они встроены в единую систему внутрифирменных связей международной компании и осуществляют перераспределение средств в рамках единого хозяйственного механизма ТНК.

В развитых странах, прежде всего в США, Англии, существует весьма жесткое «антитрансфертное», «антиоффшорное» законодательство. Антиоффшорное законодательство США выводит оффшорные фирмы из сферы действия системы налогового кредита. Это означает, что доходы дочерних фирм в налоговых зонах в полном объеме подлежат налогообложению на территории США. Оффшорные фирмы обычно исключаются из действия международных соглашений об устранении двойного налогообложения.

Некоторые страны применяют специальное законодательство, препятствующее снижению налоговых потерь путем использования дочерних компаний в налоговых гаванях; ограничивается предоставление льгот при налогообложении доходов, полученных с участием таких фирм; ограничивается внутрифирменное кредитование и трансфертные операции с использованием внутрикорпорационного ценообразования. Налоговые и таможенные службы США, стран ЕС систематически подвергают проверке сделки с участием фирм из налоговых гаваней.

8.1.1. Налоговое регулирование в ЕС

В основе налогового регулирования в ЕС лежит европейское налоговое право, а именно совокупность налоговых положений учредительных договоров; нормативно-правовых актов, принятых институтами ЕС; общих принципов права, применяемых к налоговым отношениям; решений Суда ЕС по налоговым вопросам.

Налоговая политика ЕС. Цели и принципы налоговой политики ЕС исходят из положения о целесообразности гармонизации налогового законодательства стран-членов и невозможности его унификации, поскольку государственный налоговый суверенитет является частью государственного суверенитета. Это обусловлено тем, что налоги являются основной составляющей финансов государств; они устанавливаются, изменяются и контролируются национальными парламентами, что закреплено в конституциях государств-членов ЕС как важнейший принцип налогового регулирования. Европейский парламент такими полномочиями не обладает.

Механизм взаимодействия в рамках ЕС в области налогового регулирования основывается не на замене налоговых процедур, а на их гармонизации, имеющей целью создание общеевропейской системы регулирования налогообложения с использованием того лучшего, что существует в национальном праве.

Гармонизация налогового законодательства государств-членов осуществляется в процессе создания и применения правовых норм по следующим направлениям:

- применение норм права, содержащихся в юридических актах прямого действия (учредительных договорах, регламентах), которые оказывают воздействие на национальное право, как и любой правовой акт, т. е. устанавливают новые правовые нормы;
- принятие обязательных решений в области гармонизации законодательства стран-членов ЕС на основе Директив Совета ЕС и Комиссии ЕС.

Основные мероприятия в области гармонизации налогообложения предусматривают: гармонизацию ставок налога на добавленную стоимость (НДС) и введение единых акцизных сборов; унификацию налогов на доходы от ценных бумаг и банковских вкладов.

Налоговая политика в рамках ЕС направлена прежде всего на создание единых стандартов в сфере налогообложения стран – членов ЕС. На это ориентированы конкретные правовые нормы, разрабатываемые в целях гармонизации национального законодательства и создания единой правовой базы прежде всего в сфере косвенного налогообложения. Эта задача решалась на основе учредительных договоров и прежде всего Договора ЕС (Римского договора), соответствующих Регламентов и Директив Совета ЕС и Комиссии ЕС. В связи с этим налоговая политика ЕС была ориентирована в первую очередь на достижение целей, установленных статьями Договора ЕС (95–99, 100 и другими), а также соответствующими Регламентами и Директивами.

На начальном этапе становления и развития Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС – прежнее название) налоговая политика была направлена на недопущение замены таможенных барьеров,

упраздненных в связи с созданием таможенного союза, налоговыми барьерами, что нашло свое отражение как в положениях о налогах в учредительных договорах, так и в ряде нормативных актов, принятых институтами ЕС на их основе. По мере укрепления финансовой самостоятельности Сообществ значение налогов как важнейшего источника единого бюджета резко возросло. Создание экономического и валютного союза предполагает такой уровень согласования налоговой политики государств-членов, который обеспечит принятие нормативно-правовых актов, устанавливающих одинаковый налоговый режим для резидентов и нерезидентов из стран ЕС.

Налоговая политика в рамках ЕС направлена на то, чтобы сделать существующие национальные налоговые законодательства сопоставимыми и ориентированными на решение задач создания единого экономического и валютного союза. Важнейшую роль в определении налоговой политики и ее реализации играют учредительные договоры, регламенты, директивы решения КЕС и решения Суда ЕС.

Учредительные договоры содержат нормы прямого действия и те налоговые положения, на основе которых принимаются регламенты и директивы Совета ЕС и Комиссии ЕС по налоговым вопросам, а также складывается практика суда ЕС в сфере налоговых отношений в странах-членах ЕС.

Учредительный договор о ЕС (Римский договор) включает ряд статей, которые закрепляют правовые принципы, применимые к регулированию налоговых отношений, и являются базовыми для регламентов, директив и решений суда ЕС по налоговым вопросам.

В статьях 95–99 регламентируется косвенное налогообложение. В частности, в ст. 95 содержится запрет на дискриминацию товаров и услуг одного государства-члена на территории другого государства-члена с целью создания более благоприятных условий для национального (местного) производителя аналогичной продукции. В ней говорится о том, что ни одно государство-член не будет облагать прямо или косвенно продукцию других государств-членов внутренними налогами любого характера в размерах, превышающих обложение прямое или косвенное, которому подвергается аналогичная национальная продукция. Кроме того, ни одно государство-член не будет облагать продукцию других государств-членов внутренними налогами с целью косвенной защиты другой продукции. Статья 95 содержит нормы прямого действия, что означает возможность обращения в национальные суды с иском о защите своих прав для любых физических и юридических лиц, полагающих, что национальное законодательство не соответствует положениям статьи и нарушает их права по Договору о ЕС.

Среди статей Договора о ЕС (Римского договора), составляющих правовую основу законодательства ЕС о косвенном налогообложении, особое место занимает ст. 99, в которой определяется, что Совет ЕС по предложению Комиссии ЕС и после консультаций с Европейским парламентом и Экономическим и социальным комитетом утверждает нормы, регулирующие процесс гармонизации законодательства о налогах с оборота, акцизных сборах и других формах косвенного налогообложения в той мере, в какой эта гармонизация необходима для функционирования внутреннего рынка. В ст. 100 регулируются вопросы гармонизации прямого налогообложения, согласно которой допускается принятие мер в случае возникновения препятствий для создания и функционирования единого рынка. На основе этой статьи Договора о ЕС Советом ЕС были приняты Директивы о слиянии (№ 90/435 / ЕЕС от 23 июля 1990 г.) и о дочерних компаниях (№ 90/434/ЕЕС от 23 июля 1990 г.).

Другие статьи Договора, введенные в соответствии с Договором о Европейском Союзе 1992 г., также содержат некоторые положения, касающиеся вопросов регулирования налоговых отношений. В ст. 73-d предусматривается право государств-членов устанавливать различный налоговый режим в отношении налогоплательщиков-резидентов и нерезидентов, а также в отношении доходов от инвестиций, полученных в государстве постоянного пребывания налогоплательщика и за границей.

Положения ст. 73-в сохраняют компетенцию государств-членов по следующим вопросам:

- применение относящихся к делу положений их налогового законодательства, устанавливающих различия между налогоплательщиками, находящимися в неодинаковых условиях относительно их налогового domicilia или относительно места вложения их капиталов;
- принятие всех необходимых мер по предотвращению нарушений национальных законов и актов исполнительной власти, особенно в области налогообложения и тщательного контроля за деятельностью финансовых учреждений.

Закрепляя право государств регулировать национальными правовыми средствами вопросы налогообложения, Договор 1992 г. в ст. 73-d подтверждает принцип свободного движения капиталов и платежей и утверждает запрет на любые национальные меры и процедуры, способные быть средством прямого или косвенного ограничения реализации данного принципа. Статья 220 предусматривает право

государств-членов в случае необходимости вступать между собой в переговоры с целью обеспечить своим гражданам устранение двойного налогообложения внутри ЕС.

Регламенты, принимаемые Советом и Комиссией ЕС, согласно ст. 189 Римского договора являются правовыми актами общего характера и прямого применения, используемыми для закрепления единых для всех государств-членов налоговых положений, которые действуют непосредственно, так же как и законы государств-членов. Регламенты в области налогообложения принимались по вопросам, не урегулированным в достаточной степени налоговым законодательством стран-членов. В частности, это касалось налогов, взимаемых в бюджет ЕС в рамках единой сельскохозяйственной политики ЕС. Регламент Совета ЕС от 1968 г. о подоходном налоге с физических лиц, работающих в аппарате ЕС, закрепил порядок взимания подоходного налога с лиц, работающих в структурах ЕС. Регламент Совета ЕС от 1989 г. о Европейском объединении по экономическим интересам (ЕОЭИ), принятый на основе ст. 235 Римского договора, закрепил правовые условия образования и функционирования нового вида юридических лиц, создаваемых юридическими и физическими лицами государств – членов ЕС с целью содействия общей производственной и коммерческой деятельности, входящих в объединение членов. Регламент освобождает ЕОЭИ от уплаты корпоративного налога и предусматривает налоговые льготы, предоставляемые в случае преобразования юридических лиц в ЕОЭИ.

Регламентом Совета ЕС от 1992 г. был утвержден Таможенный кодекс ЕС, содержащий нормы, определяющие порядок исчисления и взимания таможенных пошлин, которые по своей сути являются косвенными налогами.

Директивы, принимаемые Советом ЕС и Комиссией ЕС, согласно ст. 189 Римского договора, являются обязательными для каждого государства-члена, которому они адресованы, но сохраняют за национальными властями право выбора форм и методов действий. Одной из основных функций Директив является гармонизация национального права государств-членов, в том числе и налогового законодательства, и приспособление к осуществлению целей ЕС. Большинство актов, принимаемых по налоговым вопросам – это Директивы, составляющие правовую форму налогообложения и при этом в наименьшей мере затрагивающие национальное законодательство стран-членов. Основополагающими Директивами, содержащими принципиальные положения, на основе которых гармонизируется национальное законодательство государств-членов, являются: а) Директивы, устанавливающие единые требования к определению элементов прямых и косвенных налогов стран-членов, и б) Директивы, определяющие порядок взаимодействия налоговых органов государств-членов. Директивы, гармонизирующие национальное законодательство в области косвенного обложения, касаются акцизов и НДС.

В отношении акцизов были приняты следующие Директивы:

- о налогах на табачные изделия (кроме налога с оборота), сигареты;
- о сближении ставок налогов на минеральные масла;
- о гармонизации структуры налогов на алкоголь и алкогольные напитки.

В отношении НДС основополагающими являются:

- Первая и Вторая Директивы, принятые в 1967 г. Советом ЕС, о гармонизации законодательства государств-членов по налогу с оборота – структуры и процедуры по применению общей системы НДС;
- Шестая Директива, принятая в 1977 г., о гармонизации законодательства государств-членов по налогу с оборота – общая система налогообложения добавленной стоимости (единые условия исчисления налога).

Решения, принимаемые Советом ЕС и Комиссией ЕС, являются обязательными для тех, кому они адресованы в основном по узкоспециализированным вопросам. Ряд таких решений был принят в отношении налога с продажи угля и стали, взимаемого в бюджет ЕОУС.

Важное место в налоговой политике ЕС отводится вопросам устранения двойного налогообложения как внутри ЕС, так и в отношениях с третьими странами.

В Бельгии, Дании, Франции, Ирландии, Италии и Англии существует система зачисления уплаченного налога, когда устанавливается общая ставка налога для всей суммы прибылей. Уплаченная компанией доля налога с прибыли кредитруется (компенсируется) конечным акционерам при получении дивиденда в целях избежания двойного налогообложения. Люксембург и Голландия используют систему двойного обложения прибыли по ставке, которая предусматривает разделение налогов с корпорации и налогов с дивидендов. Во Франции и Германии используется система двойных ставок, при которой распределяемая прибыль облагается меньшим налогом, чем нераспределенная.

Во избежание двойного обложения с другими странами заключаются договоры на двусторонней основе. Большинство государств-членов ЕС при заключении двусторонних налоговых договоров ориентируются на Типовой договор ОЭСР, разработанный в рамках этой организации в 1963 г., и Типовой договор ООН, принятый в 1976 г., которые используются чаще всего при составлении двусторонних договоров стран-членов ЕС с третьими странами. В рамках ЕС в 1995 г. вступила в силу Конвенция об устранении двойного налогообложения в связи с корректировкой (уточнением размеров) прибыли ассоциированных предприятий.

Налоговая система ЕС представляет собой совокупность обязательных платежей, взимаемых в бюджет Союза. Налоги являются важнейшим постоянным источником формирования собственных ресурсов ЕС. Их можно классифицировать следующим образом:

- сельскохозяйственные налоги;
- таможенные пошлины;
- процентные отчисления от НДС, собираемого государствами-членами;
- подоходный налог с физических лиц, работающих в органах и аппарате ЕС.

Сельскохозяйственные налоги представляют собой по сути таможенные пошлины на сельскохозяйственную продукцию. Они взимаются в качестве следующих обязательных платежей: а) налог на импортируемую и экспортируемую продукцию в торговле с третьими лицами; б) налог на сахар, уплачиваемый компаниями, производящими сахар в странах-членах ЕС; в) налог на изоглюкозу, уплачиваемый наряду с налогом на сахар.

Налог на импортируемую и экспортируемую сельскохозяйственную продукцию был введен по решению Совета ЕС в рамках единой сельскохозяйственной политики ЕС с целью создания общих рынков зерновых, мяса, птицы, свинины, яиц, фруктов, овощей, вина. Налог на импортируемую продукцию взимается, когда мировые цены ниже цен, предлагаемых производителями стран-членов ЕС в виде разницы между уровнями этих цен, которая поступает в бюджет ЕС. Налог на экспортируемую сельскохозяйственную продукцию взимается, когда мировые цены выше согласованного уровня цен в ЕС, в целях обеспечения соблюдения странами-членами ЕС единой сельскохозяйственной политики. Налог поступает в бюджет ЕС. Сфера применения и ставки этих налогов определяются в рамках общей сельскохозяйственной политики ЕС, а порядок их исчисления и уплаты регулируется таможенным кодексом ЕС. Сельскохозяйственные налоги могут вводиться на основе регламентов. Так, в 1977 г. были введены налог на изоглюкозу и налог на молоко и молочные продукты, которые предусматривали введение ограничений на производство этих видов продукции.

Таможенные пошлины, взимаемые в ЕС, устанавливаются на внешних границах в отношении импортируемых и экспортируемых товаров на основе: Договора о ЕС; Таможенного кодекса, принятого в форме регламента Совета ЕС в 1992 г.; регламента КЕС, устанавливающего порядок применения Таможенного кодекса ЕС от 1993 г.; решений Суда ЕС по таможенным вопросам. Тарифные ставки устанавливаются в соответствии с Единым таможенным тарифом (ЕТТ). Таможенные пошлины взимаются в двух видах: антидемпинговые и компенсационные. Антидемпинговые пошлины применяются практически на регулярной основе.

Налог на добавленную стоимость – НДС представляет собой основной вид косвенных налогов, регулирование которого в рамках ЕС осуществляется на основе ст. 95, 99 и 90–93 Договора о ЕС (Римского договора), Директивы (Шестой) Совета ЕС о НДС от 1977 г.; решений Суда ЕС по вопросам, связанным с НДС. В частности, в ст. 99 Договора о ЕС определяются основы гармонизаций косвенного налогообложения и установления единого режима для налога на добавленную стоимость. НДС является налогом, обязательным для всех стран-членов ЕС. Размер его налоговой ставки устанавливается государством-членом в пределах, предписанных законодательством ЕС, в частности, Директивой (Шестой) Совета ЕС. Согласно Шестой Директиве обложению НДС подлежат:

- поставки товаров и предоставление услуг на территории государства-члена, осуществленные лицом, который имеет статус налогоплательщика на основе вознаграждения, являющегося результатом его экономической деятельности;
- товары, пересекающие границы государств-членов внутри ЕС; плательщиком является лицо, которому был поставлен импортируемый товар; налог взимается по месту назначения и стране ввоза;
- товары, импортируемые из третьих стран, находящихся вне таможенной территории ЕС; процедура взимания налога аналогична взиманию таможенной пошлины.

Для решения проблемы сближения налогов на добавленную стоимость предполагается

унифицировать базы и ставки применения НДС, определение количества и уровня ставок. В рамках создания единого рынка в 1991 г. все государства–члены ЕС, кроме Англии, приняли предложения КЕС установить минимальную нормативную ставку НДС в размере 15% и договорились об установлении на ряд товаров ставки на уровне 5% на переходный период в 5 лет. С 1997 г. предполагалось изменить порядок налогообложения и взимать НДС в стране происхождения, а не назначения. Этот порядок пока не введен и отдельные страны продолжают придерживаться собственных правовых норм в отношении уровня ставок НДС и распоряжения налогами.

Наличие НДС в налоговой системе государства является обязательным условием его членства в ЕС. Доходы, поступающие от НДС в бюджет ЕС, представляют собой установленную Советом ЕС единую процентную надбавку к ставке НДС в государствах-членах. Поступления от НДС составляют один из основных источников формирования бюджета ЕС.

Подходный налог с физических лиц, работающих в органах и аппарате ЕС, был утвержден в 1965 г. Протоколом о привилегиях и иммунитетах ЕС, который предусматривает, что должностные лица и другие служащие подлежат обложению налогом на заработную плату и вознаграждения, выплачиваемые им в ЕС. От национальных налогов они освобождаются. Порядок взимания подоходного налога был определен регламентом Совета ЕС в 1968 г. Согласно ему налог взимается по прогрессивной шкале в размере от 5 до 45% и поступает в бюджет ЕС. Если косвенное налогообложение в государствах–членах ЕС во многом регулируется регламентами и директивами ЕС, то прямое налогообложение по-прежнему осуществляется на основе национального законодательства стран-членов. Прямые налоги и соответствующее законодательство, их регулирующее, не упоминаются в Договоре о ЕС. В нем (ст. 73-d) закреплено право государств-членов иметь различный налоговый режим резидентов и нерезидентов, а также доходов от инвестиций, полученных в государстве постоянного пребывания налогоплательщика за границей. Соответствующие положения содержатся в налоговом законодательстве каждого государства–члена ЕС.

Налоговая политика стран ЕС направлена на уменьшение доли прямых и увеличение доли косвенных налогов, с тем чтобы уравнивать в государственных доходах долю прямых и косвенных налогов.

В настоящее время имеются существенные различия по странам относительно значения прямых и косвенных налогов в ВВП и общего объема налоговых поступлений. Так, доля налогов в ВВП составляет в Греции 35%, в Дании – 56%. На долю прямых налогов во Франции приходится 9%, в Испании – 10, в Ирландии – 16, в Дании – 29%. Доля косвенных налогов в ВВП в Италии составляет 5%, в Германии – 6, во Франции и Дании – 10%, между тем, как в среднем по странам ЕС она равна 6,5%. Проблема гармонизации и регулирования в области прямого налогообложения является наиболее сложной, поскольку в странах существуют значительные различия в отношении видов взимаемых налогов и уровня налоговых ставок. В рекомендациях ЕС по унификации налога на прибыль в рамках ЕС, принятых в 1992 г., содержится предложение ввести минимальную ставку корпоративного налога на прибыль в 30% и максимальную ставку в 40%, включая местные налоги на предпринимательский доход. В настоящее время ставки корпоративного налога на прибыль во Франции и Люксембурге составляют 33%, в Англии – 35, в Италии – 36, в Ирландии – 40, в Германии – 50%. Важное значение имеет регулирование налогов на доходы от банковских вкладов и ценных бумаг, поскольку они также имеют существенные различия по уровню ставок налогообложения. Так, в Ирландии доходы по облигациям облагаются налогом в размере 35%, во Франции и Бельгии – 25%; в Люксембурге налоги с доходов от иностранных вкладов не взимаются, что обусловило превращение этой страны в один из крупнейших финансовых центров мира. Комиссия ЕС предложила установить единый налог в размере 15% и усилить контроль за его уплатой. Однако Германия, Люксембург и Англия не согласились с этим предложением и мероприятия КЭС ограничиваются координацией действий налоговых ведомств.

В Германии система налогообложения строится на следующих принципах:

- минимальный уровень налогообложения;
- минимальные затраты на взимание налогов;
- налоги не должны препятствовать конкуренции и ухудшать конкурентные позиции отдельных субъектов;
- налоги должны соответствовать структурной политике;
- налоги имеют целью обеспечение справедливого распределения доходов;
- соблюдение конфиденциальности и коммерческой тайны в отношении налогоплательщика со стороны налоговых органов;
- исключение двойного налогообложения;

- величина собираемых налогов соответствует размеру предоставленных государством услуг.

Законодательство Германии устанавливает распределение бюджетных полномочий между федерацией и землями, входящими в ее состав. При этом федерация и земли раздельно несут расходы при выполнении ими своих функций и самостоятельны в вопросах формирования своего бюджета. Местные бюджеты имеют общины, где они выполняют общественно-социальные функции.

Определяющее положение в налоговой политике и разработке законодательства занимают федеральные органы. В налоговом регулировании они широко используют региональную политику, направленную на выравнивание доходов между высокоразвитыми землями (Бавария, Вюртемберг, Северный Рейн-Вестфалия) и менее развитыми землями (Саксония, Шлезвиг-Гольштейн). Богатые земли перечисляют часть финансовых ресурсов более бедным землям.

Основными видами взимаемых в Германии налогов являются: корпоративный налог на прибыль; подоходный налог с физических лиц; налог на добавленную стоимость – НДС; промышленный налог; налог на собственность; налог на имущество; поземельный налог; налог на покупку земельного участка; социальные отчисления; налог на наследство и дарение; акцизы; автомобильный налог; налог на содержание пожарной охраны; таможенные пошлины; сборы, идущие на развитие добычи нефти и газа.

Корпоративный налог на прибыль взимается по двум ставкам и составляет: на нераспределенную прибыль 50% (до 1990 г. – 56%), на распределенную прибыль и дивиденды – 36%. Конечному получателю дивидендов предоставляется налоговый зачет в счет налогов, уплаченных при распределении дивидендов (до 9/16 дивиденда). Дивиденды включаются в личные доходы акционеров и подлежат обложению подоходным налогом. Дивиденды из внешних источников обычно исключаются из налогооблагаемой базы, если германская компания владеет более 25% акций компании «у источника». В большинстве случаев эта ставка понижается до 10%. Если дивиденд перераспределяется, он облагается налогом в 36% с условием, что налог будет компенсирован в стране получателя. В некоторых случаях нерезиденты от него освобождаются. В Германии строго контролируются внутрифирменные операции с участием иностранных компаний. Затраты на оплату услуг подлежат списанию только в том случае, если они соответствуют рыночной стоимости услуг, иначе они рассматриваются как дивиденды и подлежат обложению по корпоративной ставке в 36%, а также налогу «у источника» и муниципальному торговому налогу по ставке 7–12, 25%.

Подоходный налог с физических лиц взимается с общей суммы доходов, включая: заработную плату; доход от самостоятельной работы у лиц свободных профессий; доход от промышленной деятельности или деятельности в сельском и лесном хозяйстве; доход от капитала, сдачи имущества в аренду или в наем и других поступлений. Для определения налогооблагаемого дохода из поступлений вычитаются затраты на медицинское страхование и страхование жизни, профессиональное образование, церковный налог, алименты и др. Подоходный налог с наемных работников удерживается работодателем при выплате заработной платы и перечисляется в налоговые органы. При определении налога на заработную плату применяются такие категории, как налоговые классы, налоговые таблицы и налоговые карты. Налоговые классы (их 6) делят рабочих по признакам: холостые и женатые; имеющие или не имеющие детей; имеющие работающих или неработающих членов семьи; имеющие заработок в одном или нескольких местах. Налоговые таблицы учитывают классы, а также количество детей в семье, ведение хозяйства – совместное или раздельное. Налоговая карта, на основе которой производится удержание налога, заполняется налогоплательщиком по месту жительства. В ней удостоверяется налоговый класс, количество детей, вероисповедание работающего, инвалидность, достижение 64-летнего возраста и другие сведения.

В Германии подоходный налог с физических лиц взимается по прогрессивной шкале. Его минимальная ставка – 19% , максимальная – 53%. Необлагаемый минимум составляет 1536 марок в месяц для одиноких и 3072 марок для семейных пар. У лиц, достигших 64-летнего возраста, необлагаемый минимум составляет 3700 марок; у лиц, имеющих земельный участок, не облагаются подоходным налогом 4750 марок. Максимальная ставка налога установлена на доход свыше 120 тыс. марок или 240 тыс. марок для семейной пары.

Налоговые льготы предоставляются на детей, по возрасту, по чрезвычайным обстоятельствам (болезнь, несчастный случай).

Налог на добавленную стоимость – НДС занимает второе место после подоходного налога в доходах бюджета. На его долю приходится 28%. Общая ставка налога составляет 14%. На основные продовольственные товары и полиграфическую продукцию ставка налога снижена до 7%. Предприятия сельского и лесного хозяйства, а также экспортная продукция от уплаты НДС освобождены.

Промысловый налог относится к числу основных местных налогов. Им облагаются предприятия, товарищества, физические лица, занимающиеся промышленной, торговой и другими видами деятельности. Базой для исчисления налога являются прибыль от занятия промыслом и капитал компании. Налоговая ставка определяется муниципальными органами. Необлагаемый минимум составляет 36 тыс. марок дохода и 120 тыс. марок капитала.

Налог на собственность взимается как с физических лиц, так и с предприятий. Налоговая ставка на совокупное имущество физического лица составляет 1% (до 1995 г. – 0,5%), необлагаемый минимум стоимости имущества – 120 тыс. марок (до 1995 г. – 70 тыс. марок). При достижении владельцем собственности 64 лет необлагаемый минимум повышается до 170 тыс. марок. Промышленные предприятия и компании уплачивают налог на собственность по ставке 0,6%, необлагаемый минимум для них составляет 20 тыс. марок. Льготы в виде пониженной ставки распространяются на имущество в сельском и лесном хозяйстве.

Налог на имущество взимается как с предприятий, так и с физических лиц.

Налог на имущество с предприятий относится к числу местных налогов. Он не может быть отнесен на издержки производства и вычитаться из налогооблагаемой прибыли и подлежит уплате, даже если фирма завершит финансовый год с убытком. У физических лиц налогообложению подлежат: недвижимое имущество, банковские счета, ценные бумаги, вклады в страховые компании, драгоценности, предметы искусства, предметы роскоши, яхты, частные самолеты.

Поземельный налог взимается с предприятий сельского и лесного хозяйства, земельных участков компаний и физических лиц. Его ставка устанавливается муниципалитетами и обычно составляет 1,2%. При определении величины налога разграничиваются земли, отведенные под сельскохозяйственные угодья, подлесные хозяйства и прочие земельные участки. От уплаты поземельного налога освобождаются государственные предприятия и церкви.

Налог на покупку земельного участка взимается при переходе земельного участка от одного владельца к другому. Уплачиваемый взнос составляет 2% от покупной цены.

Социальные отчисления в виде страховых взносов исчисляются от фонда заработной платы и составляют 6,8%. Сумма отчислений делится пополам между нанимателем и работником.

Налог на наследство и дарение зависит от степени родства и стоимости имущества. При стоимости имущества до 50 тыс. марок ставки налога колеблются от 3 до 20%, при стоимости имущества свыше 100 млн. марок – от 35 до 70%. Необлагаемые налогом суммы составляют для супругов – 250 тыс. марок, для детей – 90 тыс., внуков – 50 тыс., братьев и сестер – 10 тыс. марок.

Акцизы установлены в Германии на кофе, сахар, минеральные масла и топливо, бензин, мазут для отопления, вино-водочные и табачные изделия, на страховые сделки (12% со страхового полиса). Сборы от акцизов поступают в основном в федеральный бюджет, кроме акцизов на пиво, которые направляются в бюджеты земель.

Налоговые поступления Германии распределяются примерно так: в федеральный бюджет – 48%, в бюджеты земель – 34, в бюджеты общин – 12, отчисления в фонды Европейского Союза – 5%.

По отдельным видам налогов поступления в бюджеты распределяются следующим образом:

- корпоративный налог на прибыль – в равной пропорции между федеральным и земельным бюджетами;
- подоходный налог с физических лиц: 42,5% – в федеральный бюджет; 42 – в бюджет соответствующей земли; 15% – в местный бюджет;
- налог на добавленную стоимость – НДС распределяется по трем бюджетам, но соотношения меняются, поскольку он служит регулирующим источником дохода;
- налог на предпринимательскую деятельность (промысловый и др.) взимается местными органами, половина его перечисляется в федеральный и земельный бюджеты.

Расследование случаев уклонения от уплаты налогов в Германии проводится на основании налогового или уголовного права. На основе уголовного права расследование включает:

- запрос банку о предоставлении необходимой информации;
- затребование документов на основании судебного постановления;
- допрос банковских служащих в качестве свидетелей по вызову прокуратуры или криминального отдела финансового ведомства;
- обыск и конфискация документов на основании судебного органа.

8.1.2. Налоговое регулирование в США

В США налоговое регулирование осуществляется на основе Закона о налоговой реформе 1986 г. и Кодекса внутренних доходов США (КВД), именуемого также Налоговым кодексом США.

Впервые система обложения была введена в США в 1913 г. и после этого многократно модифицировалась. В 1981 г. налоговая система была существенно перестроена в связи с принятием нового налогового закона. Она предусматривала снижение в течение трех лет ставки подоходного налога с физических лиц на 23%, налога на недвижимость – с 70 до 50%. Существенно сократились также ставки налога на прибыли корпораций (до 40%) и прирост рыночной стоимости капитальных активов; расширилось использование инвестиционного налогового кредита, представляющего налоговую скидку, поскольку он не подлежит возврату и вычитается из начисленной суммы налога (например, вычет определенного процента от величины капиталовложений в новое оборудование); введена льготная система амортизационных отчислений и различные налоговые льготы. Последовавшие затем налоговые акты 1982–1984 гг. несколько ограничили действие закона 1981 г. и расширили базу налогообложения; были повышены взносы на социальное страхование, акцизы. Система налогообложения в тот период стимулировала инвестирование в те виды активов, на которые распространялись льготные условия налогообложения, что привело к разбуханию фиктивного капитала (60% выпуска облигационных займов составляли необлагаемые налогом облигации), расширению спекулятивных операций с ценными бумагами, отвлечению огромных финансовых средств от производства. В результате использования корпорациями налоговых льгот и уклонения от уплаты подоходных налогов в 1985 г. в федеральный бюджет не поступило средств от налогов на сумму в 370 млрд долл., т. е. около половины налогового сбора; примерно 60–80 млрд долл. составило укрытие от налогов на доходы, составившие в сумме 250 млрд долл. В доходах федерального бюджета доля подоходных налогов с населения и взносов на социальное страхование возросла с 77,7% в 1980 г. до 81,7% в 1985 г., а доля налогов с корпораций понизилась соответственно – с 12,5 до 8,3%.

В результате налоговая система оказалась тормозом экономического роста и объективно требовалось ее реформирование, направленное на перестройку механизма бюджетного регулирования. В основу реформирования было положено утверждение о том, что ослабление налогового регулирования будет способствовать развитию рыночных сил и экономическому росту. В качестве основных принципов налогового регулирования выдвигались: невмешательство в принятие решений хозяйственными субъектами; одинаковое налогообложение доходов независимо от форм вложения капитала и отрасли экономики; равенство налогового бремени для плательщиков с одинаковым уровнем дохода; обложение реальных величин (т. е. с учетом инфляции) доходов. Иными словами, реформа была направлена на создание равных условий для предпринимателей, занятых в производстве, и потребителей; ослабление социальной напряженности. Суть изменений, осуществленных на основе принятого в 1986 г. Закона о налоговой реформе, сводится к следующему: существенное уменьшение предельных ставок и понижение прогрессивности налогообложения; расширение налоговой базы в основном путем ликвидации или ограничения налоговых льгот; упрощение всей фискальной системы.

Реформа ставила целью: активизировать рыночный механизм хозяйствования; способствовать формированию более рациональной структуры потоков капитала и таким образом стимулировать научно-технический прогресс и рост производительности труда; увязать социальную политику с доходами от частного бизнеса путем перераспределения доходной части федерального бюджета.

В соответствии с Законом о налоговой реформе 1986 г. высшая ставка на корпоративную прибыль была понижена с 1 июля 1987 г. до 40%, а с 1 июля 1988 г. до 34% и оставалась на этом уровне в 90-е годы. Была снижена прогрессивность налогообложения: вместо четырехразрядной шкалы ставок на доходы до 100 тыс. долл. в год была введена двухразрядная шкала. До 1988 г. корпоративная прибыль облагалась по следующей шкале: до 25 тыс. долл. – 15%; от 25 до 50 тыс. долл. – 18; от 50 до 75 тыс. долл. – 30; от 75 до 100 тыс. долл. – 40; свыше 100 тыс. долл. – 46%. Согласно закону 1986 г. на прибыль до 75 тыс. долл. были введены две ставки: на первые 50 тыс. долл. – 15% и на следующие 25 тыс. долл. – 25%. Сверх суммы в 75 тыс. долл. действует максимальная ставка – 34%. Эти ставки сохраняются и в настоящее время. Кроме того, корпорации были лишены льготных условий обложения прироста стоимости капитала при реализации долгосрочных активов. Этот доход стал облагаться по ставке 34% вместо 28%. К числу других изменений, внесенных Законом 1986 г., относятся:

- упразднение инвестиционного налогового кредита, составлявшего 10% по большинству типов оборудования;
- замена налогового 25% кредита на расходы на НИОКР трехлетним 20% кредитом;

- увеличение срока списания до 27,5 лет для жилого фонда и до 31,5 года для нежилых зданий и долговременных сооружений (было 15 и 19 лет); вместо ускоренного введен пропорциональный метод списания;
- повышение с 15 до 20% ставки минимального налога и ужесточение условий его взимания с корпораций;
- отмена разрешения корпорациям, работающим по долгосрочным контрактам, не выплачивать налог до их выполнения;
- упразднение ряда льгот, предоставляемых финансовым корпорациям, в частности: скидки на безнадежные долги (вычету теперь подлежат не потенциальные, а фактические потери); вычет части процентов на заемные средства при вложении их в не облагаемые налогом облигации;
- право штатов выпускать не облагаемые налогом облигации стало ограничиваться программами, не связанными с финансированием предпринимательской деятельности;
- сохранение льгот независимым нефтяным и газовым компаниям (не входящим в ТНК) в виде списания затрат на разведочные скважины на свои издержки производства, а также предоставление скидки на истощение недр.

В США доходы компаний подлежат налогообложению как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. Сумма фактически уплаченных налогов устанавливается на каждый год. Фирма должна вносить налоги в виде четырех платежей. В конце года подсчитывается общая сумма фактически уплаченных налогов и возмещается разница с установленной на год суммы. За недоплату налогов следует наказание. Фирма сама решает: уплачивать консолидированный налог по фирме в целом или по каждому входящему в нее юридическому лицу. В США существует такой уровень децентрализации налоговой политики, какого нет ни в одной другой стране. Каждый штат обладает фактически неограниченной свободой в разработке и проведении налоговой политики. Поэтому в США наблюдается значительное разнообразие в налоговых системах и видах взимаемых налогов.

Конституция США предусматривает только одно ограничение налоговых полномочий штатов – запрещение на установление налогов на экспорт и импорт. Это относится к торговле между штатами. Конгресс США, наделенный правом регулировать отношения между штатами, ввел порядок, согласно которому налогообложение между штатами должно отвечать следующим требованиям: (1) наличие существенной связи между налогооблагающим штатом и лицом, собственностью или сделками, которые подвергаются налогообложению; (2) пропорциональность налога объему деятельности налогоплательщика в данном штате; (3) исключение дискриминации в торговле между штатами; (4) существование зависимости между налогами и услугами, предоставляемыми штатом налогоплательщику. Важную роль в налоговом регулировании играют местные органы власти – штатов и местного самоуправления, которые становятся важными источниками денежных ресурсов и на них перекладывается существенная часть расходов. Так, в государственном финансировании социального обеспечения, образования, здравоохранения, дорожного строительства, в содержании полицейского аппарата их удельный вес составляет от 70 до 90%; в охране окружающей среды, в сохранении природных ресурсов, в гражданском и жилищном строительстве – около 40%.

В США порядок налогообложения, виды и ставки налогов устанавливаются Кодексом внутренних доходов (КВД). Он предусматривает: налогообложение доходов физических и юридических лиц – резидентов и нерезидентов США.

Налогообложение доходов физических и юридических лиц – резидентов США. Физические лица – резиденты и граждане США – независимо от места их проживания платят налог с дохода, получаемого во всем мире (мирового дохода). Корпорации, зарегистрированные в США, также платят налог с мирового дохода. Американские налогоплательщики, осуществляющие деятельность за рубежом, рассчитывают налогооблагаемый доход на той же основе, что и налогоплательщики, ведущие дела только в США.

Правила, регулирующие доходы от зарубежной деятельности, предусматривают, что доход, получаемый зарубежной дочерней компанией, обычно не входит в доход материнской компании, которая уплачивает налог с выплачиваемого ей дочерней компанией дивиденда. Однако иногда американская материнская компания платит налог с доходов подконтрольной иностранной дочерней компании (Controlled Foreign Corporation), даже если доходы не были распределены. Это означает, что иностранная корпорация, как правило, рассматривается с точки зрения налогообложения США как отдельный иностранный налогоплательщик, деятельность которого в целом не подлежит налогообложению в США.

Налогообложение физических и юридических лиц – нерезидентов США. Иностранцы граждане – нерезиденты и иностранные корпорации не платят в США налогов с мирового дохода. Иностранцы физические лица – нерезиденты платят налоги наравне с американскими налогоплательщиками с получаемых в США доходов от хозяйственной деятельности, а также налог с некоторых видов дохода, периодически получаемого от инвестиций: проценты, дивиденды, арендная плата и роялти. На эти виды доходов устанавливается налог в 30% с валовой распределенной суммы.

Иностранцы граждане – нерезиденты, как правило, не платят налог с прибыли от продажи основных средств (недвижимости), за исключением случаев, когда такая прибыль связана с ведением торговли или хозяйственной деятельности. Иностранное юридическое лицо (т. е. зарегистрированное за рубежом) платит налог с облагаемого налогом дохода, фактически связанного с ведением торговли или хозяйственной деятельности в США, в размере 30% с валовой суммы. Когда иностранный гражданин – нерезидент ведет хозяйственную деятельность в стране через американскую корпорацию, то корпорация уплачивает налог со своих доходов, а акционер платит налог в 30% с получаемых в США дивидендов. Эти два налога образуют систему двойного налогообложения. Когда иностранный гражданин-нерезидент ведет хозяйственную деятельность в США через иностранную корпорацию, налогообложению подлежит доход иностранной корпорации, которая в дополнение к нему уплачивает налог на прибыль филиалов в размере 30%, в случае если прибыль репатрируется из США

США осуществляют юрисдикцию над своими гражданами и зарегистрированными в этой стране компаниями независимо от места получения дохода.

Так, американская корпорация, получающая доход по всему миру (мировой доход), облагается в США корпоративным налогом на прибыль в 34%, а доход ее дочерней компании во Франции – еще налогов 30%. Согласно американской налоговой системе прибыль, получаемая из Франции, облагается налогом в 4%. Ставка корпоративного налога составляет 34% независимо от того, где компания инвестирует капитал. Если инвестиции находятся только в США, весь налог уплачивается в бюджет этой страны; если инвестиции находятся во Франции, то налог в 30% уплачивается в бюджет Франции и 4% идет в бюджет США.

Виды налогов, взимаемых в США. В США на различных уровнях власти взимаются следующие виды налогов:

- на федеральном уровне: подоходный налог с физических лиц, корпоративный налог, налог на землю, дарение, акцизы, социальное страхование и другие налоги;
- на уровне штатов: подоходный налог с физических лиц, корпоративный налог, общий налог с продаж, налог на землю, акцизы, социальное страхование, другие налоги;
- на местном уровне самоуправления: подоходный налог с физических лиц, корпоративный налог, налог на собственность, общий налог с продаж, акцизы, другие налоги.

По способу взимания различают налоги прямые и косвенные.

К прямым налогам относятся:

- корпоративный налог на прибыль;
- подоходный налог с физических лиц;
- корпоративный налог на доходы;
- налог на доходы от распоряжения капиталом;
- налог «у источника» на вывоз доходов;
- налог на деловую активность;
- ежегодный налог на собственный капитал;
- отчисления на социальное страхование.

Косвенные налоги включают:

- налог с продаж товаров и услуг;
- акцизы на алкогольные напитки, табак и др.

Виды местных налогов в США устанавливаются на основе законодательства. Их можно подразделить на 4 следующие группы:

1) собственные налоги, собираемые только на данной территории. Сюда входят прямые налоги (на имущество, промысловый, поземельный, с наследства и дарения) и косвенные (налог с продаж, специфические акцизы);

2) надбавки к федеральным налогам, которые отчисляются в определенном проценте в местный бюджет;

3) налоги на транспортные средства, зрелища, гостиницы, коммунальные сборы. Среди налогов на

потребление – налог на регистрацию автомашин, налог на парковку автомобиля, акциз на топливо, налог на пользование автострадами (делится между бюджетом штата и городов);

4) специальные налоги, не носящие фискального характера: экологические, направленные на защиту окружающей среды; налоги на корпорации, создающие опасные отходы производства, емкости для жидкостей без их вторичного использования.

Финансы штатов базируются на подоходном налоге с физических лиц (населения), налоге с корпораций, налоге с продаж и налоге на деловую активность. Финансы городов имеют в своей основе налоги на имущество. Например, в Нью-Йорке за счет этого налога обеспечивается 40% собственных доходов бюджета. Он взимается с владельцев земли, зданий и сооружений, причем коммерческая и иная собственность облагается налогом по дифференцированным ставкам. Личное имущество, используемое для собственного потребления, налогом не облагается. В среднем налог на имущество в США составляет 1,4%. К числу других местных налогов относятся: налог на гостиничное обслуживание (5% от платы за гостиницу); налог на коммунальные услуги (3% от платы за телефон, газ, электричество); налог на сделки (при продаже и покупке недвижимости; 2,5 долл. за каждую тысячу долларов); налоги за выдачу лицензий (на право продажи продуктов, спиртных напитков, табачных изделий, владение ресторанами); налог на право пользования автомобилями, мотоциклами; налог на право содержания домашних животных.

Местные налоги в США служат основой доходной части местных бюджетов. Однако они покрывают расходы только на 80%. Остальная часть расходов покрывается за счет правительственных субсидий, субвенций и дотаций. Например, в штате Нью-Йорк субсидии покрывают около одной трети городского бюджета.

Корпоративный налог на прибыль в соответствии с Законом о налоговой реформе 1986 г. был снижен с 46% в 1981 г. до 34% в 1986 г.

Налог на прибыль, взимаемый в федеральный бюджет, исчисляется следующим образом: на первые 50 тыс. долл. налог составляет 15%; на следующие 25 тыс. долл. – 25%; на доход от 75 до 100 тыс. ставка в 34% рассматривается как базисная; на доходы от 100 тыс. до 335 тыс. долл. установлен дополнительный сбор в размере 5%, призванный приводить суммарный уровень налогообложения доходов свыше 100 тыс. долл. в соответствие с базисной ставкой; для сумм, превышающих 335 тыс. долл., ставка налога составляет 34%. Корпоративный налог на прибыль, взимаемый в бюджет штатов, колеблется по штатам в пределах 5–12%. Так, в штате Айова он составляет 12%, Коннектикут – 11,5, Колумбия – 10,25, Миссисипи – от 3 до 5%, Юта – 5%. В особых случаях с корпораций взимается налог на сверхприбыль. Такой налог был введен в начале 80-х годов на сверхприбыль от нефти, он должен был уменьшить рост прибылей нефтяных компаний в результате снятия контроля за внутренними ценами на нефть. Базой налогообложения служила разница между фактической ценой нефти и ее базовой ценой. Налоги на сверхприбыль являются одним из средств антимонопольного регулирования.

Подоходный налог с физических лиц (с населения) является самой крупной доходной статьей бюджета (45%). Ставка подоходного налога колеблется по штатам в пределах 5–10%; в 7 штатах она превышает 10%. Подоходный налог с населения взимается в 13 штатах местными территориальными образованиями. В других штатах применяется налог на заработную плату. Подоходный налог с физических лиц взимается по прогрессивной шкале. Необлагаемый налогом минимум доходов составляет пять налоговых ставок (в 90-х годах – 4 тыс. долл. в год). Налогом может облагаться отдельное лицо, либо семья, когда суммируются все виды доходов членов семьи за год. В их число включаются: заработная плата; доход от предпринимательской деятельности; пенсии и пособия, выплачиваемые частными пенсионными и страховыми фондами; государственные пособия свыше определенной суммы; доход от ценных бумаг. Доход от продажи имущества и ценных бумаг либо облагается специальным налогом, либо учитывается в составе личного дохода. Из совокупного дохода вычитаются издержки, связанные с его получением: расходы на приобретение земли, зданий, оборудования, текущие производственные расходы у лиц свободных профессий. После вычитания затрат остается чистый доход плательщика. Из величины чистого дохода вычитаются индивидуальные налоговые льготы и другие выплаты: необлагаемый минимум доходов; взносы в благотворительные фонды; налоги, уплаченные властям штата, местные налоги; проценты, полученные от ценных бумаг правительств штатов и местных органов власти; суммы алиментов; расходы на медицинское обслуживание (не более 15% облагаемой суммы); проценты по личным долгам и по ипотечному долгу в залог недвижимости. После всех вычетов образуется налогооблагаемый доход. Налоговые ставки подоходного налога с физических лиц в среднем на одного человека составляли в 1996 г.: при доходе до

24 тыс. долл. в год – 15%; до 58 тыс. долл. – 28; до 121 тыс. долл. – 31, до 263 тыс. – 36; свыше 263 тыс. долл. – 39,6%*.

* Налоговые системы зарубежных стран. Под ред. В.Г. Князева. – М.: ЮНИТИ, 1997, с. 15.

Корпоративный налог на доходы существует в 45 из 50 штатов, причем в 34 штатах он взимается по единой ставке, которая колеблется от 2,35% до 11,5%. В среднем она составляет 6–9%. Местный корпоративный подоходный налог разрешен в 6 штатах, его ставки колеблются от 0,5% в штате Миссури до 9% в штате Нью-Йорк. На федеральном уровне корпоративным налогом облагаются доходы, которые корпорации, зарегистрированные в США, получают в других странах. На уровне штатов взимаемые корпоративные налоги связаны с доходами, источники которых находятся на их территории и связаны с предпринимательской деятельностью. При определении федерального корпоративного подоходного налога из дохода вычитаются подоходный налог и налоги на собственность, взимаемые штатами и местными органами власти; не вычитаются налоги с продаж и акцизы, если только они не относятся на предпринимательские издержки.

При расчете налогооблагаемой базы налога с дохода за основу берется база федерального налога, а затем каждый штат ее либо увеличивает, либо разрешает уменьшить. Увеличение налогооблагаемой базы происходит за счет добавления: процентов по облигациям штата и местных властей; подоходных налогов других штатов, которые вычитаются при расчете федерального налога; амортизации; чистых убытков предыдущих лет, которые разрешено вычитать из базы федерального налога. Уменьшение налогооблагаемой базы включает дополнительную по сравнению с федеральной амортизацию и проценты по федеральным облигациям. Штаты разрешают использовать разнообразные налоговые кредиты (сокращение налоговых обязательств), особенно для инвестиций в охрану окружающей среды и оборудование по очистке воды. Почти все штаты предоставляют определенные налоговые льготы для стимулирования инвестиций и создания рабочих мест в так называемых промышленных зонах.

Из чистого дохода вычитаются: местные налоги на доходы, 100% дивидендов от находящихся в полной собственности местных дочерних компаний; 70–80% дивидендов, полученных от облагаемых налогом местных корпораций; доходы по ценным бумагам местных властей и штатов; сумма взносов в благотворительные фонды. Применяются налоговые льготы на инвестиции, НИОКР, ускоренную амортизацию. В США действуют также налоговые скидки, стимулирующие использование альтернативных видов энергии. Компаниям предоставляется налоговый кредит в размере 50% стоимости оборудования, использующего солнечную энергию или энергию ветра в ходе производственного процесса. Предоставляется скидка на истощение недр, которая позволяет снижать корпоративный налог, но не более, чем на 50%.

Не включается в доходы удорожание стоимости активов. Налог на доходы от продажи капитальных активов взимается по той же ставке, что и налог на прибыль (34%). Если при продаже активов образуются убытки, они не могут вычитаться из налогооблагаемой базы.

Отчисления на социальное страхование вносятся работодателем и наемным работником пополам. Общая ставка составляла в 1996 г. 15,3% от фонда заработной платы, т. е. работодатель и работник вносили по 7,65%. облагается не весь фонд заработной платы, а только первые 62,7 тыс. долл. в расчете на каждого занятого. Отчисления имеют строго целевое назначение.

Налог на деловую активность взимается в некоторых штатах, например в Калифорнии. Он включает: налогообложение общего годового оборота предприятия (обычно в пределах 1–2,5%) и налог на фонд заработной платы, составляющий в Калифорнии 1,6%.

Налог с продаж – это косвенный налог на потребление. В США НДС не взимается, а взимается общий налог с продаж: продуктов питания, лекарств, одежды, коммунальных услуг, обычного программного продукта; продаж подрядчикам, производителям, с услуг по ремонту.

США являются одной из немногих развитых стран, где отсутствует федеральный (общегосударственный) налог с продаж. Штаты самостоятельно определяют базу для расчетов налога с продаж, виды продукции, подлежащей налогообложению. Налог с продаж применяется в 44 из 50 штатов США. Этот налог не взимается в штатах Аляска, Делавэр, Нью-Джерси. В остальных штатах ставка колеблется от 3 до 8,25%. Она устанавливается правительствами самих штатов. Наиболее низкая ставка – в Колорадо и Висконсине, наиболее высокая – в Нью-Йорке.

Существуют заметные расхождения по штатам и в отношении видов продукции, облагаемой налогом с продаж. В 44 штатах из 46 от уплаты налога освобождена продажа лекарств по рецептам; в 25 штатах – продажи продуктов питания для домашнего использования; в 31 штате – коммунальные услуги –

потребление газа и электроэнергии резидентами, а также телекоммуникационные услуги; в 8 штатах от налога освобождены продажи одежды и предоставляются льготы беднейшим слоям населения. Почти все штаты освобождают производителей от налога на оптовую продажу и продажу промежуточных товаров, используемых для изготовления товаров, продающихся в розничной торговле. 24 штата освобождают от налога с продаж товары, используемые в производственном процессе, – топливо, смазочные масла и др., и не облагают налогом продажу станков и оборудования.

Ставки налога с продаж колеблются по штатам от 3 до 7%.

Акцизы в США установлены на алкогольные и табачные изделия, услуги на дороги и воздушные перевозки.

Удельный вес налогов в США составляет 27% ВВП, что ниже, чем в большинстве европейских стран. Налоги, дающие наиболее крупные и стабильные поступления, направляются в федеральный бюджет. На долю налогов приходится примерно 70% всех доходов и расходов федерального бюджета США. К ресурсам местных органов управления в США относятся финансы штатов, муниципалитетов, тауншипов (поселков в сельской местности), школьных и специальных округов (дистриктов). В систему местных финансов входят местные бюджеты, а также специальные фонды, финансы предприятий, принадлежащих местным органам власти. В США существует более 83 тыс. местных органов управления, имеющих собственные финансы. Доля налогов в бюджетах разного уровня имеет существенные различия. Так, в федеральном бюджете 45% приходится на долю подоходного налога с физических лиц и 38% на долю поступлений от фондов социального страхования; на корпоративный налог на прибыль падает 9% и на акцизы (пошлины) – 6%. В бюджетах штатов 28% приходится на подоходный налог с физических лиц, 29% – на общий налог с продаж, 15% – на акцизы, включая налоги на автомобильное топливо, табачные изделия и алкогольные напитки; 11% – на поступления от специального страхования (отчисления в страховые фонды по выплате пособий по безработице и потере трудоспособности). На долю других налогов, включающих лицензионные сборы и налоги на добычу полезных ископаемых, приходится 9% доходов штатов. Власти штатов получают перечисления от федерального правительства преимущественно строго целевого назначения – на оказание помощи беднейшим слоям населения, на строительство дорог, мостов и др. Эти средние показатели значительно колеблются по различным штатам, поскольку виды налогов и налоговые ставки, а следовательно, налоговые поступления в бюджеты штатов неодинаковы и бюджеты имеют отличающуюся структуру. Так, пять штатов не взимают общий налог с продаж, а также корпоративный налог; девять штатов – подоходный налог с физических лиц.

Структура налогообложения имеет также существенные различия по штатам. Например, Аляска получает большую часть доходов от налогообложения природных ресурсов, Флорида и Вашингтон не взимают подоходный налог с физических лиц и получают 60% доходов от общего налога с продаж; Нью-Гэмпшир имеет 45% поступлений от налогов с продаж; Делавер получает 20% налоговых поступлений от привилегированных сборов от штаб-квартир материнских компаний ТНК, расположенных на его территории; Орегон не взимает налог с продаж и 70% поступлений в бюджет приходится на подоходный налог; Массачусетс и Нью-Йорк имеют 60% поступлений от подоходного налога с физических лиц. В бюджетах местного самоуправления 76% приходится на налог на собственность; 10% – на общий налог с продаж и по 5% на подоходный налог с физических лиц и корпоративный налог.

В бюджетах местных властей налоговые поступления составляют 63% от собственных источников доходов и 40% от всех доходов. Оставшаяся часть собственных доходов (37%) пополняется за счет разнообразных платных услуг: плата за пользование библиотеками, за воду, канализацию. Недостающая часть доходов покрывается в основном за счет бюджетов штатов. Местные власти 30 штатов взимают налог с продаж; 13 штатов – подоходный налог.

Структура бюджетных расходов в США может быть представлена следующим образом*:

- федеральный уровень – 58% всех расходов, в том числе 17% расходов идет на оборону, 20% – на социальное обеспечение, 8% – выплату процентов по государственному долгу;
- уровень штатов – 17% всех расходов, в том числе 6,4% расходов приходится на социальное обеспечение, 3,3% – на образование, 1,6% – на транспорт; 1,5% – на здравоохранение;
- местный уровень – 13% всех расходов, в том числе 8,8% расходов идет на образование, 1,7% – на здравоохранение, по 1,4% – на транспорт и социальное обеспечение.

* Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – Пер. с англ. – М.: Дело, 1998, с. 391.

8.2. Регулирование банковской деятельности

8.2.1. Цели и основные направления регулирования банковской деятельности

Банковское регулирование представляет собой самостоятельную область права, имеющую свою нормативную и институциональную основу. Его целью является оказание содействия в организации банковской деятельности и осуществление контроля (банковского надзора) за ее проведением. Банковская деятельность представляет собой совокупность банковских операций, реализующих следующие функции банков:

- аккумуляция денежных средств путем их привлечения в форме вкладов и последующее размещение средств от своего имени за свой счет в форме кредитования (на условиях возвратности, срочности и платности) экономических субъектов в целях стимулирования развития производства и обеспечения потребностей рынка;
- осуществление финансовых платежей и расчетов между юридическими лицами – хозяйствующими субъектами;
- формирование денежно-кредитной системы государства; осуществление денежной эмиссии; проведение платежных и расчетных операций государства;
- выпуск и размещение финансовых инструментов (облигаций, депозитных сертификатов и др.); участие в операциях на рынке ценных бумаг; осуществление посреднических функций;
- финансирование внешней торговли;
- обслуживание клиентов – физических лиц по депозитным и кредитным операциям;
- осуществление операций по доверенности;
- информационное обслуживание клиентов – предоставление консультационных услуг по финансовым и инвестиционным вопросам;
- хранение ценностей в сейфах банков.

Регулирование банковской деятельности – это опирающийся на систему правовых норм порядок организации и деятельности банков и банковской системы в целом и осуществление контроля за банковской деятельностью со стороны уполномоченных государственных органов.

Необходимость банковского регулирования обусловлена требованиями денежно-кредитной системы и состоянием финансового рынка страны в особенности в условиях нестабильного развития экономики и мировых финансовых рынков.

Денежно-кредитная политика в условиях рыночной экономики выступает важнейшим инструментом достижения макроэкономических целей государства и регулирования на микроэкономическом уровне отношений между экономическими субъектами.

Регулирование банковской деятельности является наиболее строго контролируемой сферой предпринимательской деятельности. Оно направлено на поддержание стабильности и устойчивости банковской системы; обеспечение хозяйственной деятельности субъектов экономических отношений; защиту интересов и удовлетворение потребностей вкладчиков и кредиторов – физических и юридических лиц.

Целями регулирования банковской деятельности являются:

- принятие законов и установление правил, регламентирующих деятельность как национальных, так и иностранных банков на территории страны;
- осуществление контроля за организацией и деятельностью коммерческих банков, за слияниями и поглощениями банков;
- регулирование деятельности банков на финансовых рынках;
- осуществление контроля за эмиссионной деятельностью банков и проведением денежно-кредитной политики;
- проверка банковской отчетности и соблюдения коммерческими банками требований центрального банка;
- осуществление контроля за обеспечением банками интересов клиентов;
- обеспечение стабильности и надежности банков;
- определение совокупности услуг, предлагаемых банками и сберегательными кассами;
- установление экономических нормативов и надзор за их соблюдением с целью обеспечения ликвидности банков.

Основными направлениями регулирования банковской деятельности являются:

- разработка законодательства о банковской деятельности, издание нормативных документов, определяющих структуру и способы осуществления банковского дела и банковского надзора;
- содействие организации и деятельности банков; лицензирование банковской деятельности, контроль за слияниями и поглощениями;
- осуществление контроля за банковской деятельностью путем банковского надзора за ведением банковского дела и соблюдением банковского законодательства.

Регулирование банковской деятельности осуществляется путем реализации двух основных функций: организации и контроля. Организация банковской деятельности осуществляется на основе законодательства, принимаемого на внутригосударственном уровне. Это законодательство в каждой стране имеет свои особенности, обусловленные спецификой сложившихся исторических, экономических и политических условий.

Законодательство по вопросам организации банковского дела касается лицензирования банковской деятельности, слияний и поглощений банков, выполнения банковских операций. Эти функции осуществляются специально уполномоченными государственными органами. Лицензирующему органу на основании закона о банковской деятельности (существуют во всех странах) предоставлено право выдавать лицензии на ведение банковской деятельности. В законодательстве стран предусмотрен перечень банковских операций, который регистрируется при выдаче банковской лицензии. Перечень включает следующие виды банковских операций:

- прием депозитов (вкладов) и других средств на возвратной основе от клиентов-вкладчиков;
- выдача кредитов: потребительского кредита; кредит под залог недвижимости; финансирование торговых сделок;
- финансовый лизинг;
- перевод денежных средств;
- выпуск и оплата платежных документов (кредитных карт, дорожных чеков и платежных поручений);
- выдача гарантий и поручительств;
- операции, совершаемые за свой счет или за счет клиента: а) с инструментами валютного рынка (чеки, векселя, депозитные сертификаты и др.); б) по купле-продаже иностранной валюты; в) с финансовыми фьючерсами и опционами; г) с процентными ставками и валютообменными курсами; д) с оборотными ценными бумагами;
- эмиссия акций и меры по ее обеспечению;
- оказание консультационных услуг предприятиям по структуре капитала, промышленной стратегии, слиянию и приобретению новых предприятий;
- брокерские услуги на валютных рынках;
- управление портфелем ценных бумаг;
- депозитарные операции и проведение операций с ценными бумагами;
- оценка платежей и кредитоспособности клиентов;
- предоставление в аренду сейфов для хранения ценностей и документов.

Считается обычным, что универсальный банк сочетает традиционные банковские операции (депозитные, кредитные, расчетные) с операциями на фондовом рынке (торговля ценными бумагами, депозитарные услуги). Перечень банковских услуг настолько широк, что в ряде стран не делается различий между коммерческим и инвестиционным банками, что отражается в их законодательстве. В других странах – Италия, Испания, Греция, Португалия – законодательство выделяет различные виды традиционных банковских операций и операции с ценными бумагами.

Лицензирующий орган при регистрации проверяет соблюдение новым банком всех необходимых требований к уставному капиталу, уставным документам и др.

По организационному принципу в банковской системе выделяются: бесфилиальные банки; банки имеющие отделения; банковские группы; банковские холдинги. Сочетание в банковской системе банков разных типов характеризует банковскую структуру страны. Наряду с национальными банками в банковскую структуру входят иностранные банки – отделения, филиалы, дочерние компании, находящиеся под контролем иностранного банка и банковского холдинга.

Расширение сферы деятельности банков и объема операций тесно связаны со слияниями и поглощениями, которые ведут к структурной перестройке банков. Слияния являются основной формой объединения банков и означают, что два или несколько функционирующих банков объединяют свои активы под единым руководством. Причинами слияний могут быть: сокращение операционных

издержек и увеличение объема операций для повышения прибыли; диверсификация банковских операций; объединение ресурсов для увеличения лимита кредитования; увеличение размеров банка и занятие определенных позиций на рынке; затруднения в увеличении собственного капитала; избежание банкротства; решение управленческих проблем; конкуренция со стороны других банков и финансовых институтов.

В связи с тем, что банковские слияния оказывают серьезное воздействие на конкуренцию, во многих странах, в том числе в США, были приняты законы о слияниях и поглощениях компаний и банков. Законодательство ряда стран, например, США, Англии, Германии содержит особые положения, регулирующие процедуру банкротства банков и других кредитных учреждений, имеющих большое социальное значение.

Банковская система двойного подчинения, в соответствии с которой федеральные и местные власти обладают значительными полномочиями в сфере регулирования и надзора за банковской деятельностью, была разработана в США прежде всего для того, чтобы легче было управлять процедурами расширения, слияний и банкротств банков. Штаты имеют возможность осуществлять жесткий контроль и давать разрешения на расширение деятельности банков за пределы конкретного штата.

Ни один новый банк не может начать свою деятельность в США и во многих других странах без разрешения государства. Разрешение на использование различного вида депозитов и других финансовых инструментов для мобилизации средств банк обязан завизировать во всех важнейших органах регулирования и надзора. Разрешение соответствующих государственных органов необходимо получить также на расширение деятельности банка, строительство нового здания, слияние с другим банком, создание нового отделения, приобретение или создание предприятия небанковского типа. Владельцы банка не могут его закрыть и выйти из дела, не получив на это согласия того государственного органа, которое выдало лицензию на банковскую деятельность. Функция контроля за банковской деятельностью, именуемая банковским надзором, предполагает осуществление мер и средств контроля, направленных как на регулирование банковской системы в целом, так и на контроль за деятельностью каждого конкретного банка.

Система банковского надзора и органы, осуществляющие банковский надзор, различаются по странам. В Англии, Италии, Голландии надзор за деятельностью коммерческих банков осуществляют центральные банки. В Германии, США и Японии существует смешанная система, при которой центральные банки разделяют обязанности по контролю со специально уполномоченными государством органами. Регулирование банковской системы в целом реализуется путем издания различных правил и инструкций, обязательных для исполнения всеми банками, как местными, так и иностранными. Эти документы направлены на поддержание банками определенного уровня ликвидности, минимального размера уставного капитала, регламентацию банковской деятельности. В каждой стране выполнение контрольной функции требует проведения анализа отчетности коммерческих банков, в частности, состояния баланса банка, отчета о соблюдении требований и нормативов регулирующих органов. Помимо финансового состояния банки должны отчитываться о смене руководства банка. В некоторых государствах кандидатура председателя правления банка согласовывается с центральным банком страны. Главным контролирующим органом для коммерческих банков является центральный банк. Одним из важнейших требований банковского надзора является соблюдение банками минимального уровня ликвидности, отчет о котором регулярно представляется в центральный банк. Специальные отчетные коэффициенты устанавливаются для кредитных портфелей банков с целью избежания чрезмерной концентрации кредитных рисков и обеспечения наиболее эффективного использования банковских кредитов. Показатель уровня кредитной задолженности на одного заемщика в США, Японии, Франции, Германии составляет в среднем 15–30% от объема собственных средств банка. В странах с менее развитой финансовой системой в связи с меньшим объемом собственных средств банков максимальный уровень этого показателя составляет 40–50%. Использование показателя, характеризующего уровень кредитной задолженности, обосновывается необходимостью контроля степени зависимости банка от одного заемщика. Большой объем кредитования, приходящийся на одного заемщика, увеличивает риск неликвидности банка, поскольку невозврат кредитов крупным заемщиком может привести к несбалансированности активов и пассивов и в результате к банкротству банка. Согласно подсчетам 80% банкротств финансовых институтов явились следствием несбалансированной кредитной политики.

Важную роль в регулировании кредитной политики банков играют нормы резервирования под

сомнительную задолженность. Уровень создаваемых резервов зависит от оценки качества кредита – чем выше вероятность его невозврата, тем больше ставка резервирования. По сомнительным кредитам обычно применяется 100%-ное резервирование. Поскольку резервирование средств под сомнительную задолженность отвлекает средства из оборота банка, контроль за соблюдением показателя резервирования является важным направлением банковского надзора.

Для обеспечения интересов клиентов коммерческих банков центральный банк разрабатывает инструкции и осуществляет контроль за поддержанием минимального уровня фиксированных активов по отношению к собственным средствам банка, за соотношением между уровнем собственных средств банка и коэффициентом краткосрочной ликвидности банка (отношение краткосрочных пассивов к активам банка). Контроль за соблюдением установленных показателей (коэффициентов) ведется в целях страхования обязательств банка перед клиентами.

В развитых странах существуют также специальные организации, занимающиеся страхованием средств вкладчиков банков. За счет средств таких организаций покрываются потери клиентов как разорившихся банков, так и банков, которые не в состоянии выполнять свои текущие обязательства перед клиентами. Средства специализированных организаций по страхованию банковских вкладов образуются из страховых премий, которые выплачиваются коммерческими банками в определенном проценте от общей суммы банковских вкладов и подлежат контролю органами банковского надзора.

Важной функцией банковского регулирования является контроль за операциями банков с ценными бумагами со стороны специальных комиссий, например, Комиссии по ценным бумагам и биржам в США. Банкам разрешено заниматься определенными операциями с ценными бумагами, приносящими фиксированный доход, – облигациями, депозитными сертификатами и др. Банки, занимающиеся операциями с ценными бумагами, обязаны предоставлять в соответствующую комиссию по ценным бумагам отчет, обычно годовой, по проведенным операциям.

Регулирующим банковскую деятельность органам в развитых странах предоставлено право проводить текущие проверки и контроль за деятельностью коммерческих банков «на местах». Им предоставляется доступ как к бухгалтерской отчетности банков, так и ко всей финансовой документации. Такие проверки ведутся выборочно по наиболее крупным коммерческим банкам и регулярно по тем банкам, которые допускают нарушения в представлении отчетности, в выполнении своих финансовых обязательств по отношению к клиентам – физическим и юридическим лицам. Результаты контрольной проверки содержат определенные требования, которые должны быть выполнены в установленные сроки. В случае невыполнения таких требований регулирующие органы вводят своих представителей в руководство банка для контроля за нормализацией его деятельности.

8.2.2 Международное сотрудничество в регулировании банковской деятельности

Банковские системы государств тесно связаны друг с другом через межбанковские связи транснациональных банков, развитие регионального и международного сотрудничества по формированию мирового рынка банковских услуг, регулирование деятельности филиалов иностранных банков в принимающих странах, создание межгосударственных институциональных органов; функционирование международной платежной системы СВИФТ.

В условиях нарастающей интернационализации банковской деятельности возникла объективная потребность в международном сотрудничестве в области банковского регулирования, направленного на унификацию правил создания банками заграничных филиалов и дочерних компаний и контроля за банковской деятельностью ТНК.

Государства не могут эффективно осуществлять банковский надзор в рамках национальной юрисдикции, не имея возможности контролировать деятельность филиалов иностранных банков на своей территории и не получая доступа к информации о деятельности иностранных филиалов национальных банков за рубежом. Отсюда возникла потребность разработки согласованных международных стандартов регулирования банковской деятельности и форм банковского взаимодействия.

Первым шагом в направлении консолидации национальных правил и банковской практики была деятельность Банка международных расчетов (БМР), в результате которой в 1965 г. была проведена унификация статистики развития международных рынков капиталов, а также правил бухгалтерской отчетности банков для упрощения процедуры международных расчетов. В рамках БМР проводились регулярные консультации руководителей ведущих в мире центральных банков в целях координации

действий в области международных расчетов, что способствовало развитию международного межбанковского сотрудничества. БМР постоянно ведет работу по стандартизации принципов регулирования банковской деятельности.

Международное сотрудничество в области банковского регулирования требовало наличия соответствующего механизма – органа, осуществляющего взаимное согласование принимаемых решений и нормативных документов, содержащих единые стандарты банковского регулирования. Таким органом международного сотрудничества стал Базельский комитет по банковскому надзору, созданный в 1975 г. при поддержке международного валютного фонда (МВФ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) под эгидой Банка международных расчетов. Инициатором его создания была «группа десяти» (G-10), в которую входили руководители центральных банков десяти стран: Бельгии, Канады, Франции, Германии, Италии, Японии, Голландии, Швеции, Англии и США. Затем к ней присоединились Швейцария и Люксембург.

Базельский комитет – это неформальный форум международного сотрудничества, целью которого является формирование единых подходов к вопросам банковского регулирования путем выработки рекомендаций и обмена информацией между органами банковского надзора государств-участников. Базельский комитет проводил разработку соглашений по двум направлениям:

- осуществление консолидированного надзора за банковской деятельностью международных банковских групп;
- разработка международных стандартов достаточности капитала.

В рамках первого направления Базельским комитетом в 1975 г. был подготовлен Доклад по надзору за иностранными учреждениями банков, в котором был изложен принцип разграничения полномочий национальных органов банковского надзора в отношении регулирования деятельности банков, функционирующих на территории нескольких государств. На его основе было принято Базельское соглашение 1975 г. (Базельский конкордат). Целью этого соглашения было усиление контроля за деятельностью иностранных банков и распространение на них совместной компетенции органов банковского надзора государства происхождения и государства пребывания. Основной задачей ставился контроль за деятельностью зарубежных отделений коммерческих банков на основе применяемых в связи с Базельским соглашением консолидированных балансов. При этом контроль за ликвидностью и финансовым состоянием зарубежного отделения банка возлагался на органы страны пребывания; контроль за платежеспособностью банка входил в компетенцию органов страны происхождения, если речь шла об иностранном филиале, и органов страны пребывания, если речь шла о дочернем банке. Недостатком этого документа было отсутствие в нем определения международной банковской группы, в особенности действующей в форме холдинга, в результате чего международная банковская группа рассматривалась как банковское учреждение только в стране происхождения и тем самым могла избежать банковского надзора в стране пребывания дочерних компаний.

В 1983 г. Базельское соглашение было пересмотрено и дополнено двумя новыми принципами: (1) для каждого банка обязателен банковский надзор; (2) осуществление консолидированного надзора. Сущность принципа консолидированного надзора состоит в том, что органы государственноначальника банковского учреждения осуществляют надзор за соблюдением экономических нормативов в банковской деятельности, принимая во внимание всю структуру банковской группы, в которую входит данное банковское учреждение. В Соглашении было оговорено, что если холдинговая компания находится во главе банковской группы, включающей самостоятельные инкорпорированные банки, функционирующие в разных странах, компетентные органы должны осуществлять надзор за такими банками, принимая во внимание всю структуру банковской группы в целом. Соглашение содержало также определение трех типов иностранных (трансграничных) банковских учреждений и их правового положения:

- филиалы, не являющиеся самостоятельными юридическими лицами и представляющие собой неотъемлемую часть материнского банка;
- дочерние компании, выпускающие как самостоятельные юридические лица, созданные в соответствии с законодательством государства пребывания и контролируемые в той или иной степени одним материнским банком;
- совместные банки, являющиеся самостоятельными юридическими лицами по законодательству государства пребывания, но контролирующиеся двумя или более материнскими компаниями, причем необязательно банками.

Соглашение предусматривало достижение сбалансированного распределения функций по надзору за

достаточностью капитала, ликвидностью и платежеспособностью иностранного банковского учреждения между органами страны происхождения и страны пребывания в зависимости от типа иностранного банковского учреждения. Согласно Соглашению надзор за платежеспособностью филиалов иностранных банков входит в компетенцию органов государства происхождения, в то время как платежеспособность дочерних банков является объектом надзора органов обеих государств. Отличие состоит в том, что ранее надзор за платежеспособностью дочерних компаний был в ведении только органов государства пребывания. Такое изменение было обусловлено тем, что платежеспособность материнского банка не может быть оценена точно без учета показателей его иностранных учреждений, являющихся составной частью целостной банковской группы, к которой они принадлежат. Ликвидность филиалов дочерних и совместных банков служит объектом надзора со стороны органов государства пребывания, так как они хорошо знакомы с ситуацией на внутренних финансовых и валютных рынках.

В 1992 г. Базельским комитетом был разработан и принят новый документ под названием «Минимальные стандарты по надзору за международными банковскими группами и их трансграничными учреждениями». В нем развиваются принципы, заложенные в Соглашении 1983 г., однако им придается более четкая направленность и расширяется их содержание. Основные положения минимальных стандартов сводятся к следующему:

- все международные банковские группы и международные банки подлежат надзору со стороны органов государства происхождения, которые должны получать консолидированную финансовую информацию о международных операциях банков и банковских групп;
- создается трансграничное банковское учреждение с обоюдного согласия органов государства пребывания и государства происхождения;
- трансграничного банковского учреждения, функционирующего на территории государства пребывания;
- вышеуказанных стандартов, то они могут применить ограничительные меры вплоть до запрещения создания трансграничного банковского учреждения на своей территории.

Создание иностранного банковского учреждения возможно лишь с согласия органов банковского надзора как государства происхождения, так и государства пребывания, которые предварительно должны определить порядок обмена информацией относительно функционирования иностранного банковского учреждения и консолидированного надзора, основанного на полномочиях органов страны пребывания применять санкции по ограничению или прекращению деятельности такого учреждения, если она не соответствует требованиям «Минимальных стандартов».

В рамках второго направления деятельности Базельского комитета – разработка международных стандартов достаточности капитала. В 1988 г. был разработан документ «Международная конвергенция измерения и стандартов капитала» (International Convergence of Capital Measures and Capital Standards), известный как «Базельское соглашение по капиталу». Это соглашение предполагало создание единого режима в деятельности банков с определением норм, правил и процедур принятия решений.

Основными принципами Базельского соглашения по капиталу являются:

- единообразное определение капитала; унификация требований «достаточности «капитала» на основе разработанных принципов оценки риска; достаточность капитала отражает общую оценку надежности банка, степень его подверженности риску и выражается в процентном соотношении капитала банка к сумме его активов, взвешенных по степени риска;
- принятие пятиуровневой системы оценки рисков, присущих различным видам активов;
- принятие системы взвешенных рисков для определения достаточности капитала;
- унифицированное описание статей баланса; консолидация балансов зарубежных отделений коммерческих банков с балансом головного банка;
- включение внебалансовых счетов в формулу расчета достаточности капитала.

Поскольку Базельский комитет является неправительственной организацией, принятые им соглашения и документы не имеют прямой юридической силы и обязательного характера. Их значение заключается в выработке правовых норм, которые носят формы рекомендаций и оказывают влияние на принятие решений органами банковского надзора. Государства учитывают положения этих документов при создании национального правового регулирования банковской деятельности. Несмотря на некоторые разногласия в трактовке отдельных положений Базельских соглашений, в частности, со стороны Японии, они были приняты всеми ведущими странами мира, в которых сосредоточены крупнейшие международные коммерческие банки. Фактически Базельские соглашения положили

начало применению на практике унифицированных правил деятельности банков разных стран.

Международное регулирование банковской деятельности осуществляется также на основе международных договоров, которые носят как многосторонний, так и двусторонний характер. К числу важнейших международных договоров и документов в области банковской деятельности относятся:

- Женевская конвенция 1930 г. о единообразном законе о переводном и простом векселях;
- Женевская конвенция 1931 г. о единообразном законе;
- Оттавская конвенция УНИДРУА 1988 г. о международном финансовом лизинге;
- Оттавская конвенция УНИДРУА 1988 г. о международном факторинге;
- Унифицированные правила Международной торговой палаты (МТП) по инкассо в редакции 1995 г. (публикация МТП № 522);
- Унифицированные правила и обычаи МТП для документарных аккредитивов в редакции 1993 г. (публикация МТП № 500);
- Унифицированные правила МТП по договорным гарантиям 1978 г. (публикация МТП № 325);
- Унифицированные правила для гарантий по требованию 1992 г. (публикация МТП № 458).

Интернационализация банковской деятельности на основе роста масштабов и сферы деятельности транснациональных банков привела в 90-е годы к возникновению и функционированию международного рынка капиталов, на котором крупный заемщик может получить кредит у неограниченного числа банков, действующих на территории многих государств, выраженный в любых денежных единицах. Важную роль в межфирменных и внутрифирменных отношениях приобрела Международная платежная система СВИФТ (Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunication – SWIFT). Она была создана в 1973 г. в форме акционерного общества на основе бельгийского права с целью осуществления платежей через сеть межбанковских финансовых телекоммуникаций, охватывающих практически все страны мира.

Международное сотрудничество расширяется по следующим направлениям: обеспечение качества кредитов и снижение уровней риска; оценка государственных гарантий по страхованию банковских депозитов и частных банков; в сфере контроля за преступной деятельностью, доступом инсайдеров к ресурсам банка.

8.2.3. Регулирование банковской деятельности в ЕС

Банковское регулирование в ЕС направлено в первую очередь на достижение целей Договора о ЕС: относительно свободы учреждения предприятий, оказания услуг и движения капиталов внутри Союза, а также формирования общего внутреннего рынка, в том числе в банковском секторе экономики. Европейское сотрудничество в области банковского регулирования осуществляется через органы ЕС – Совет ЕС и Комиссию ЕС, имеющую в своем составе Департамент банков и финансовых институтов. Сотрудничество в области банковского регулирования в рамках ЕС в отличие от международного сотрудничества развивалось на основе принятия нормативных актов, имеющих юридическую силу и носящих тем самым обязывающий характер. Оно нашло отражение в банковских директивах ЕС, юридическая сила которых основывалась на Договоре о ЕС (Римском договоре 1957 г.). Директивы с одной стороны создают общие европейские стандарты, оставляя в то же время за странами-членами право иметь собственное законодательство и свободу в выборе методов и средств регулирования. По вопросам правового регулирования банковской деятельности в рамках ЕС было принято более 15 директив, из которых наиболее важными являются:

- Первая банковская директива ЕС от 12 декабря 1977 г. «О координации законов, правил и административных положений, регулирующих организацию и ведение бизнеса кредитных организаций» (77/780/ЕЕС);
- Вторая банковская директива ЕС от 15 декабря 1989 г. с аналогичным названием (89/646/ЕЕС).

К числу других директив в сфере регулирования банковской деятельности относятся:

- Директивы ЕС о консолидированном надзоре 1983 и 1992 г.
- Директива ЕС от 17 апреля 1989 г. «О собственных средствах кредитных организаций» (89/299/ЕС);
- Директива ЕС от 18 декабря 1989 г. «Об индексе платежеспособности кредитных организаций» (89/647/ЕЕС);
- Директива ЕС от 6 апреля 1992 г. «О надзоре за кредитными организациями на консолидированной основе» (92/30/ЕС);

- Директива ЕС от 21 декабря 1992 г. «О мониторинге и контроле за крупными кредитными рисками кредитных организаций» (92/121/ЕЕС);
- Директива ЕС от 15 марта 1993 г. «О достаточности капитала инвестиционных институтов и кредитных организаций» (93/6/ЕЕС);
- Директива об операциях с ценными бумагами 1993 г.;
- Директива ЕС от 30 мая 1994 г. «О схемах по защите вкладов в кредитных организациях» (94/19/ЕС);
- Директива ЕС от 29 июня 1995 г. «Об улучшении надзора за кредитными организациями» (95/26/ЕС).

Помимо перечисленных директив, имеющих решающее значение для банковского регулирования, были приняты и другие директивы, касающиеся бухгалтерской отчетности в кредитных организациях, предотвращения использования кредитных организаций для целей легализации преступных доходов и др.

Основы системы банковского регулирования в рамках ЕС были заложены в Первой банковской директиве, которая:

- устранила большую часть препятствий и ограничений, касающихся учреждения банков и других кредитных организаций, принимающих депозиты и выдающих кредиты;
- разработала общее определение кредитной организации, под которой, согласно директиве, понимается предприятие, чья деятельность заключается в привлечении депозитов (вкладов) или других средств на возвратной основе от вкладчиков и в выдаче кредитов от своего имени и за свой счет. Для открытия филиала кредитной организации государства-члена ЕС требуется получение соответствующего разрешения от уполномоченного органа государства пребывания-члена ЕС;
- установила требование обязательного лицензирования банковской деятельности; определила общие стандарты государственного лицензирования банковской деятельности;
- сформулировала основной принцип сотрудничества органов банковского надзора государств-членов и предложили создать Комитет банковских советников как организационную форму такого сотрудничества;
- ввела порядок открытия филиалов кредитных организаций третьих стран на территории государств-членов.

Вторая банковская директива ставила целью создание единого рынка банковских услуг в рамках ЕС и устранение барьеров на пути трансграничного оказания услуг и открытия филиалов.

Вторая банковская директива основывается на следующих принципах:

- *принцип взаимного признания банковской лицензии* (единая банковская лицензия), который предполагает, что кредитная организация, получившая банковскую лицензию на территории одного государства-члена, осуществляет деятельность на территории любого другого государства-члена как посредством оказания трансграничных услуг, так и путем открытия филиала; это означает, что банковская лицензия, полученная в одной стране-члене ЕС, должна быть признана во всех других странах-членах органами банковского надзора;
- *принцип контроля органов банковского надзора* государства происхождения (страна выдачи лицензии) предполагает ответственность этих органов за осуществление надзорных функций в отношении деятельности кредитной организации, включая банковские операции и за пределами государства происхождения. Органы банковского надзора государства пребывания сохраняют за собой часть контрольных функций, которые не закреплены в нормативных актах европейского законодательства за органами страны происхождения;
- *принцип соблюдения минимальных стандартов*, касающихся деятельности банков; установления размера уставного капитала (собственных средств), необходимого для получения лицензии и ведения дела; требования к контролю за участием кредитных организаций в небанковском секторе экономики; требования к контролю за крупными акционерами.

Европейские стандарты достаточности капитала, изложенные в перечисленных выше директивах ЕС, практически основаны на положениях Базельского соглашения по капиталу 1988 г., что означает применение международных стандартов на региональном уровне. Это касается прежде всего:

- метода расчета величины активов с учетом степени риска;
- использования одинаковых критериев разделения активов по категориям риска;
- определения норматива крупных кредитных рисков, возникающих в связи с крупномасштабным кредитованием одного заемщика.

Вторая банковская директива ЕС, как и Базельское соглашение, признает крупным кредитным риском актив, величина которого составляет более 10% от размера капитала кредитной организации и предусматривает, что максимальная величина этого стандарта не должна превышать 25% размера капитала.

В отношении консолидированного надзора Директивы ЕС исходят из следующих принципов:

- осуществление контроля органами банковского надзора государства происхождения (выдачи лицензии);
- органы государства происхождения осуществляют консолидированный надзор за финансовой стабильностью кредитной организации, определенной такими показателями, как платежеспособность, наличие крупных кредитных рисков, бухгалтерская отчетность, внутренние механизмы контроля; органы банковского надзора государства-происхождения могут проводить инспекционные проверки после предварительного уведомления органов надзора государства пребывания. На последние возложена функция по надзору за ликвидностью филиалов кредитных организаций, открытых на его территории. Надзор за влиянием рыночных рисков на деятельность кредитной организации находится в общей компетенции органов государства происхождения и государства пребывания.

Принцип консолидированного надзора применяется не только к филиалам кредитной организации, расположенным на территории разных стран-членов ЕС, но и ко всем банковским группам, включая те, в которых материнская компания не является кредитной организацией – небанковский холдинг. Кредитные и финансовые организации, входящие в структуру холдинга, во главе которого в качестве материнской структуры находится кредитная организация, подлежат консолидированному надзору со стороны органов того государства, на территории которого лицензирована материнская компания.

Существуют определенные различия в методах регулирования консолидированного надзора в странах ЕС в соответствии с рекомендациями Базельского соглашения: по принципу взаимного признания банковских лицензий; по порядку открытия филиала на территории другого члена ЕС (уведомительный характер); исходя из положения о том, что органы государства пребывания не имеют права запретить открытие кредитной организации, лицензированной в одном из государств ЕС.

8.2.4. Регулирование банковской деятельности в США, Швейцарии, Германии

Регулирование банковской деятельности в США предусматривает соблюдение банками жестких правил, устанавливаемых федеральными органами и органами штатов. Эти правила касаются банковских операций и набора предлагаемых услуг, качества и размера кредитов, достаточности собственного капитала, а также роста объема и расширения перечня услуг, которые используются банками для обслуживания клиентов. Регулирующие органы несут ответственность за сбор информации, необходимой для оценки финансового положения банков в целях защиты клиентов от несения материального ущерба в случае неплатежеспособности банка. Регулирование банковской деятельности в США предполагает защиту депозитов и индивидуальных пенсионных счетов от потерь по долгосрочным сбережениям в рамках пенсионных программ. Это проводится путем страхования депозитов и периодического контроля за политикой и практикой банков с целью обеспечения эффективного и надежного управления общественными средствами.

Регулирование банковской деятельности направлено на устранение дискриминации в предоставлении банковских услуг физическим и юридическим лицам, содействие усилению конкуренции между банками.

В США используется банковская система двойного подчинения, в соответствии с которой федеральные и местные органы власти обладают равными полномочиями в сфере регулирования и надзора за банковской деятельностью. Согласно системе двойного подчинения право выдавать лицензию (чартер в США) на учреждение банка и осуществлять надзор и контролировать деятельность коммерческих банков имеют как федеральное правительство, так и власти отдельных штатов.

Отличительная черта банковской системы США состоит в том, что банки сами определяют свою юрисдикцию, т. е. выбирают органы регулирования и контроля. Подобной практики нет ни в одной другой сфере государственного регулирования. Выбор юрисдикции определяется тем, будет ли банк открывать свои отделения. Вопрос об открытии банком отделений, независимо от того, является банк штатным или федеральным, полностью зависит от властей штатов. Органы контроля над штатными и национальными банками тесно сотрудничают в вопросах проверки деятельности банков и их

финансовой отчетности.

Одна из главных причин сохранения банковской системы двойного подчинения заключается в существовании наряду с крупными многочисленными мелкими сельскими банками, действующими в рамках местных рынков, где конкуренция не столь сильна, как в крупных городах. Таким образом, в США федеральные органы власти не обладают исключительным правом в области организации и контроля за банковской деятельностью, что накладывает отпечаток на всю систему банковского регулирования.

Основы банковского регулирования были заложены принятием Закона о национальных банках в 1863–1864 гг. Впоследствии были приняты: Закон о Федеральной резервной системе (ФРС) (1913 г.), Закон о создании отделений банков (1927 г.), Закон о банковской деятельности (1933 г.), именуемый Законом Гласса-Стигалла, которые составляли базу банковского законодательства до 60-х годов. Значительное развитие банковское законодательство получило в последующий период и особенно в 80-е годы, когда были приняты следующие законы о банковской деятельности, составляющие современную нормативную базу банковского регулирования:

- Закон о банковских холдинговых компаниях 1956 г., с дополнениями в 1966 г. и 1970 г.;
- Закон о слиянии банков 1960 г., с дополнениями в 1966 г.;
- Закон о защите потребительского кредита 1968 г.;
- Закон о равных кредитных возможностях 1974 г.;
- Закон о честной отчетности по кредитам 1974 г.;
- Закон о реинвестициях в местные сообщества 1977 г.;
- Закон о международных банковских операциях 1978 г.;
- Закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением 1980 г.;
- Закон о депозитных учреждениях 1982 г.;
- Закон о конкурентном равенстве в банковском деле 1987 г.;
- Закон о реформе, оздоровлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений 1989 г.;
- Закон о совершенствовании деятельности Федеральной корпорации страхования депозитов 1991 г.;
- Закон о совершенствовании финансовой деятельности 1999 г. Основные положения законодательства США о банковской деятельности можно свести к следующим:
- создание национальных банков осуществляется через правительственный орган – контролера денежного обращения на основе системы выдачи чартеров (лицензий) при наличии собственного капитала, достаточного для открытия банка;
- национальным банкам разрешается создавать отделения на территории штата их пребывания;
- деление банков на коммерческие и инвестиционные; коммерческие банки получили право заниматься гарантированным размещением выпуска новых корпоративных акций и других ценных бумаг;
- страхование вкладов физических лиц в пределах установленной суммы осуществляется Федеральной корпорацией страхования депозитов (ФКСД). Каждый застрахованный банк обязан выплачивать два раза в год страховую премию, размер которой определяется суммой подлежащих страхованию депозитов, независимо от уровня ликвидности банковского баланса;
- осуществление жесткого контроля над банковскими холдингами; на создание холдинга для приобретения другого банка или небанковской организации требуется разрешение Совета управляющих ФРС; все банковские холдинги с контрольным пакетом в двух или большем числе банков обязаны зарегистрироваться в Совете ФРС; должны периодически представлять финансовые отчеты и допускать специалистов ФРС к проверке их учетных книг; разрешена свобода операций между банками и организациями внутри холдинга;
- установление жесткого контроля над слияниями банков, когда два или более банков объединяют свои активы и пассивы и превращаются в единую корпорацию обычно под именем банка-покупателя; любое слияние должно быть одобрено всеми основными учреждениями, ведающими регулированием банковской деятельности. Национальные банки не имеют права на слияние без предварительного разрешения Контролера денежного обращения, а штатные банки – члены ФРС должны получать разрешение Совета управляющих ФРС. ФКСД проверяет все слияния, в которых участвуют застрахованные ею банки, и является основным разрешающим учреждением для застрахованных банков, не входящих в ФРС. До выдачи разрешения на слияние оценивается возможное воздействие слияния на конкуренцию, расширение спектра предоставляемых услуг,

укрепление финансового положения проблемного банка; ФКСД может устраивать слияния банков, находящихся в разных штатах, в целях поглощения крупных, находящихся на грани банкротства, банков, если в границах соответствующего штата не удастся найти подходящего партнера для слияния. Разрешено создание промежуточных банков – национальных банков, специально предназначенных для взятия под контроль активов и пассивов потерпевшего крах банка и управления им от имени ФКСД в течение срока распродажи его фондов. Согласно принятому закону 1994 г. вопросы банковских слияний были выведены из-под юрисдикции штатов;

- банки обязаны информировать клиентов об их правах и обязанностях и защищать интересы потребителей при получении кредитов; банкам запрещено допускать дискриминацию в отношении потребителей, проживающих на территории их деятельности; от банков требуется справедливое и одинаковое отношение к потребителям при выдаче ссуд и в своей депозитной политике;
- использование в банковской практике таких инструментов денежного рынка, как депозитные сертификаты с плавающими процентными ставками;
- установление предельных размеров кредитов, предоставляемых национальными банками; банки имеют право ссужать до 15% своего капитала одному заемщику без обеспечения кредита и до 25% под полное обеспечение кредита заемщиком;
- органы регулирования и надзора обязаны проверять на местах деятельность каждого банка не реже, чем один раз в год, и устанавливать новые лимиты кредитования в случае чрезмерного роста объема операций кредитования под залог недвижимости; ФКСД обязана взимать с рискованно действующих банков более высокие страховые премии, с тем чтобы федеральные гарантии, распространяющиеся на депозиты, не побуждали банки вести рискованную игру со средствами вкладчиков;
- банки не могут предоставлять весь комплекс услуг по страхованию (исключая страхование жизни под обеспечение займов), заниматься брокерскими операциями с недвижимостью, осуществлять гарантированное размещение корпоративных ценных бумаг, если только законы конкретного штата не предоставляют такого права банкам, получившим чартер на их территории;
- ФРС имеет право прекращать операции иностранных банков на территории США, если не осуществляется должный контроль за банками в стране базирования материнской компании; положение об иностранных банках определяется законом о международных банковских операциях. В соответствии с этим закон иностранный банк обязан выбрать один штат в качестве района ведения своих операций и лишь с письменного разрешения властей штата может открывать новые отделения или представительства за пределами штата регистрации. К иностранным отделениям и филиалам применимы нормы обязательных резервов, устанавливаемые ФРС, если активы материнского банка составляют 1 млрд долл. и более. Иностранные банки не обязаны вступать в ФРС, но они могут пользоваться услугами на тех же условиях, что и члены ФРС;
- предоставление (согласно закону 1999 г.) банку права заниматься операциями с ценными бумагами и вести страховую деятельность через финансовые холдинговые компании Finance Holding Companies (ФНС) – принципиально новые институты, создаваемые как дочерние компании самих банков; предполагается, что это будет способствовать формированию единых широко диверсифицированных структур в форме конгломератов.

Основными органами федерального правительства, уполномоченными осуществлять регулирование и надзор за банковской деятельностью, являются: Контролер денежного обращения; Федеральная резервная система (ФРС); Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД).

Определенную роль в банковском регулировании играют Министерство юстиции и Комиссия по ценным бумагам и биржам – КЦББ. На уровне штатов регулируемыми органами являются банковские советы или банковские комиссии штатов по банковской деятельности.

Контролер денежного обращения выдает лицензии (чартеры) на создание новых национальных банков. Контролирует и регулярно (минимум три раза в год) проверяет все национальные банки; он обязан утверждать приемлемые запросы национальных банков о создании новых отделений, а также наделен правом предоставления трастовых услуг; занимается вопросами слияний и приобретений банков; может принимать решения о закрытии неплатежеспособных банков. Контролер денежного обращения находится в структуре Казначейства США. Из 12 тыс. банковских учреждений ему подведомственны 2400 национальных банков, включая крупнейшие банки США, а также 59 филиалов и

отделений иностранных банков.

Федеральная резервная система (ФРС) контролирует и регулярно проверяет все банки, получившие чартер в штатах, а также банковские холдинговые компании, оперирующие в США; определяет резервные требования в отношении депозитов (правило Д); обязана утверждать все запросы банков-членов ФРС о слиянии, создании отделений или наделении полномочиями действовать по чьему-либо поручению (предоставлять трастовые услуги); выдает чартеры, наблюдает и контролирует деятельность международных банковских корпораций, базирующихся в США; осуществляет денежно-кредитную политику в целях поддержания стабильности экономики. ФРС является центральным банком страны и эмиссионным органом; на нее возложены функции определения резервных требований в отношении депозитов. В составе ФРС 12 резервных национальных банков, возглавляет ФРС Совет управляющих, состоящий из 7 членов, назначаемых Президентом и утверждаемых Сенатом на срок не более 14 лет. ФРС имеет частную негосударственную форму собственности; формально ФРС – независимый орган, решения которого не подлежат ратификации президентом или правительством. ФРС несет ответственность за свою политику перед Конгрессом.

Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД) страхует депозиты банков, выполняющих ее правила; утверждает все запросы застрахованных банков о создании отделений, слияниях или наделении правом предоставления трастовых услуг; требует от всех застрахованных банков предоставления отчетов об их финансовом положении.

Министерство юстиции обязано анализировать и утверждать предполагаемые слияния банков, приобретение банков через холдинговые компании с учетом их воздействия на конкуренцию в отрасли, запрещать сделки, если намечаемые организационные перемены ведут к заметному снижению остроты конкуренции.

Комиссия по ценным бумагам и биржам (КЦББ) обязана утверждать приемлемые предложения банков и банковских холдинговых компаний по продаже физическим лицам ценных бумаг, являющихся акциями и долговыми обязательствами.

Банковские советы или комиссии штатов по банковской деятельности выдают чартеры на открытие новых банков; контролируют и регулярно проверяют все банки, получившие чартер в штате. Кроме того, они пользуются правом утверждать заявления банков, оперирующих в границах штата, о создании холдинговых компаний, приобретении филиалов и других банков, учреждении отделений; пользуются правом предъявлять определенные требования к ликвидности и минимальному уровню собственного капитала в отношении банков, получивших чартер в штате.

В Швейцарии регулирование банковской деятельности осуществляется на основе Закона о банковской деятельности Федеральной комиссией по банкам (ФКБ) и на основе Закона о национальном банке Швейцарским национальным банком (ШНБ).

Нормативную базу банковского регулирования в Швейцарии составляют: Закон о банковской деятельности; Указ о банковской деятельности; Указ и Правила Федеральной комиссии по банкам и другие нормативные документы.

Законом о банковской деятельности именуется Федеральный закон от 8 ноября 1934 г. о банках и сберегательных учреждениях, с поправками от 11 марта 1971 г. и 18 марта 1994 г.

Указом о банковской деятельности именуется Указ по применению Закона о банковской деятельности, который был принят в 1972 г. с поправками, внесенными в 1976, 1980, 1987, 1989, 1994 гг.

Указы и Правила Федеральной комиссии по банкам включают: Указ об иностранных банках в Швейцарии от 1984 г.; Правила в отношении организации и ведения дел федеральной комиссией по банкам от 1975 г.; Правила, определяющие сферу деятельности зарегистрированных аудиторских фирм от 1935 г.; Циркулярные письма ФКБ.

К числу других нормативных документов относятся: Указ в отношении взносов на осуществление контроля над банками и инвестиционными фондами; Тарифы за услуги, связанные с аудитом банков и инвестиционных фондов от 1989 г.; Указ Федерального Верховного суда в отношении процедуры банкротства банков и сберегательных банков от 1935 г.; Федеральный закон об административных процедурах; Закон о национальном банке от 1953 г., с поправками от 1978 г.

Согласно Закону о банковской деятельности *основными направлениями регулирования банковской деятельности* в Швейцарии являются:

- поддержание доверия к банковской системе и ее нормальному функционированию в интересах населения; защита кредиторов банка с целью предупреждения утраты их вкладов, особенно в

отношении владельцев сберегательных вкладов; обеспечение первоочередных выплат банков-банкротов владельцам сберегательных вкладов, а также вкладов, состоящих из отчислений из заработной платы и облигаций, продаваемых за наличные деньги;

- сохранение за Швейцарией репутации центра финансовой деятельности;
- защита швейцарской экономики от чрезмерного экспорта капитала;
- защита банков от чрезмерных изъятий капитала. *Функции банков* определены в Указе о банках.

Банк:

- принимает вклады от населения на коммерческой основе или привлекает депозиты с целью финансирования за собственный счет взаимно несвязанных лиц и учреждений; осуществляет прием вкладов и выдачу ссуд в рамках традиционных банковских операций; или
- получает финансирование в значительных размерах от банков, которые не являются акционерами банка, с целью обеспечить в любой форме за свой счет финансирование взаимно несвязанных лиц или учреждений – финансовых посредников с крупными депозитами (более 500 млн швейцарских фр.), размещенными не менее, чем в 5 банках, и не имеющими депозитов от частных лиц; или
- приобретает на основе твердых обязательств или на комиссионной основе ценные бумаги, привилегированные акции или облигации с целью предложения их в открытую продажу на первичном рынке.

Под действие Закона о банковской деятельности не подпадают все небанковские организации, которые не имеют права принимать вклады от населения на коммерческой основе. Исключение составляют Швейцарский национальный банк (центральный банк), почта, органы общественного управления (федеральные, кантональные местные), которые имеют право на прием депозитов от населения на коммерческой основе.

Коммерческие операции в деятельности банка четко разбиваются на два направления: привлечение вкладов населения, т. е. работа с физическими лицами, и операции по депозитам с юридическими лицами. Деятельностью банка на коммерческой основе считается процедура, когда от населения постоянно принимаются свыше 20 вкладов. Депозитами не от населения считаются вклады:

- внутренних или иностранных банков и других финансовых организаций, находящихся под правительственным контролем (брокерско-дилерские фирмы, работающие с ценными бумагами, страховые компании);
- акционеров и партнеров с официально оформленным участием в компании-должнике и всех лиц, которые связаны с ними общим делом или семейными отношениями;
- клиентов частных банков, под которыми понимаются банки с неограниченной личной ответственностью партнеров, зарегистрированные в форме индивидуальной частной собственности или товарищества с ограниченной ответственностью, а также частных лиц, которые связаны с этими клиентами семейными отношениями или рекомендованы этими лицами;
- членов кооперативов или ассоциаций при условии, что последние не действуют в финансовом секторе, имеют строго ограниченное число членов и пользуются средствами исключительно для содействия развитию их членов, например, сельскохозяйственные кооперативы, жилищно-строительные кооперативы и общества.

Закон о банковской деятельности применяется с особыми правилами к филиалам, агентствам и представительствам иностранных банков, а также к деятельности, направленной на привлечение иностранными банками депозитов от населения через платного агента в Швейцарии. Закону подчиняется деятельность швейцарских дочерних отделений иностранных банков.

Закон не применяется к брокерам и дилерам, работающим с ценными бумагами. Они подпадают под действие нового Федерального закона о ценных бумагах. В соответствии с циркулярным письмом ФКБ от 1981 г. Закон не применяется также к доверительным собственникам, нотариусам и управляющим инвестициями за счет и риск своих клиентов и не ведущих регулярной банковской деятельности.

К функциям регулирования банковской деятельности относятся: определение порядка лицензирования; установление правил, касающихся деловой активности банков; осуществление банковского контроля и надзора, включая проведение международных операций.

Порядок лицензирования банковской деятельности, определенный Законом, предполагает наличие лицензии Федеральной комиссии по банкам, которая разрешает осуществление коммерческих операций. От лицензирования освобождаются только кантональные банки, имеющие государственную гарантию по своим обязательствам и подлежащие контролю со стороны федеральных органов власти. Допускаются все юридические формы существования банков. Наиболее распространенными являются

акционерные общества и кооперативы. Для получения лицензии требуется выполнение банком (швейцарским или контролируемым иностранным капиталом) следующих условий.

1. Адекватность административной структуры банка характеру профессиональной деятельности: описание в Уставе и внутренних правилах характера и географической территории деятельности; соизмеримость масштабов деловой активности с финансовыми и людскими ресурсами; определение рамок ответственности и процедуры ведения бизнеса и управленческого контроля, включая управление рисками; ведение деловой документации таким образом, чтобы компетентная третья сторона (внешние аудиторы, ФКБ) могла сделать соответствующее заключение; разделение органов управления банка на руководящие и контролирующие; не разрешается совмещение постов в этих органах; крупные и средние банки должны иметь отдел внутреннего контроля (внутренний аудит) для текущих проверок деловых операций; выполнение обязанности банка заранее извещать ФКБ о намерении основать филиал, отделение, агентство или представительство за рубежом.

2. Наличие полностью выплаченного минимального капитала в размере 10 млн швейцарских фр. с достаточным обеспечением.

3. Обеспеченность надлежащим управленческим персоналом: наличие незапятнанной репутации у лиц, которым доверены административные и управленческие должности, и умения обеспечить надлежащее проведение деловых операций. Это требование распространяется только на руководящие должности (членов правления, высшее управленческое звено, руководителей крупных отделов). Наличие у руководящего персонала банка таких качеств, как честность и профессиональная пригодность.

4. Гарантия со стороны физических лиц или корпораций, которые прямо или косвенно владеют не менее, чем 10% капитала в банке или правом голоса либо которые могут реально влиять на деловую активность иным путем (т. е. лиц с официально оформленным участием), в том, что их влияние не причинит ущерба деятельности и надежности банка при осуществлении деловых операций. Факт приобретения или продажи официально

оформленного участия должен заранее сообщаться в ФКБ участвующими в операции лицами и банком. Обязанность сообщать сведения возникает также, когда участие выше или ниже определенного уровня (20%, 33%, 50%). ФКБ может приостановить право голоса лиц с официально оформленным участием, которые не удовлетворяют соответствующим нормам (это касается криминальных или подозрительных элементов).

5. Постоянное проживание лиц, на которых возложено управление, в том месте, где они могут реально и ответственно исполнять свои функции (т. е. в Швейцарии или близлежащих регионах).

6. Необходимость получения дополнительной лицензии для банков с преобладанием иностранного капитала. Таким считается банк, созданный в соответствии со швейцарским законодательством, если иностранные партнеры с квалифицированным участием прямо или косвенно обладают более 50% голосов или оказывают решающее влияние другим образом; если банк является составной частью иностранной банковской группы или финансового холдинга, условием получения дополнительной лицензии является включение швейцарского иностранного банка в систему консолидированного учета и контроля. Дополнительная лицензия требуется также в том случае, когда швейцарский банк попадает под контроль иностранных владельцев или происходит смена иностранных владельцев с официально оформленным участием в банке, контролируемом иностранцами. К банкам с преобладанием иностранного капитала применяются те же правила, регулирующие деловую активность, какие применяются к местным банкам.

Правила, касающиеся деловой активности, включают согласно Закону о банковской деятельности такие показатели, как достаточность капитала, ликвидность, пределы крупного риска, а также условия относительно деловых отношений с родственными сторонами и представления финансовой отчетности.

1. *Достаточность капитала* предполагает обеспечение адекватного соотношения собственного капитала и заемных средств, с тем чтобы банк мог покрыть убытки. Минимальное соотношение (потребность в средствах) устанавливается с учетом риска неплатежа по кредитам и операциям, проходящим по забалансовым счетам, а также курсового риска по открытым позициям иностранной валюты, драгоценных металлов и товаров. Швейцарские требования значительно превышали минимальные нормы, рекомендованные Базельским комитетом в Соглашении 1988 г. В 1995 и 1996 гг. в швейцарские правила были внесены изменения с целью приведения их в соответствие с Базельским соглашением, а также с Директивами ЕС о соотношении собственного капитала и заемных средств и относительно рыночных рисков по ценным бумагам (обыкновенным акциям и долговым

обязательствам), находящимся в коммерческом портфеле.

В Швейцарии в определение капитала включается оплаченная часть акционерного капитала, открытые резервы и публикуемые резервы для покрытия общих банковских рисков (основной капитал), а также публикуемые резервы, финансовые инструменты, сочетающие разные элементы, субординированный срочный долг и дополнительные платежные обязательства членов кооперативных банков (дополнительный капитал). Банки, прямо или

косвенно контролируемые другие банки или финансовые учреждения в стране или за границей, должны иметь консолидированные счета и удовлетворять требованиям, предъявляемым к капиталу в Швейцарии в части неконсолидированного и сводного балансов. Банковская группа или финансовый холдинг с точки зрения контроля рассматривается как целая экономическая единица.

2. *Ликвидность банка* предполагает, что банк должен обеспечить адекватное соотношение между оборотными средствами (ликвидностью в виде наличности) и легко реализуемыми на рынке средствами (общая ликвидность), с одной стороны, и своими краткосрочными обязательствами, – с другой, с тем чтобы своевременно выполнить свои обязательства.

3. *Пределы крупного риска* (или риска при выдаче кредитов) предполагают, что банковские ссуды для любого клиента или инвестиции в любой объект (участие, недвижимость) должны быть пропорциональны капиталу, с тем чтобы ограничить последствия потерь. ФКБ в порядке контроля может потребовать уменьшение ссуды. В 1996 г. швейцарская система была адаптирована в соответствии с Базельским соглашением и Директивой ЕС (92/121/ЕС), согласно которым требования информирования органа контроля вводятся при достижении суммы кредитов 10% от общей суммы процентов на капитал, а максимальный предел составляет 25% от процентов на капитал для каждого должника или группы взаимосвязанных должников.

Полный предельный уровень для банка в целом составляет 80% общей суммы процентов. От банковских групп требуется также информация о крупных рисках, представляемая на консолидированной основе.

Относительно участия банков в предприятиях вне финансового или страхового сектора установлен предел: официально оформленное участие не должно превышать 15%, а общая сумма участия – более 60% капитала банка.

4. *Условие о деловых отношениях с родственными сторонами* предполагает установление порядка выдачи ссуд сотрудникам банка, его основным акционерам или их родственникам, а также родственным компаниям. В основу его кладутся общепринятые принципы банковской деятельности – «держаться на расстоянии вытянутой руки» – во избежание злоупотреблений и использования банков в качестве организаций, «обслуживающих самих себя в лице своих владельцев и управленцев».

5. *Условие о финансовой отчетности* обязывает все банки публиковать годовые отчеты, состоящие из финансового отчета (балансового отчета, счета прибылей и убытков, пояснений в приложении), а также отчета об экономической деятельности. Полугодовые финансовые отчеты обязательны для банков, имеющих баланс свыше 100 млн швейцарских фр.; банковские группы обязаны публиковать также полугодовые сводные финансовые отчеты.

Банки в соответствии с правилами бухгалтерского учета должны соблюдать формы отчетности, содержащиеся в Указе о банках и инструкциях ФКБ, в частности, в отношении создания и аннулирования (списания) скрытых резервов, подлежащих отражению в отчетных документах.

В целях контроля банки обязаны представлять в ФКБ в течение 60 дней подробный ежегодный анализ об их реальных доходах и реальном капитале.

Контроль за банками, осуществляющими международные операции, и банковскими группами с отделениями и филиалами более чем в одной стране, ведется в соответствии с поправкой от 1994 г. к Закону о банковской деятельности, в которой содержится правовая основа для международного сотрудничества и обмена информацией среди контролирующих органов. ФКБ может обеспечивать служебной информацией контролеров иностранных банков или регулирующие органы других финансовых институтов при условии выполнения следующих требований: информация используется исключительно в целях прямого контроля за банками или другими финансовыми посредниками; получатель информации несет официальное обязательство о неразглашении профессиональной тайны; информация не может быть передана без предварительного согласия ФКБ (или общего разрешения в соответствии с международным договором) и передается только компетентным органам власти или органам, уполномоченным осуществлять контрольные функции (аудиторам, ликвидаторам, которые ведают распродажей имущества банкрота); передача информации судебным органам не разрешается,

если речь не идет о международной взаимопомощи в уголовных делах.

Если должны раскрываться секретные сведения, принадлежащие отдельным клиентам, вовлеченные лица составляют сторону по делу и поэтому имеют право быть выслушанными, а также апеллировать против решения ФКБ. Обмен любой другой информацией может происходить на неофициальном уровне.

Швейцарские филиалы иностранных банков уполномочены представлять всю информацию, которая необходима для осуществления консолидированного контроля за их деятельностью, своему головному банку (и косвенно – его контролирующему органу) на условиях, схожих с обменом информацией между органами власти. Так, право предоставления существенных сведений о филиале может быть делегировано головному банку без согласия заинтересованного клиента.

Швейцария является участницей Базельского комитета по контролю за банковской деятельностью, где она представлена директором ФКБ и членом правления Швейцарского национального банка.

В соответствии с Базельским соглашением банковская группа, осуществляющая международную деятельность, контролируется в Швейцарии в качестве единой экономической единицы на консолидированной основе, включая те филиалы, деятельность которых не подпадает под банковское законодательство. Контролирующий орган, отвечающий за головной банк, несет также ответственность за контроль деятельности группы в целом, а филиалы контролируются органами страны пребывания.

Контроль за надлежащим проведением банком деловых операций осуществляется на основе Закона о банковской деятельности. Согласно Закону ФКБ вменяет в обязанность банка проверять экономическую сторону необычных, сложных или важных деловых операций, осуществляемых их клиентами. Не разрешается сотрудничество банка в таких операциях клиента, которые противоправны или нарушают этические нормы. В частности, банки не имеют права принимать, намеренно или по небрежности, денежные средства криминального происхождения или помогать сокрытию таких средств. В обязанности банка, согласно руководящим принципам ФКБ от 1991 г., входит: предупреждать отмывание денег, обнаруживать сомнительные источники их происхождения и бороться с ними, включая проверку личности клиентов; уделять особое внимание проверке происхождения средств в случае необычных операций; информировать власти о подозрительных сделках и клиентах, разрыве деловых отношений; иметь внутренние программы борьбы с отмыванием денег, включая постоянное обучение, аудиторские проверки и учреждение отдела проверки соответствия служащих предъявляемым требованиям.

Определение надлежащего поведения дается в Соглашении о Кодексе поведения швейцарских банков и содержащемся в нем Кодексе добропорядочности банков (КДБ). Соглашение о Кодексе поведения (соглашение о самоконтроле) было заключено между Швейцарским национальным банком (ШНБ) и Ассоциацией банкиров Швейцарии и ее организациями-членами. Его целями являются: установление правил, касающихся проверки личности партнеров по договорам с банками и подлинных владельцев, средства которых находятся в управлении банка; запрет на активное содействие утечке капитала или активное содействие укрытию от налогов; запрет на сообщение неполных или вводящих в заблуждение данных.

За нарушение соглашения Совет по надзору, назначаемый Ассоциацией банкиров Швейцарии, накладывает штраф в размере до 10 млн швейцарских фр. Если штраф не уплачивается, применяется арбитражная процедура.

Кодекс добропорядочности банков пересматривается каждые пять лет после консультаций с ФКБ. Если руководство банка не обеспечивает добропорядочного поведения в бизнесе, ФКБ требует устранения руководителя с любого поста в банковском секторе на определенный срок.

Основными органами банковского регулирования в Швейцарии являются Федеральная комиссия по банкам (ФКБ), частные внешние аудиторы, признаваемые ФКБ, и швейцарский национальный банк (ШНБ).

Федеральная комиссия по банкам (ФКБ) является независимым административным контролирующим органом федерального правительства с полномочиями в сфере правоприменения. ФКБ контролирует соответствие банковской деятельности закону и предпринимает необходимые действия для соблюдения законности. Процедура работы ФКБ регулируется Федеральным законом об административной процедуре. ФКБ поручено контролировать банковскую систему и инвестиционные фонды путем осуществления независимой деятельности. Ее полномочия распространяются также на контроль за операциями с ценными бумагами на бирже, за брокерско-дилерскими операциями, информирование о компаниях-участницах биржевой деятельности и открытых предложениях о продаже

компаний. Под действие закона о ценных бумагах подпадают также универсальные банки, работающие с ценными бумагами. На основе обоих законов они подлежат лицензированию.

Опираясь на широкие юридические полномочия, ФКБ обязана принимать меры в случае нарушения банком закона; необходимые решения для утверждения правопорядка в банковской сфере и устранения отклонений от него. Перечень таких мер перечисляется в Законе о банковской деятельности. К их числу относятся:

- изъятие лицензии, результатом чего является закрытие банка. Такая мера применяется, если нарушаются требования лицензирования или уставные обязанности;
- назначение наблюдателя при возникновении серьезной угрозы интересам кредиторов; наблюдатель контролирует деятельность банка, регулярно представляет отчеты ФКБ, но в деятельность банка не вмешивается;
- смещение лиц с руководящих постов и временное лишение права голоса «неподходящих» акционеров»;
- представление замечаний банкам относительно их финансовых отчетов, рекомендаций, касающихся уменьшения крупных рисков, увеличения капитала;
- сообщение о совершаемых правонарушениях, преследуемых по общему уголовному кодексу, – кантональным властям; об уголовно наказуемых нарушениях Закона о банковской деятельности – Федеральному департаменту финансов; о нарушениях федеральных административных законов – компетентным федеральным органам, например, налоговой инспекции. ФКБ не имеет права применять уголовные санкции. Апелляции на решения ФКБ подаются в Федеральный верховный суд.

ФКБ выпускает циркулярные письма, которые рассылаются во все банки и исполнение которых носит обязательный характер. Для информирования Федерального совета и населения ФКБ публикует ежегодный отчет о своей деятельности, а также сообщает о решениях, представляющих интерес для широких слоев населения.

Члены ФКБ назначаются Федеральным советом (федеральным правительством), но не получают от него инструкций. Число членов ФКБ колеблется от 7 до 10 человек. Все они являются экспертами, выполняющими свои функции на основе частичной занятости. Текущая деятельность ФКБ осуществляется секретариатом, насчитывающим 45 сотрудников, которые являются федеральными госслужащими. ФКБ и ее секретариат не входят в федеральное правительство и только административно связаны с Федеральным департаментом финансов.

Аудиторские фирмы в банковской сфере осуществляют свою деятельность на основе Правил ФКБ, определяющих сферу деятельности зарегистрированных аудиторских фирм. Они выступают в роли исполнителя ФКБ и выполняют поручения о проведении оперативного прямого контроля над банками на местах. О результатах проверок аудиторы информируют ФКБ, которая полностью на них полагается. Только в исключительных случаях ФКБ осуществляет прямой аудит банка. Поэтому ФКБ следит за тем, чтобы зарегистрированные аудиторы соответствующим образом выполняли свои обязанности, чтобы они были независимы от банков, в которых проводят аудиторскую проверку. Расходы на содержание ФКБ взимаются с банков на основе ежегодных взносов согласно балансовому отчету и забалансовым поступлениям по операциям банка, а также оплаты за проведение отдельных дел. Аудиторы назначаются банком и связаны с ним контрактными отношениями, которые регулируются гражданским правом. Расходы по контролю деятельности целиком возлагаются на банки. Гонорары аудиторов выплачиваются непосредственно банками. Аудиторская фирма должна быть зарегистрирована (иметь лицензию) ФКБ. В Швейцарии зарегистрировано 18 аудиторских фирм и 1 аудиторская ассоциация. Лицензия выдается аудиторской фирме при соблюдении следующих требований:

- наличие организации, которая гарантирует профессиональное исполнение аудиторского мандата;
- доказательство того, что аудиторская проверка осуществляется аудиторами, имеющими на это право; главные аудиторы должны иметь дипломы Федерального аудиторского эксперта, достаточные навыки работы и оставаться независимыми;
- аудиторская фирма должна проверять не менее 5 банков.

Каждый банк выбирает независимую внешнюю аудиторскую фирму для проведения ежегодных проверок, а также необъявленных промежуточных проверок. В случаях, когда аудиторы назначаются впервые или заменяются, банк должен получить одобрение ФКБ, которая проверяет способность аудиторов проводить конкретные аудиторские проверки и независимость аудитора от соответствующего банка. Если аудиторы не соответствуют требованиям ФКБ, последняя может

потребовать их замены.

Проверка, осуществляемая банковскими аудиторами, включает: проверку счетов, исполнение требований лицензии, а также требований, налагаемых законом, подзаконными актами и внутренними правилами банка или кодексом поведения (самоконтроль) членов Ассоциации банкиров. Аудиторы представляют подробный ежегодный аудиторский отчет правлению банка и ФКБ, подготовленный в соответствии с требованиями Указа о банках и Правилами ФКБ. Кроме того, ФКБ может потребовать проведения специальных аудиторских проверок внешними аудиторами и запросить любую информацию и подтверждающие документы, необходимые для такой проверки. В случае серьезного нарушения закона аудиторы обязаны немедленно информировать об этом ФКБ.

Швейцарский национальный банк (ШНБ) создан на основе закона о национальном банке. В его функции входит: регулирование денежного обращения; содействие осуществлению платежей и проведению денежно-кредитной политики; предоставление рекомендаций федеральному правительству по вопросам обменных курсов иностранных валют; выдача разрешений на экспорт капитала.

В Германии регулирование банковской деятельности осуществляется на основе банковского законодательства, которое включает общие и специальные федеральные законодательные акты; предписания Немецкого федерального банка (Бундесбанка) и Федерального ведомства по надзору за кредитной деятельностью; законодательные акты местных органов власти. Банковское законодательство Германии закрепляет основные правовые рамки функционирования банковской системы, устанавливает порядок надзора за кредитными институтами и регулирует отношения между банками и их клиентами. Банковское законодательство Германии претерпевает значительные изменения, связанные с участием страны в Европейском Союзе.

Нормативную базу регулирования банковской деятельности в Германии составляют следующие законы и законодательные акты:

1) Основной закон Германии (Конституция), ст. 88, предусматривает создание единого федерального центрального эмиссионного банка, а также возможность передачи его функций Европейскому центральному банку (ЕЦБ) в рамках Европейского союза; статьи 73 и 74 разграничивают сферы ведения федерации и земель в области банковского законодательства;

2) Германское гражданское уложение (ГГУ) и Германское торговое уложение (ГГУ);

3) Генеральный закон о банках 1961 г. (заменил декрет 1931 г. и частичный закон 1934 г.), с изменениями: в 1974 г. – в области валютных операций; в 1976 г. – в отношении крупных кредитов; в 1985 г. – относительно консолидации счетов и о рисках;

4) Закон о Немецком федеральном банке 1957 г. (с изменениями в 1992 г., 1998 г.);

5) Закон о кредитных операциях 1934, 1962, 1976, 1984, 1998 гг.;

6) законодательные акты, регулирующие деятельность отдельных видов банковских институтов (Закон об ипотечных банках, Закон о строительных сберегательных кассах и др.);

7) законодательные акты, регулирующие отдельные виды банковских операций, операции с ценными бумагами (Закон о чеке, Закон о векселе);

8) законодательные акты, регулирующие отношения банка с клиентом (Закон о страховании банковских вкладов, Закон о потребительском кредите, Общие условия заключения сделок банков и сберегательных касс);

9) Предписания Федерального ведомства надзора за банковской деятельностью и Немецкого федерального банка, регулирующие различные аспекты банковской деятельности (принципы достаточности собственного капитала и ликвидности кредитных институтов);

10) законодательные акты местных органов власти (как правило, они относятся к регулированию деятельности сберегательных касс).

Частью законодательной системы Германии являются также многосторонние международные договоры, заключенные в рамках ЕС.

Основным законом, на основе которого осуществляется регулирование банковской деятельности, является *Закон о кредитных операциях*, принятый в 1934 г. Целью этого закона являлось введение государственного контроля за деятельностью кредитных организаций, который, в свою очередь, должен был обеспечивать функционирование кредитной системы и препятствовать банкротству банков. Он действовал с некоторыми изменениями до 1961 г., и его основные положения вошли в действующий с 1 января 1962 г. Закон о кредитных операциях.

Закон о кредитных операциях устанавливает ограничения для деятельности кредитных институтов и организаций, оказывающих финансовые услуги, однако он не затрагивает отдельные решения,

принимаемые кредитными организациями в ходе их деятельности. Это означает, что все риски, связанные с финансовой деятельностью, несут соответствующие кредитные организации. К закону было принято шесть изменений. Первые два изменения, принятые в 1976 г., были призваны заполнить пробелы в законодательстве о надзоре за банковской деятельностью: ограничение предоставления крупных кредитов, запрещение управления банком единоличным владельцем и расширение полномочий соответствующих контролирующих органов. Изменение к закону, принятое в 1984 г. в соответствии с директивой ЕС, было направлено на усиление контроля за группами кредитных институтов, для которых было введено понятие консолидированного надзора помимо уже существующего надзора за деятельностью отдельных кредитных институтов.

Последующие изменения способствовали преобразованию немецкого права в соответствии с Директивами ЕС и были направлены на гармонизацию законодательства о банковском надзоре в рамках ЕС, в результате чего были созданы правовые предпосылки для свободного перемещения банковских и финансовых услуг внутри европейского рынка. В частности, были унифицированы нормы, регулирующие достаточность собственного капитала, порядок регистрации и текущий надзор за деятельностью кредитных организаций, порядок надзора за филиалами кредитных институтов одной страны – члена ЕС в других странах ЕС, порядок консолидированного надзора за кредитными и финансовыми холдингами и др. В соответствии с рекомендацией Европейского валютного института был дополнен перечень банковских операций (в этот перечень были внесены операции с банковскими карточками и банковские операции в сети Интернет). Кроме того, последнее изменение к Закону о кредитных операциях, внесенное в 1998 г., изменило порядок надзора за брокерскими фирмами.

Основные положения Закона о кредитных операциях в последней редакции от 1998 г. сводятся к следующему:

- в сферу действия Закона попадают все организации, занимающиеся банковскими операциями или оказанием финансовых услуг. При этом страновая принадлежность капитала юридического лица не имеет значения. Вводится различный порядок функционирования филиалов иностранных кредитных организаций: филиалы или отделения кредитных институтов, находящихся в других государствах ЕС, для осуществления операций на территории Германии не нуждаются в специальном разрешении. Основной контроль за деятельностью этих филиалов осуществляется соответствующими органами той страны, где находится головная контора. Филиалам кредитных организаций, находящихся в третьих странах, необходимо специальное разрешение Федерального ведомства надзора за кредитными организациями, которое осуществляет контроль за их деятельностью. Для отдельных видов специальных кредитных организаций, таких, как ипотечные банки, сберкассы и инвестиционные компании, существуют специальные законы, которые регулируют их деятельность наряду с Законом о кредитных операциях. Деятельность сберегательных касс регулируется специальным законодательством отдельных земель;

- в Законе устанавливается порядок получения разрешения на совершение банковских операций, а также основания для отказа в подобном разрешении. В отношении правовой формы кредитных институтов закон не устанавливает никаких ограничений, за исключением формы единоличного владельца фирмы, которая была запрещена как форма организации кредитного учреждения в 1976 г.;

- Закон содержит предписания в отношении достаточности собственных средств и ликвидности кредитных институтов. Более детально эти вопросы регулируются специальными нормативными актами – «Принципами достаточности собственного капитала и ликвидности кредитных институтов», которые были изданы совместно Федеральным ведомством надзора за кредитными организациями и Немецким федеральным банком (Бундесбанком);

- с целью ограничения кредитного риска в Закон о кредитных операциях были включены правовые нормы, регулирующие получение крупных кредитов одним заемщиком, кредитов, превышающих один миллион немецких марок, а также кредитов служащим или дочерним предприятиям кредитной организации;

- в Законе установлен перечень банковских операций, о совершении которых кредитные организации обязаны извещать Федеральное ведомство надзора за кредитными организациями. Кроме того, устанавливается порядок предоставления ежемесячных и ежегодных бухгалтерских отчетов в контролирующие органы;

- ряд статей Закона посвящен правовому положению и полномочиям Федерального ведомства надзора за кредитными организациями, а также полномочиям Бундесбанка в области контроля за кредитными организациями.

Особенностью банковского регулирования в Германии, является система отношений между кредитным институтом и его клиентом. Деловые отношения между банком и клиентом осуществляются на основе договоров различных видов, имеющих гражданско-правовой характер. Договорные отношения в немецком законодательстве регламентируются правовыми нормами, содержащимися в Германском гражданском и Германском торговом уложениях. Однако в них нет специальных правовых норм, которые регулировали бы именно банковские сделки. По отношению к банковским сделкам в Германии используются общие нормы, применимые к кредитным, агентским договорам, договорам купли-продажи, комиссии и другими в соответствии с ГГУ и ГТУ. Эти нормы дополняются специальными законодательными актами, такими, как Закон о потребительском кредите, Общие условия заключения банковских сделок, а также Закон об операциях с ценными бумагами и Специальные условия заключения сделок с ценными бумагами и др.

Для защиты банковских вкладов в Германии в 1998 г. был принят Закон о страховании банковских вкладов и выплате возмещения вкладчикам.

Структуру банковской системы Германии отличает многочисленность и разнообразие функционирующих кредитных организаций; универсальный характер банковской системы; высокая доля государственных кредитных учреждений, на большинство из которых возложены не только экономические, но и социальные задачи. Эти особенности, с одной стороны, обеспечивают стабильность банковской системы Германии и соответственно стабильность экономики в целом, с другой стороны, государственные кредитные учреждения, получающие государственную поддержку, создают дополнительные конкурентные преимущества государственным банкам и тем самым затрудняют функционирование частного банковского сектора.

Для представления интересов банков в отношениях с законодательными органами, Бундесбанком, органами надзора и другими государственными органами все группы банков организованы в союзы. Центральные банковские союзы, действующие на уровне федерации, участвуют в парламентских слушаниях при принятии важных законодательных решений, сотрудничают с Бундесбанком и Федеральным ведомством по надзору за кредитными организациями в разработке и унификации правил ведения банковского дела. Действующие на уровне Федерации банковские союзы частных банков, сберегательных касс и кооперативных банков имеют региональные и местные организации. В состав банковских союзов входят ревизионные объединения. Независимо от государственного контроля они осуществляют контроль за деятельностью банков, входящих в состав союза. Соответствующие союзы по группам банков занимаются также организацией системы страхования депозитов, что является частью системы защиты вкладчиков.

Органами регулирования и контроля за банковской деятельностью в Германии являются Федеральное ведомство по надзору за кредитными организациями и Немецкий федеральный банк (Бундесбанк).

Федеральное ведомство по надзору за кредитными организациями действует в соответствии с Законом о кредитных операциях. Оно осуществляет государственный контроль за всеми кредитными учреждениями вне зависимости от их правовой организации. По Закону о кредитных операциях Немецкий федеральный банк обязан тесно взаимодействовать с Федеральным ведомством по надзору за кредитными организациями. Поскольку это ведомство не располагает своими собственными структурными подразделениями в регионах, к практической реализации функции надзора на местах подключается система управлений и отделений Немецкого федерального банка. Управления Федерального банка (центральные банки земель) осуществляют постоянный надзор за кредитными институтами регионов, анализируют поступающую информацию и со своими заключениями отправляют в Федеральное ведомство по надзору, поскольку только оно имеет право применения соответствующих санкций. В ряде случаев для принятия решений в отношении всех кредитных учреждений (или их групп) Федеральному ведомству по надзору требуется согласие Бундесбанка (например, при принятии решений относительно нормативов собственного капитала и ликвидности банка). Немецкий федеральный банк и Федеральное ведомство по надзору за кредитными организациями обязаны сообщать друг другу любую информацию и результаты своих наблюдений, которые могут иметь значение для выполнения ими соответствующих функций. Федеральное ведомство по надзору за кредитными организациями является федеральным верховным органом, который подчиняется указаниям федерального министра финансов. Президент ведомства назначается президентом Германии по предложению федерального правительства, которое должно предварительно согласовать вопрос с Бундесбанком.

Федеральное ведомство осуществляет надзор над 3676 кредитными организациями, в том числе над 2514 германскими кооперативными банками, 607 сберегательными кассами, 223 кредитными банками, 27 ипотечными банками.

Функции банковского надзора в Германии заключаются в разработке стандартных балансовых показателей, контроле за их соблюдением и аудиторской проверке правильности бухгалтерской отчетности. Балансовые показатели определяют допустимые пределы рисков кредитных, рыночных, курсовых колебаний ликвидности прежде всего с точки зрения их соответствия собственному капиталу банков. В задачу Федерального ведомства по надзору входит также проверка методик расчета показателей, положенных в основу индивидуальных систем оценки рисков.

Центральное место в системе германского банковского надзора занимают обязательные *аудиторские проверки*. Процедура их проведения определяется предписанием Федерального ведомства по надзору от 1994 г., которое интересуется прежде всего правильностью интерпретации отчетных данных; проверкой их достоверности занимаются независимые аудиторы, направляющие свои заключения по отчетам в Федеральное ведомство по надзору и Немецкий федеральный банк (Бундесбанк). Балансовые отчеты проверяются на предмет их соответствия правовым и бухгалтерским нормам, а также с целью выяснения финансового положения банков. Особое внимание уделяется выполнению предписаний органов банковского надзора относительно гарантийного покрытия различного рода рисков. Вместе с годовыми отчетами банки обязаны представлять данные об организационной структуре, внутренней бухгалтерской отчетности и системе контроля, зарубежных филиалах, участии в других фирмах, влиянии колебаний процентных ставок на доходы, скрытых резервах, давать подробную расшифровку балансовых данных.

Проверка балансового отчета аудитором предполагает изучение: финансового положения банка, его рентабельности, конкурентоспособности; степени влияния курсовых колебаний на фондовом и валютном рынках; предпринимательской стратегии; отношений с Федеральным ведомством по надзору и Бундесбанком; результатов предшествующих аудиторских проверок.

Проверка обычно осуществляется по двум направлениям: (1) исследование внутрибанковских нормативных документов; (2) изучение контрольных механизмов с точки зрения их соответствия требованиям Федерального ведомства по банковскому надзору и способов применения этих нормативных документов на практике и контрольные механизмы применяются на практике.

Большое значение для аудита имеет степень эффективности работы внутрибанковской ревизионной службы, которой аудитор может порекомендовать выполнение части работы по проверке.

С 1996 г. Федеральному ведомству по надзору были переданы функции надзора за обменными пунктами, а с 1998 г. под непосредственный надзор перешли 7500 компаний, оказывающих разнообразные финансовые услуги. В своей деятельности Федеральное ведомство по надзору за кредитными организациями сотрудничает и опирается на неправительственные организации: Аудиторское объединение германских банков; Ассоциацию немецких банков, объединяющую частные банки; Региональные ассоциации частных банков; Специализированные объединения – Ассоциацию ипотечных банков и Ассоциацию банков для судостроения; Немецкую ассоциацию сберегательных касс; Ассоциацию немецких народных банков и касс взаимного сельскохозяйственного кредита; Ассоциацию банков государственного сектора.

Аудиторское объединение германских банков играет важную роль в осуществлении банковского надзора и обеспечении стабильности банков. Объединение регулярно проводит аудиторские проверки по инициативе банков с целью своевременного обнаружения опасных тенденций в деятельности банков, чтобы избежать их обращений за помощью в Фонд страхования депозитов. Для проведения таких проверок банки обращаются в Аудиторское объединение германских банков, которое является составной частью частной системы страхования вкладов. Членами Объединения являются более 300 банков, которые одновременно участвуют в Фонде страхования депозитов. Объединение проводит до 70 проверок обеспечения безопасности вкладов и 10 проверок финансового состояния банков, желающих вступить в объединение. Работа строится с учетом того, чтобы избежать дублирования деятельности органов банковского надзора. При проверке банков особое внимание уделяется тем направлениям деятельности банков, где риски наиболее высоки, а именно, кредитным операциям, операциям с ценными бумагами и иностранной валютой, депозитным операциям, операциям с производными финансовыми инструментами. Целью таких проверок является выяснение положения банка с собственным капиталом и доходами и защищенности интересов вкладчиков. По итогам проверки Аудиторское объединение указывает банкам на слабые места и дает рекомендации по их

устранению. Объединение может дать предписание банкам о необходимости принятия особых мер, в случае неисполнения которых банк может лишиться членства в Аудиторском объединении.

Немецкий федеральный банк (Бундесбанк) (Deutsche Bundesbank) наряду с федеральным ведомством по надзору за кредитными организациями выполняет важную функцию банковского надзора, а также является эмиссионным банком, банком банков, банком государства и управляет золотовалютными резервами государства. Выполнение Бундесбанком своих функций в качестве банка банков выражается в таких операциях, как хранение обязательных резервов, проведение безналичных расчетов, операции рефинансирования, а также отчасти надзор за банковскими институтами.

Бундесбанк является федеративным банком и в ограниченной степени банком земель. Он ведет банковские счета бюджетов различных уровней, занимается размещением государственных ценных бумаг на рынке капиталов, а также имеет право предоставлять кредиты государственным органам.

Закон о Немецком федеральном банке был принят в 1957 г. С его принятием была реализована ст. 88 Конституции ФРГ 1949 г., и была устранена двухступенчатая система центрального банка (ее составляли Банк немецких земель и центральные банки земель). Закон неоднократно претерпевал изменения, важнейшие из которых были связаны с объединением Германии, а также с интеграционными процессами в рамках ЕС и созданием Европейского валютного союза. В настоящее время закон действует в редакции 1992 г., с изменениями от 1998 г.

Основные положения Закона о Немецком федеральном банке (Бундесбанке) определяют его правовое положение и организационную структуру, полномочия руководящих органов, задачи в качестве составной части Европейской системы центральных банков, взаимоотношения с центральными банками земель, а также с коммерческими банками, государственными учреждениями и органами власти различного уровня. Последние изменения закона в большей степени затронули статьи, касающиеся полномочий Бундесбанка в области денежно-кредитной политики, так как значительная часть этих полномочий перешла к Европейскому центральному Банку.

Законодательство Германии предоставляет Бундесбанку высокую степень независимости в процессе выполнения им своих задач. В частности, в § 12 Закона о Немецком федеральном банке говорится, что Бундесбанк при исполнении своих полномочий не зависит от указаний Федерального правительства. Обязанностью Бундесбанка является поддержание общей экономической политики правительства, насколько это возможно в рамках исполнения банком своих функций как части Европейской системы центральных банков. Предусмотрено сотрудничество и взаимные консультации между федеральным правительством и Бундесбанком: Бундесбанк должен давать советы правительству по основным вопросам денежно-кредитной политики и предоставлять по просьбе правительства необходимую информацию. Федеральное правительство, в свою очередь, обязано приглашать президента Бундесбанка на все заседания, где обсуждаются вопросы, затрагивающие денежно-кредитную политику, например финансирование федерального бюджета. С другой стороны, министры или их представители имеют право присутствовать на заседаниях Центрального банковского совета. Они могут вносить предложения, но не имеют права голоса.

Независимость центрального банка – это средство для выполнения его функций и решения задач, предписанных законом. Наделение центрального банка ответственностью за достижение намеченных целей предполагает обязательную и строгую подотчетность банка. Формально Бундесбанк, который не несет ответственности не перед одним органом власти, обязан публиковать свой годовой отчет и предоставлять информацию о своей деятельности правительству и широкой общественности. Основным капиталом Банка составляет пять миллиардов немецких марок и в соответствии с Законом о Федеральном банке принадлежит федерации. Бюджет Банка подлежит контролю со стороны Федеральной счетной палаты.

Бундесбанку законодательно разрешено выдавать правительству Германии краткосрочные кредиты на общую сумму не более 6 млрд марок. Кредиты также могут выдаваться специальным фондам федерального правительства (Федеральной железной дороге, Федеральной почте, Компенсационному фонду, Европейской программе реконструкции), которые ограничены максимальной суммой в 500 млн марок. Бундесбанку запрещено покупать напрямую облигации, выпущенные государственными ведомствами. Однако с целью регулирования денежного рынка Бундесбанк может покупать облигации на вторичном рынке, прежде всего для воздействия на уровень банковской ликвидности и процентных ставок.

Что касается банковского надзора, то особенность банковской системы Германии заключается в разделении контрольных функций между Немецким федеральным банком и специальным

государственным органом – Федеральным ведомством по надзору за кредитными организациями.

В соответствии с § 3 Закона о Федеральном банке Бундесбанк в качестве центрального банка Германии является неотъемлемой частью Европейской системы центральных банков. Его главной задачей является обеспечение стабильности цен, а также совершенствование системы безналичных расчетов. Бундесбанк призван проводить в Германии единую денежно-кредитную политику, разрабатываемую Европейской системой центральных банков. В связи с переходом ряда полномочий от Бундесбанка к Европейскому центральному банку (ЕЦБ) его функции в качестве центрального банка были существенно изменены. С 1 января 1999 г. Бундесбанк передал Европейскому центральному банку свои полномочия в денежно-кредитной сфере и в области проведения валютной политики. Бундесбанк потерял право на проведение самостоятельной учетной и кредитной политики, политики операций на открытом рынке и политики минимального резервирования. Управление этими инструментами передано совету ЕЦБ, в который вошел президент Бундесбанка. В ведении Бундесбанка остались такие функции, как поддержание объемов денежной массы в обращении, обеспечение экономики платежными средствами, что предполагает выпуск в обращение новых и изъятие старых банкнот, предотвращение появления в обороте фальшивых денег. Немецкие марки, эмитируемые Бундесбанком, остаются единственным законным платежным средством на территории Германии вплоть до 1 января 2002 г., когда в обращение будут выпущены банкноты новой валюты – евро.

Задачи и функции Бундесбанка подверглись значительным изменениям с момента начала третьего этапа создания Европейского и Валютного союза. В частности, центральные банки стран-участниц обязались перевести валютные резервы на общую сумму 40 млрд евро в Европейский центральный банк. Доля Бундесбанка составляет 12,2 млрд евро (15% составляет золото и 85% – валютные резервы). Для проведения крупных операций со своими золото-валютными резервами странам-участницам зоны евро необходимо разрешение ЕЦБ, чтобы обеспечить проведение единой денежной политики и согласованной политики обменного курса.

Руководящими органами Бундесбанка являются Центральный банковский совет и Совет директоров. Центральный банковский совет, высший орган Бундесбанка, возглавляется президентом Бундесбанка. Кроме него в Совет входят его заместитель, 9 президентов центральных банков и другие члены совета. Совет издает директивы, касающиеся руководства и управления банком, разграничивает области компетенции других органов банка, если это не предписано Законом о Федеральном банке.

Совет директоров Бундесбанка является исполнительным органом банка и отвечает за исполнение решений Центрального банковского совета. Он также несет ответственность за операции с банками в Германии, валютные операции и операции на открытом рынке по поручению совета ЕЦБ. В состав Совета директоров входят президент Бундесбанка, вице-президент и другие члены (до 6 человек). Председателем Совета директоров, как и Центрального банковского совета, является президент Бундесбанка. Президент, вице-президент Бундесбанка и другие члены Совета директоров назначаются на срок 8 лет президентом Германии по предложению правительства и по представлению Центрального банковского совета.

Девять центральных банков земель выполняют функции главных управлений Бундесбанка. Центральные банки земель отвечают за операции с местными органами власти и банками. При ландесцентральбанках созданы советы, состоящие из представителей банковской системы страны, различных отраслей экономики и профессиональных союзов. Советы выполняют функции совещательного органа, с помощью которого Бундесбанк поддерживает в федеральных землях постоянный контакт с банковскими учреждениями. Центральным банкам земель подчиняются филиалы, которые расположены в крупнейших населенных пунктах страны.

Глава 9. Регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий

9.1. Государственное регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий

Регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий направлено на установление нормативно-правовых отношений, касающихся владения и распоряжения правами на промышленную собственность и результатов научно-технической творческой деятельности – патентами, с целью внедрения изобретений в производство и их коммерческого использования. Передача технологий предполагает передачу на основе договорных отношений результатов научно-

технической деятельности, имеющей конкретную практическую ценность. Коммерческая основа предусматривает возмездность передачи технологии. Под передаваемой технологией понимаются:

- знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной собственности. Промышленные образцы характеризуют эстетическое оформление промышленных изделий, предназначенных для внедрения в производство. Товарные знаки служат прежде всего коммерческим и рекламным целям;
- знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, финансового или иного характера, применяемые в процессе научно-исследовательских разработок, изготовления, реализации и эксплуатации конкурентоспособной продукции, не защищенные охранными документами и не опубликованные полностью или частично, объединяемые понятием «ноу-хау» («знать как делать»). Характерными чертами ноу-хау являются: научно-техническая и экономическая ценность, практическая применимость, отсутствие прямой защиты в качестве промышленной собственности, полная или частичная конфиденциальность.

В зависимости от содержания ноу-хау может быть конструкторское, технологическое, производственное, управленческое, коммерческое, финансовое. Ноу-хау представляется либо в форме документации (чертежей, схем, руководств, инструкций, спецификаций), либо в форме непосредственного производственного опыта специалистов путем «передачи людей» (посылки специалистов), которые владеют и способны применить опыт в определенной области.

Передача технологий предполагает предоставление на условиях обмена результатов производственных научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность. В качестве товара здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, товарных знаков, промышленных образцов, ноу-хау. Технологии поступают в оборот либо на основе отношений купли-продажи, либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами научных исследований и разработок на основе лицензионных соглашений, а также различного рода соглашений о предоставлении технических услуг типа инжиниринг. В зависимости от характера предмета и правовой основы операции по торговле научно-техническими знаниями делятся на два вида: операции по торговле патентами и лицензиями и операции по торговле техническими услугами.

Характерными чертами передачи технологий в современных условиях являются: объективный характер развития обмена научно-техническими знаниями; монополизация научно-технических знаний; проведение крупными фирмами целенаправленной политики в области передачи технологии; использование крупными фирмами внутрикорпорационного обмена технологиями как одного из средств внешнеэкономической экспансии; активное участие в технологическом обмене мелких и средних фирм; усиление противоречий в сфере технологического обмена, что ведет к обострению конкурентной борьбы. Регулирование передачи технологий осуществляется на основе норм гражданского и торгового права, международного права, региональных соглашений.

В основе государственного регулирования передачи технологий лежат правовые нормы, направленные на защиту права собственности на технологические знания, и нормы договорного права, регулирующие договорно-правовые отношения в области патентно-лицензионной торговли.

9.1.1. Патентное законодательство

Законодательство по промышленной собственности любой страны базируется на ее патентном законе. Патентное законодательство является формой охраны собственности на продукты интеллектуального труда (изобретения, патенты) как на составную часть промышленной собственности. Патентное законодательство предоставляет патентовладельцу монопольное (исключительное) право на использование изобретения, пользующегося патентной защитой. Это монопольное право состоит в том, что в течение срока действия патента только он имеет право на изготовление, применение и продажу товаров, воплощающих данное изобретение, или использование определенных методов и способов производства этой продукции. Такие же монопольные права патентное законодательство развитых стран предоставляет владельцам и другим видам промышленной собственности (товарный знак, промышленные образцы, полезные модели, фирменное наименование и др.).

Патент на изобретение – это свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю или его правопреемнику и удостоверяющее наличие у его владельца монопольного права

на использование этого изобретения. Патент дает владельцу титул собственности на изобретение, который обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца.

Патентной защитой пользуются лишь принципиально новые технические изобретения, применяемые в производстве и позволяющие достигать качественно нового технического результата. Различного рода улучшения и усовершенствования, а также технические знания и опыт патентной защите не подлежат, и контроль над ними сохраняется путем засекречивания. Наличие патента исключает свободный доступ конкурирующих фирм к запатентованной новинке и дает возможность патентовладельцу создать лучшие условия производства, повысить производительность труда и получать прибыли выше средних до тех пор, пока новая техника не станет достоянием большинства предприятий отрасли.

За патентовладельцем патент закрепляет правомочия двух видов: имущественные и личные. Под имущественными правомочиями понимаются права на получение материальных выгод из коммерческого использования предмета изобретения. Личные права изобретателя включают права на авторство, на приоритет, право на опубликование своего изобретения и некоторые другие. В США и в других западных странах личные права имеют второстепенное значение, а иногда и вообще отсутствуют у изобретателя. Обычно знания и опыт специалистов, также как и их изобретения, присваиваются фирмами. Принимая специалиста на работу, фирма заключает с ним договор о передаче ей всех прав на будущие изобретения, создаваемые в процессе работы на фирме. Специалисты обязуются не разглашать и не публиковать без разрешения фирмы какие-либо сведения о научно-технических достижениях, разработках, технологии, производственном процессе и т. п., которые создает специалист или о которых он знает в связи с работой на фирме.

Законодательство обеспечивает эффективную защиту интересов предпринимателей, предусматривая строгую ответственность (вплоть до уголовной) специалистов и служащих фирм на разглашение фирменных секретов.

В современных условиях практически все изобретения в развитых странах патентуются, поэтому все новые товары, выпускаемые на рынок, являются запатентованными. Срок обладания патентом определяется законодательством каждой страны и составляет в среднем 15–20 лет. Однако реальный срок действия патента в современных условиях значительно меньше (6–9 лет). Это связано прежде всего с быстрыми темпами развития научно-технического прогресса и появлением у фирм-конкурентов более современных технических решений, обесценивающих старое изобретение. В этом случае патентовладелец теряет заинтересованность в сохранении патента, так как это связано с уплатой пошлин за патент, возрастающих прогрессивно на протяжении срока его действия.

Согласно патентному законодательству, патент действует только на территории той страны, где он выдан. Поэтому для обеспечения патентной защиты изобретения в других странах необходимо запатентовать там данное изобретение. Стремление крупнейших фирм к монополизации рынков привело к быстрому развитию заграничного патентования. Патентная защита за границей дает возможность патентовладельцу не только расширять экспорт своей продукции на рынки стран патентования, делая их недоступными для фирм третьих стран, но и устанавливать при экспорте цены более высокие, чем на внутреннем рынке, и получать за счет этого дополнительные прибыли. Патент защищает его владельца не только от местных, но и от иностранных конкурентов. Если импортные товары не обладают патентной чистотой, то их ввоз обычно запрещается. Это превращает патенты в важнейшее средство конкуренции.

Большинство патентовладельцев, в особенности крупные фирмы, сами используют запатентованные изобретения путем производства и реализации изделий, воплощающих изобретение. Однако в условиях обострения конкурентной борьбы на мировом рынке патент выступает не только и не столько как средство охраны производственной и хозяйственной деятельности патентовладельца, сколько как самостоятельный объект коммерческих сделок. При осуществлении такой сделки патентовладелец полностью или частично уступает свои права на изобретение другому лицу или фирме.

Если патентовладелец за определенное вознаграждение передает полностью собственность на изобретение другому лицу, т. е. передает все вытекающие из патента права на использование изобретения, речь идет о продаже или уступке патента. Такие сделки совершаются на основе патентного соглашения. Здесь происходит продажа изобретения как товара. К продаже патентов прибегают, как правило, мелкие и средние фирмы, изобретатели-одиночки, не располагающие достаточными финансовыми возможностями для самостоятельного использования изобретения. Скупают патенты обычно крупные фирмы, блокируя таким образом проникновение аутсайдеров в сферу их господства.

В случае, если патентовладелец сохраняет право собственности на изобретение и лишь разрешает на определенное время за установленное вознаграждение использовать права, вытекающие из патента, речь идет о купле-продаже лицензии на использование изобретения, пользующегося патентной защитой, осуществляемой на основе лицензионного соглашения.

Лицензией (патентной) называется разрешение, выдаваемое патентовладельцем (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение. Предоставление за границу лицензий на использование изобретений, технических знаний и опыта, а также товарных знаков принято называть международным лицензированием.

Продажа за границу патентов и лицензий – это специфическая коммерческая операция, в качестве объекта которой выступает «невидимый» товар, а именно право на использование запатентованного изобретения, технических знаний и опыта, товарного знака. Продажа лицензий экономически равносильна аренде изобретения как товара, поскольку владелец научно-технических знаний передает права на пользование ими на определенный срок, сохраняя за собой право собственности на них.

Основные принципы патентной системы развитых стран. Патентное законодательство развитых стран предполагает защиту только запатентованных изобретений, отвечающих определенным требованиям:

- *право на изобретение.* Изобретатель имеет монопольное право на использование изобретения в течение срока действия патента. По истечении этого срока изобретение становится достоянием общества. Патентная защита означает, что изобретатель-патентовладелец может запрещать кому-либо другому использовать изобретение, а также привлекать к ответственности нарушителей своих патентных прав. Как говорилось выше, права на так называемые «служебные» изобретения, т. е. изобретения, сделанные изобретателями, работающими на фирме по найму, принадлежат владельцам фирмы. Отсюда возникла разница между понятиями «изобретатель» и «патентвладделец». Сейчас в развитых странах более 80% патентов принадлежат фирмам и в них наряду с изобретателями указываются фирмы-патентовладельцы;
- *патентоспособность изобретения* предполагает, что изобретение должно удовлетворять определенному комплексу требований, без выполнения которых патент не выдается. Основные современные критерии патентоспособности:
 - техническое решение задачи – решения, связанные с созданием новых и совершенствованием существующих машин и оборудования, технологических процессов;
 - новизна – техническое решение признается изобретением только в том случае, если оно неизвестно во всех странах мира. Характерно, что открытая публикация, раскрывающая существо изобретения, сделанная автором изобретения до подачи заявления на патент, порочит новизну изобретения и препятствует выдаче патента;
 - изобретательский уровень – изобретение должно превышать уровень обычного инженерного решения;
 - практическая применимость – возможность промышленного использования изобретения;
- *территориальная ограниченность патентных прав* предполагает, что патент, выдаваемый в какой-либо стране, действует только на ее территории. Однако в настоящее время имеется ряд международных соглашений, дающих возможность получать патенты, действующие сразу в нескольких странах. Например, введен так называемый «европейский» патент, действующий в европейских странах-участницах соглашения;
- *уплата пошлины за выдачу и поддержание патента в силе.* Уровень этих пошлин очень высок, поэтому поддержание в силе патента требует больших расходов. Вследствие этого, изобретатели, не имеющие достаточных денежных средств, вынуждены передавать или продавать свои изобретения.

Изобретатель или патентовладелец может передать свои права на патент другому лицу или фирме полностью или частично на определенных условиях: безвозмездно или за определенную плату (на коммерческой основе). Полная передача прав равносильна продаже патента. Частичная передача предполагает предоставление на определенный срок за установленное вознаграждение прав на использование патента на основе лицензионного соглашения (предметом которого является патентная лицензия).

В лицензионных операциях в качестве объекта выступает право на использование запатентованного изобретения, технических знаний и опыта, товарного знака. Продажа лицензий равносильна аренде

изобретения как товара, поскольку владелец научно-технических знаний передает права на пользование ими на определенный срок, сохраняя за собой право собственности на них.

Основные условия приобретения лицензий:

- товар, который будет производиться по технологии лицензиара, должен обладать высоким уровнем конкурентоспособности по сравнению с существующими на рынке аналогами;
- преимущества технологии лицензиара по сравнению со своими аналогами должно обеспечить лицензиату возможность получения дополнительной прибыли от реализации выпускаемой по лицензии продукции, т. е. его норма прибыли должна быть наивысшей или хотя бы выше средней по отрасли.

Основными критериями выбора объекта при заключении лицензионных соглашений являются высокий научно-технический уровень разработки, низкая себестоимость изготавливаемой продукции, показатели технологического использования продукции в потребляющей отрасли, наличие научно-технических и экономических предпосылок для реализации технологического процесса в производстве.

Патентное законодательство практически всех развитых стран предусматривает обязательный порядок заключения лицензионных соглашений, который предполагает:

- письменную форму оформления лицензионного договора;
- определение типов лицензий: возвратные, перекрестные, принудительные, открытые, обязательные, сублицензии;
- определение видов лицензий по характеру передаваемых прав: неисключительная, исключительная, полная;
- возможность уступки права на патент на основе договора купли-продажи.

В патентном законодательстве большинства стран установлен порядок регистрации лицензионных соглашений и договоров об уступке права на патент. Регистрация может быть обязательной либо добровольной. При регистрации лицензионных договоров в отдельных странах осуществляется контроль в отношении их соответствия действующему в стране законодательству в области лицензирования.

9.1.2. Регулирование в области передачи технологий

Государственное регулирование в области передачи технологий имеет целью создание предпринимателям соответствующих условий реализации результатов научно-технических знаний и опыта как внутри страны, так и за рубежом, а также обеспечение им соответствующей защиты патентных прав на промышленную собственность.

Основными направлениями государственного регулирования в области передачи технологий являются:

- создание законодательной и нормативной базы, обеспечивающей национальным компаниям условия для свободного обмена наукоемкой технологией внутри страны и на мировом рынке;
- охрана и использование объектов промышленной собственности;
- контроль за экспортом и импортом высоких технологий;
- регистрация лицензионных соглашений и других видов коммерческих сделок по передаче технологий;
- контроль за соблюдением антимонопольного законодательства и пресечение недобросовестной конкуренции;
- заключение межправительственных соглашений по обмену и передаче технологий, осуществлению многостороннего научно-технического сотрудничества, где государство определяет цели и направления сотрудничества, реализация которого происходит на частно-предпринимательской основе. В таких проектах обычно используется значительное число объектов промышленной собственности и научно-технических знаний, передаваемых на основе лицензионных соглашений.

Государственное регулирование в области импорта технологий направлено на содействие оптимальному использованию передового зарубежного опыта национальными компаниями в целях повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке и ограничение деятельности иностранных компаний-лицензиаров на внутреннем рынке в условиях либерализации международного лицензионного обмена.

Цель регулирования в области передачи технологий – установление договорно-правовых отношений

в области патентно-лицензионного обмена. Оно опирается на систему законодательных и нормативных актов, предусматривающих порядок охраны и передачи прав на основе лицензионных соглашений на изобретения, промышленные образцы и полезные модели, а также на товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения.

Законодательство об обмене технологиями регулирует порядок заключения, одобрения, введения в силу, регистрации и исполнения лицензионных соглашений и других коммерческих сделок на передачу научно-технических знаний. На обмен технологиями распространяются нормы антимонопольного законодательства относительно лицензирования. Они направлены на защиту национальных продавцов и покупателей лицензий, на упрощение процесса переговоров при заключении лицензионных соглашений и содействуют решению спорных вопросов и разногласий при их рассмотрении в судах.

Законом устанавливается порядок продажи и закупки лицензий. Его положения соответствуют целям предоставления прав на использование объектов промышленной собственности: содействие и создание условий для продажи лицензии на внутреннем и внешнем рынках; контроль за экспортом высоких технологий; соблюдение международных обязательств по передаче технологий.

В большинстве развитых стран действует более жесткий порядок приобретения иностранных технологий, чем порядок передачи национальных разработок за рубеж. Порядок передачи технологий за рубеж обеспечивается системой законодательных и нормативных актов, регламентирующих контроль за выбором отрасли и уровня технологии, расходом валютных средств, требованиями инвестиционного и антимонопольного законодательства. В ряде стран – Японии, Италии, Испании – законодательством установлен разрешительный порядок приобретения иностранных технологий, предусматривающий одобрение заключенных сделок и их регистрацию, а также предварительное согласование этих сделок с соответствующими министерствами и ведомствами. Представленные на одобрение государственным органам контракты и соглашения должны включать описание технологии, сведения об используемых патентах, торговых марках, гарантируемые технические результаты и сроки их получения, размеры вознаграждения и условия платежа. Лицензионные соглашения и договоры о передаче технологий не могут содержать положения, противоречащие нормам антимонопольного законодательства страны. В большинстве развитых стран порядок передачи наукоемкой технологии является либерализованным, а законодательное регулирование направлено в основном на охрану прав промышленной собственности.

Важную роль в государственном регулировании лицензионного обмена играет налоговое законодательство. В развитых странах применяется, как правило, различный порядок налогообложения лицензионных платежей по договорам с отечественными лицензиатами и по договорам с иностранными партнерами, при этом различий между запатентованными и незапатентованными техническими решениями практически нет. По лицензионным соглашениям с отечественными партнерами предполагается начисление различного вида налогов. Выплачиваемые лицензиатом фиксированные платежи по лицензионным соглашениям (единовременный первоначальный платеж, паушальный, поэтапный, минимально гарантированный) должны заноситься в актив предприятия и распределяться на период предполагаемого хозяйственного использования (3–4 года, но не более срока действия договора). У лицензиара эти суммы, как правило, отражаются в пассиве. Лицензиар, однако, не должен отражать в активе объекты промышленной собственности до момента их приобретения третьими лицами. С другой стороны, принадлежащие лицензиару патенты на служебные изобретения, используемые в собственном производстве или передаваемые по лицензии третьим лицам, рассматриваются как имущество (собственность) и подлежат налогообложению. У независимого изобретателя изобретение не облагается налогом на состояние (имущество), даже если оно реализуется на собственном предприятии или путем продажи лицензии. В большинстве случаев данный налог начисляется при использовании изобретения в течение 4–6 лет; в этом случае применяется также налог на прибыль (налоги на доходы).

Среди льгот, предоставляемых работодателями на основании закона своим служащим за использование служебных изобретений, применяется льгота о сокращении наполовину подоходного налога. Аналогичная льгота действует и для свободных изобретателей в течение ряда лет с начала реализации изобретения. В ряде стран предусматривается субсидирование капиталовложений, направляемых на НИОКР и приобретение нематериальных активов, включая патенты, лицензии и т. п.

Законодательством многих стран предусматривается налогообложение лицензионных платежей по договорам с иностранными партнерами. Как и любые доходы юридических и физических лиц, подлежат налогообложению доходы лицензиара в виде лицензионных платежей, поступающих в страну от иностранного лицензиата, при этом налог с лицензионных платежей взывается и государством, в

котором находится лицензиат. Таким образом, между торгующими лицензиями странами лицензиата и лицензиара возникает двойное налогообложение лицензионных платежей.

Для того чтобы избежать двойного налогообложения, страны заключают межправительственные двусторонние соглашения о его отмене. Германия, например, имеет такие соглашения с более чем 50 государствами. В соглашениях с развитыми странами оговаривается, какое из государств будет облагать налогами лицензионные платежи или как это право распределено между договаривающимися странами. Ставки такого налога, как правило, составляют 10 или 15% от суммы лицензионных платежей.

В большинстве развитых стран международные лицензионные договоры предусматривают обложение лицензионных платежей национальных лицензиатов по договорам с иностранными лицензиарами следующими видами налогов: подоходный налог; имущественный налог; налог с предпринимательской деятельности; налог с оборота.

Если есть соглашение об отмене двойного налогообложения, имущественный налог не взимается*.

* *Мухомов В.И.* Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. – М.: ВНИИПИ, 1997, с. 230-232.

Поскольку в большинстве стран отсутствует специальное законодательство, регулирующее договорно-правовые отношения по лицензионному соглашению, такие соглашения рассматриваются как обычные гражданско-правовые сделки, и все вопросы, связанные с их заключением и исполнением, регламентируются нормами гражданского права. Учитывая, что лицензионные соглашения играют ведущую роль в технологическом обмене, государственный контроль за лицензионными сделками в ряде стран является одной из важнейших функций регулирования в области передачи технологий. Этот контроль осуществляется путем регистрации лицензионных соглашений уполномоченными государственными органами: патентными ведомствами, министерствами торговли и промышленности, центральными банками, отраслевыми министерствами, антимонопольными органами. В функцию контроля входит рассмотрение, одобрение и регистрация лицензионных соглашений на основе соответствующего законодательства: патентного, антимонопольного, налогового, а также законов и нормативных актов, регулирующих инвестиционную деятельность и создание совместных предприятий.

В развитых странах, где правовой основой для регистрации лицензионных соглашений об уступке прав на патент является патентное законодательство, порядок передачи технологий и регистрации лицензионных отношений ограничен контролем за охраной объектов промышленной собственности, контролем за экспортом высоких технологий и пресечением недобросовестной конкуренции. Во многих государствах не делается различий в процедуре регистрации внутренних и международных лицензионных договоров. Например, в США, Германии патентное законодательство не предусматривает регистрацию лицензионных соглашений. К числу стран с обязательным порядком регистрации лицензионных соглашений относятся: Бельгия, Италия, Португалия, Канада. В большинстве развитых стран существует декларативный порядок регистрации лицензионных соглашений. Это означает, что патентное законодательство таких стран не предусматривает обязательную регистрацию лицензионных соглашений. Соглашения регистрируются в патентных ведомствах на основании обращения сторон договора, которые должны представить соответствующие документы и квитанции об уплате пошлины. Незарегистрированные лицензионные соглашения считаются действительными в отношении сторон сделки, но не в отношении третьих лиц, действие которых затрагивает права сторон лицензионного договора. К странам с таким порядком регистрации лицензионных соглашений относятся Англия, Франция, Швейцария, Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Австрия, Греция, Испания.

9.2. Государственное регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий в США и Японии

В правовой системе США существует достаточно много законодательных актов, направленных на защиту промышленной собственности и регулирующих передачу технологий. Сюда можно отнести: патентный закон, законы об авторском праве и товарных знаках, антитрестовское законодательство, законы о контроле над экспортом, налоговое законодательство, законы, предусматривающие возможность принудительного лицензирования технологии, законы об охране окружающей среды, о продовольствии, о лекарствах и косметических средствах, об арбитраже и некоторые другие.

Законодательство США в области охраны промышленной собственности, и в частности изобретений,

содержит нормы:

- ограничивающие передачу технологии из США в зарубежные страны;
- особо регулирующие использование изобретений, созданных с привлечением государственных средств;
- дающие преимущества американским физическим и юридическим лицам в использовании изобретений, запатентованных на имя государства.

Патентный закон в США был принят в 1952 г. В 1980 г. в него были внесены существенные изменения (в соответствии с законом 96–517) и в 1997 г. был принят новый закон о совершенствовании патентной системы.

Согласно патентному законодательству США патент, выдаваемый Американским ведомством по патентам и товарным знакам, закрепляет права владельца на 17 лет и запрещает всем другим лицам изготавливать, использовать или продавать запатентованное изобретение без разрешения владельца патента. Нарушение патентных прав приводит к принятию судами США запретительных постановлений и взысканию ущерба. В отношении изготовленных с нарушением патентных прав иностранных товаров можно получить постановление компетентных органов о запрещении их продажи на внутреннем рынке США.

В США используется процедура, в соответствии с которой патент становится открытым только после того, как он зарегистрирован. В Японии и в странах Западной Европы действует система, предусматривающая открытие патента через 18 месяцев после подачи заявки на его получение. Государственное регулирование в области передачи технологии в США направлено на укрепление технологических позиций страны в мире и ограничение передачи новейших и высоких технологий другим странам. В качестве одного из основных ограничений на передачу за границу любой технологии выступает запрет на такую передачу в течение шести месяцев с момента подачи заявки на получение патента. В патентном законе 1952 г. (§ 184) указывается, что никто не имеет права сделать заявку на патентование в иностранном государстве ранее, чем через шесть месяцев после подачи заявки на патент или заявки о регистрации полезного промышленного образца, образца или модели, связанной с изобретением, сделанными в США, если не уполномочен на это разрешением, полученным от комиссара патентного ведомства. Это положение дополняется (§ 185) условием о том, что если лицо, не получив патент на изобретение в США, делает попытку подать заявку на патент в иностранном государстве, то патент, выданный впоследствии в США, считается недействительным.

В патентном законе 1980 г. содержится ряд положений, определяющих роль государства в создании, использовании и реализации изобретений, пользующихся патентной защитой. В частности, большое значение придается регулированию в области изобретений, созданных при поддержке государства.

В разделе 38 патентного закона США, включенного в 1980 г. в виде дополнения в ранее действовавший закон 1952 г., специально устанавливаются права использования изобретений, созданных при содействии государства. В нем (§ 1) сформулированы следующие цели нового дополнения:

- применение патентной системы для содействия использованию изобретений, созданных в результате исследований или разработок, осуществляемых при поддержке государства;
- поощрение максимального участия мелких предприятий в НИОКР, финансируемых государством;
- содействие сотрудничеству между торговыми фирмами и некоммерческими учреждениями, включая университеты;
- содействие коммерциализации и обеспечению общественной полезности изобретений, созданных в США;
- обеспечение получения производителями такого объема прав на изобретение, созданное при поддержке государства, который является достаточным для удовлетворения его нужд и принятия мер против неиспользования или ненадлежащего использования изобретений.

Когда в роли патентообладателя выступает государство, оно может использовать патент в качестве инструмента косвенного регулирования, предоставляя право на использование изобретения по своему усмотрению, тем самым оказывая влияние на развитие технического прогресса в отдельных фирмах и отраслях хозяйства. Ограничивая предоставление принадлежащих государству патентов иностранным фирмам, оно имеет возможность воздействовать на уровень иностранной конкуренции на внутреннем рынке. В большинстве случаев, обладая патентами, американское государство практически закрывает доступ иностранным фирмам к таким изобретениям и ноу-хау. Согласно положениям закона каждая фирма или некоммерческое учреждение после раскрытия сущности изобретения компетентному

государственному органу может принять решение о сохранении своих прав на предмет изобретения или закреплении прав за государством. В случае государственного финансирования НИОКР на контрактной основе в соглашение между фирмой и государственным органом вносится условие о том, что фирма обязана раскрыть государственному органу сущность созданного им в процессе выполнения государственного заказа изобретения, и федеральное правительство может получить право на любое такое изобретение. В соглашении специально оговаривается, что фирма, принявшая решение о сохранении права на изобретение, подает заявки на получение патентов в течение надлежащего времени, а федеральное правительство может получить право на предмет изобретения в США и в других странах, в которые оно подало заявки на получение патентов. В обязательном порядке в соглашении предусматривается условие, устанавливающее, что на любое изобретение, на которое фирма решила сохранить свои права, государственный орган, выступающий в качестве стороны по государственному контракту, получает неисключительную (простую) лицензию, не подлежащую передаче или отмене, на использование изобретения в любой стране, и, если иное не предусмотрено, предоставлять сублицензии любому зарубежному правительству или международной организации в соответствии с межправительственными договорами и соглашениями. Кроме того, государство в лице любого государственного ведомства США может в соответствии с патентным законодательством засекретить любое изобретение, если сочтет это необходимым. Согласно американскому законодательству государство может также аннулировать любые уже выданные патенты на изобретения, связанные с военной техникой и атомной энергией. Указанный режим распространяется и на патенты США, принадлежащие иностранцам.

В законе 1980 г. предусматривается оказание содействия малым предприятиям и некоммерческим учреждениям в использовании изобретений, созданных на основе выполнения правительственных контрактов, однако при условии, что изделия, воплощающие эти изобретения, будут производиться в США. При этом сбывать эти изделия разрешается не только в США, но и на внешних рынках. Такая норма практически запрещает передачу технологии, созданной на основе государственного заказа, в иностранные государства.

Закон о совершенствовании патентной системы, принятый в 1997 г., предусматривает продление срока действия патентов в тех случаях, когда этот срок (20 лет со дня подачи заявки) фактически сокращается в силу длительности срока (23 месяца) обработки патентной заявки в Американском ведомстве патентов и товарных знаков. Закон требует публикации заявок на патенты не позднее 18 месяцев после их подачи (до этого не требовалось публикации заявки). Он содержит также меры по регулированию научно-исследовательской деятельности фирм, где довольно часто нарушаются права изобретателя. Кроме того, вводится обязательное составление всех контрактов в письменной форме. Законом предусмотрена юридическая защита незапатентованных ноу-хау. До этого несанкционированное использование ноу-хау не вызывало юридической ответственности. Для получения защиты ноу-хау компания должна иметь практику коммерческого использования изобретения или провести серьезную подготовку к нему до подачи заявки на патент.

Согласно закону 1980 г. Американское ведомство патентов и товарных знаков (U.S. Patent and Trade Mark Office – PTO) было преобразовано из подразделения Министерства торговли в независимое государственное учреждение под контролем министра торговли. В США в 1998 г. патентным ведомством была зарегистрирована 151 тыс. патентов. По числу выданных в США патентов лидирует компания «ИБМ» (в 1998 г. 2657 патентов). В результате продажи лицензий «ИБМ» получила в 1998 г. более 1 млрд долл. в форме лицензионных отчислений от 1600 различных компаний. Фирма «Сам-сунг» (Республика Корея) в 1998 г. получила в США 1304 патента на изобретения в различных областях от полупроводников до оборудования связи. Наибольшее число регистрируемых в США патентов приходится на программное обеспечение, изобретения в области биотехнологий, предметы электронной коммерции, реализуемые через сеть Интернет. Число патентов, связанных с программным обеспечением, составило в 1998 г. 17,5 тыс. против 1,6 тыс. в 1992 г.

Передача технологии регулируется в США Законом о технологических нововведениях, принятом в 1980 г. В преамбуле закона указывается, что технологические и промышленные нововведения являются главными факторами для достижения национальных экономических, природоохранных, социальных и других целей. Такие нововведения обеспечивают повышение эффективности производства в государственном и частном секторах, создание новых производств и рабочих мест, улучшение сферы услуг и повышение конкурентоспособности американских товаров на мировом рынке. Для этого необходимо более эффективное и широкое использование научно-технических достижений, созданных

университетами и государственными лабораториями, и обеспечение доступа к этим изобретениям частному бизнесу. В связи с этим выдвигается задача усиления кооперации в области передачи технологий между университетами, государственными лабораториями и промышленностью; расширение взаимного обмена результатами НИОКР; осуществление совместных научно-исследовательских проектов. Закон о технологических нововведениях тесно связан с дополнениями к патентному закону от 1980 г., в котором определяется роль малого бизнеса в разработке промышленных нововведений.

В Законе о технологических нововведениях предусмотрены следующие организационные меры, направленные на стимулирование промышленных нововведений:

- создание в аппарате исполнительной власти специализированных организаций по стимулированию разработки и использования новых технологий;
- содействие развитию НИОКР путем создания центров промышленных технологий;
- стимулирование лучшего использования финансируемых правительством НИОКР государственными организациями и частным сектором;
- оказание содействия в развитии НИОКР путем поощрения физических лиц и корпораций, успешно осуществляющих научно-технические разработки;
- оказание содействия в обмене научным и техническим персоналом между университетами, промышленностью и федеральными лабораториями.

Для реализации целей, намеченных Законом о технологических нововведениях, в рамках Министерства торговли было создано в 1980 г. Бюро промышленной технологии с подчиненными ему центрами промышленной технологии, созданными при университетах и лабораториях. В задачи Бюро входит доведение до фирм-разработчиков и иных организаций целей государственной технологической политики и предоставление рекомендаций правительству о мерах в области регулирования рынка технологий на основе предложений частного бизнеса.

В Законе о технологических нововведениях содержится специальный раздел, регулирующий порядок использования принадлежащей государству технологии. В соответствии с его требованиями федеральное правительство по необходимости должно передавать находящиеся в его распоряжении технологии другим государственным учреждениям, как на федеральном, так и на местном уровне, а также частному бизнесу. С этой целью каждой государственной лаборатории предлагается организовать в своем составе отдел по использованию результатов НИОКР. Предполагается, что в любом федеральном ведомстве, в введении которого находится одна или несколько государственных лабораторий, необходимо не менее 0,5% от общих ассигнований расходовать на работу по передаче технологий. При этом в законе содержится положение о том, что отделам по использованию результатов НИОКР в государственных учреждениях запрещается конкурировать с частными фирмами. В Министерстве торговли, кроме Бюро промышленной технологии, создан Центр по использованию принадлежащих государственным органам технологий. Его задачей является сбор, распространение и передача информации о принадлежащих государству технологиях, которые могут найти применение в государственных учреждениях и в частном секторе; создание компьютерного банка данных по выполненным разработкам, доступ к которому за определенную плату может получить любая американская фирма.

Передача технологий осуществляется путем уступки права на патент или на основе лицензионных соглашений. Соглашения об уступке прав на патент подлежат регистрации в патентном ведомстве США; в противном случае новый патентовладелец лишается права получать платежи по предоставляемым лицензиям. Регистрация лицензионных соглашений законодательством не предусматривается. Согласно законодательству регулированию подлежит лицензионная деятельность тех мелких и средних фирм, а также некоммерческих организаций, которые финансируются государством.

Законодательством США предусмотрена процедура одобрения лицензионных соглашений в Государственном департаменте и в Министерстве торговли, если они касаются передачи наукоемких технологий двойного назначения. Передача технологий на основе лицензионных соглашений подпадает в США под действие антимонопольного законодательства. Лицензионные соглашения признаются недействительными, если в них содержатся такие условия, как ограничение экспорта продукции, производимой по лицензии; обязательства лицензиата по закупке сырья и материалов, деталей, узлов; установление контроля за ценами на лицензируемую продукцию. Антимонопольное законодательство США запрещает соглашения, в которых одна сторона обязуется не использовать или не продавать

товары конкурентов. Это означает, что патентовладелец не может ставить условием подписания лицензионного соглашения внесение в него обязательства лицензиата приобретать незапатентованные товары у него, а не у конкурентов.

Нормы антимонопольного законодательства, касающиеся вопросов лицензирования, защищают интересы национальных продавцов и покупателей лицензий, упрощают процесс переговоров при заключении лицензионных соглашений и содействуют решению спорных вопросов и разногласий при рассмотрении их в судах и арбитражах. Основными требованиями в области регулирования и контроля за передачей технологий в США являются:

- обеспечение условий для свободного обмена наукоемкой технологией на рынке;
- охрана объектов промышленной собственности;
- соблюдение в лицензионных договорах положений антимонопольного законодательства;
- выполнение международных соглашений в области технологического обмена.

США является ведущей страной в экспорте и импорте научно-технических знаний. На долю США приходится около 60% мировой торговли технологиями. США получают от экспорта технологий в десять раз больше, чем платят за импорт технологий. Поэтому для США наиболее важное значение имеет регулирование экспорта новейших и высоких технологий.

В Японии законодательство об охране промышленной собственности было принято в 1959 г. В него входят: Закон о патентах, Закон о дизайне, Закон о промышленном знаке, Закон о товарном знаке.

Патентное законодательство, а также Закон о товарных знаках были впоследствии пересмотрены в связи с принятием Японией обязательств в рамках ВТО. В Закон о патентах, в частности, были внесены следующие изменения: спецификационное требование к описанию изобретения приобрело международно-сопоставимый характер; установлен порядок, позволяющий представлять возражения относительно выдачи патента после того, как патент уже выдан; расширена широта охвата патентных рекламаций.

Пересмотр закона о товарном знаке сделал возможной ратификацию в 1996 г. Договора ВОИС о законах по товарным знакам. Пересмотр основных законодательных актов по вопросам промышленной собственности осуществлялся в соответствии с подписанным Японией Соглашением ВТО по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Япония принимала участие в обсуждении проекта Договора о патентных законах, в заключении нового акта Гаагского соглашения по промышленному дизайну. Она осуществляет сотрудничество с патентными органами США и ЕС.

В 1995 г. в Японии было зарегистрировано 353 тыс. патентов на промышленную собственность, в том числе 109 тыс. патентов на изобретения, 145 тыс. на товарные знаки, 64 тыс. на полезные модели, 35 тыс. на промышленные знаки. Количество поданных на регистрацию заявок составляло 604 тыс., из которых 369 тыс. – на патенты на изобретения и 180 тыс. – на товарные знаки.

На долю иностранцев приходилось 13% зарегистрированных патентов на изобретения и 9% поданных заявок. Срок, который проходит с момента подачи заявки до оформления патента, составляет в среднем 5–7 лет, а при патентовании изобретений в области высоких технологий он может превышать 10 лет с момента подачи заявки (микроэлектроника, оптическое волокно, металлокерамика, некристаллические металлы). В 1995 г. Япония ввела ускоренную процедуру утверждения патентных заявок: среднее время, отводимое на рассмотрение и регистрацию патентов и полезных моделей, было сокращено с 32 до 24 месяцев. Для товарных знаков это время сокращено с 31 до 26 месяцев и для промышленных знаков – с 24 до 15 месяцев. Для ускорения рассмотрения заявок японская патентная служба намерена ввести электронную систему подачи заявок. Согласно японской патентной системе заявители не обязаны представлять на момент подачи заявки результаты практического испытания; не требуется ссылаться на прототип (первоначальную технологию); в течение 15 месяцев в заявку можно вносить любые изменения и дополнения.

Патентная система Японии, как и большинства других развитых стран (кроме США), основывается на принципе, что изобретателем признается лицо, которое первым подало заявку на патент в патентное ведомство (*first-to-file principle*). Патентная заявка открыта для ознакомления, что позволяет оспорить приоритет изобретения и дает возможность другим изобретателям избежать лишних затрат, дублируя разработки. Японские компании имеют также возможность ознакомиться с находящимися в патентном бюро заявками иностранных фирм.

В Японии существует система принудительного лицензирования применительно к патентованию иностранных изобретений. Так, после того как иностранная фирма получает патент, компетентные органы могут потребовать от нее оформить лицензию на применение запатентованной технологии

японскими компаниями. Компании Японии прибегают к тактике так называемого «предварительного патентования», когда одновременно подаются несколько патентных заявок по конкретной разработке по определенным технологическим направлениям, основными разработчиками которых являются иностранные фирмы. Система защиты прав на промышленную собственность в Японии имеет свои особенности. Если в других развитых странах главной целью этой системы является обеспечение прав владельца собственности, то в Японии важнейшая задача – обеспечение общественной полезности. В связи с этим в стране первостепенное внимание уделяется практическому использованию инноваций. Правовые формы фактически дают возможность «обхода» патента, блокирующего использование новейшей технической разработки; оказывается поддержка японским компаниям, усовершенствующим зарубежные технологии.

Государственное регулирование в области промышленной собственности в Японии возложено на патентную службу, функционирующую в системе Министерства внешней торговли промышленности. В задачи патентной службы входит:

- проведение на должном уровне экспертиз по выдаче патентов;
- осуществление двусторонней и многосторонней гармонизации законодательства;
- реализация международного сотрудничества, включая техническое содействие развивающимся странам;
- распространение патентной и прочей информации.

В состав японской патентной службы в качестве консультативного органа входит Информационный комитет, задачи которого сводятся к широкому распространению по стране патентной информации, хранению и публикации национальной патентной информации, сбору зарубежной патентной информации.

Министерство внешней торговли и промышленности Японии требует от иностранных компаний, действующих в стране, выдавать лицензии всем японским компаниям, заинтересованным в получении доступа к их технологиям. Министерство установило жесткие ставки лицензионных платежей, выгодные японским компаниям. Иностранная технология предоставляется японским фирмам только при наличии у последних возможностей ее использования в производстве и экспорте, что фирма должна подтвердить. Одновременно предусматривается, что японские компании должны способствовать дальнейшему распространению иностранных технологий путем выдачи сублицензий другим японским фирмам, а также в результате внесения усовершенствований в иностранные технологии.

Регистрацию сделок на импорт технологий осуществляет созданный в 1989 г. Комитет по справедливым сделкам. Существует перечень видов международных сделок, о которых необходимо сообщать в Комитет путем представления копии соглашения в течение 30 дней с даты его подписания. В этот перечень входят сделки со сроком действия более одного года на передачу патентов, предоставление лицензий на использование изобретений, полезных моделей и ноу-хау, а также соглашения об оказании технической помощи. Комитет выносит решение об одобрении или отказе в одобрении соглашения, а при необходимости дает рекомендации по изменению условий соглашения. Лицензионные соглашения, заключаемые между японскими фирмами, на рассмотрение Комитета не представляются. Комитет по справедливым сделкам проверяет соглашения по импорту технологий на соответствие нормам антимонопольного законодательства.

К условиям лицензионных соглашений, подпадающих под действие антимонопольного законодательства, относятся: положения об установлении цен на лицензируемую продукцию на рынке Японии; запрет лицензиату использовать закупленную технологию после истечения срока действия патента; требование о передаче лицензиату усовершенствований лицензиара; предоставление лицензиату исключительных прав на эти усовершенствования. В соответствии с Законом о контроле за валютой и внешней торговлей импорт технологий относится к прямым иностранным инвестициям и порядок их передачи регулируется соответствующими нормативными актами об иностранных инвестициях. В нем содержится требование предварительного либо последующего уведомления Министерства финансов (Банк Японии) и соответствующего отраслевого министерства о заключенных сделках. Соглашение о передаче технологии оценивается с точки зрения влияния технологии на развитие экономики Японии, технологической безопасности, экологии, соответствия национальным стандартам. Предварительное уведомление требуется для сделок, сумма которых превышает 100 млн иен, а также при покупке зарубежной технологии для самолетостроения, производства оружия, взрывчатки, ядерных установок, космической промышленности, сельского хозяйства. Требование уведомлений фактически означает разрешительный порядок импорта зарубежной технологии в

Японию.

Проводимая японским правительством политика либерализации обмена технологиями с другими странами опирается на детально разработанную систему регулирования и контроля за покупкой и продажей лицензий. В основе контроля лежит действующий в стране порядок регистрации и одобрения лицензионных соглашений, регулируемый Законом о патентах, законами о конкуренции, контроле за валютой, о внешней торговле. Существуют разные процедуры регистрации лицензионных соглашений на продажу прав на изобретения, разработанные японскими компаниями, и лицензионных соглашений на закупку иностранных технологий. Это обусловлено различием целей государственного контроля. Основной целью контроля и системы регистрации при продаже лицензий на изобретения, созданные японскими компаниями, является охрана прав промышленной собственности, а также контроль за экспортом высоких технологий и соблюдение международных обязательств по передаче технологий. Регистрация лицензионных соглашений на импорт иностранной технологии направлена на обеспечение контроля за иностранными инвестициями, пресечение недобросовестной конкуренции и соблюдение антимонопольного законодательства. В соответствии с Законом о патентах производится регистрация как исключительных, так и неисключительных (простых) лицензий. В отношении последних регистрация не носит обязательного характера, однако широко используется в целях защиты прав лицензиата.

Совместно с США Япония разработала программу, которая предусматривает объединение патентных ведомств отдельных стран через сеть Интернет. Предполагается создание системы, при которой право на патент, действующий по всему миру, может быть получено путем обращения заявителя только в патентное ведомство его собственной страны. В соответствии с указанной программой Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) с 1999 г. приступила к эксплуатации компьютерной сети, призванной существенно облегчить все процедуры, связанные с регистрацией и обработкой патентных заявок.

Сеть объединит патентные ведомства 167 стран, обеспечивая подачу и обработку патентных заявок в реальном масштабе времени и позволит правительствам обмениваться информацией по интеллектуальной собственности. Эта программа обсуждалась на встрече руководителей патентных ведомств Японии, США, стран Европы в 1998 г. и рассчитана на полное внедрение до 2001 г.

Для предотвращения нелегального использования товарных знаков и логотипов японских компаний правительство страны подписало в 1999 г. Мадридский протокол – международное соглашение, которое устанавливает единые процедуры регистрации и проверки заявок на уровень изобретения.

9.3. Ограничительная деловая практика в области передачи технологий (ОДП)

Ограничение конкуренции в области передачи технологий является нормальной деловой практикой, которая вытекает из использования патентоладельцем монопольных прав на изобретение, установленных соответствующим законодательством. Методы и средства, используемые ТНК для ограничения деловой практики, можно охарактеризовать следующим образом.

Сознательное ограничение распространения технических новшеств. Фирма сама может решить либо вообще не использовать патент в стране его выдачи, либо использовать его только самостоятельно, отказываясь предоставлять на него лицензии другим заинтересованным фирмам. Отсюда создание патентных фондов в руках крупных компаний, которые используются ими для искусственного блокирования рыночных операций конкурентов или целых направлений их научно-исследовательских работ. Например, фирма «Поляроид» таким путем в течение 15 лет препятствовала фирме «Кодак» создать собственную камеру для мгновенного фото, а фирма «Ксерокс» отказывалась выдавать лицензии на 1700 принадлежащих ей патентов.

Ограничение операций лицензиата (покупателя лицензии) как конкурента. Права лицензиата ограничиваются следующим образом:

- по использованию лицензируемой технологии: запрет применять технологию после истечения срока действия соответствующего патента; запрет на проведение лицензиатом самостоятельной технической политики – на проведение НИОКР в определенных направлениях, на приобретение конкурирующей технологии; принуждение лицензиата закупать все улучшения в закупленную ранее технологию у лицензиара (продавца лицензии);
- ограничение свободы коммерческой деятельности лицензиата: предписание уровня производства, допустимой доли рынка, допустимых цен (лимит цен), запрет заниматься производством и сбытом

конкурирующей продукции, установление лимитов на экспорт лицензируемой продукции, требования оплаты лицензии акциями лицензиата, участие в управлении предприятием лицензиата;

- режим платежей: требования платежей за незарегистрированные патенты или патенты, по тем или иным причинам потерявшие силу, многократное взимание платежей, установление гарантируемых сумм платежей.

Образование союзов монополистов на чисто патентной базе. Чаще всего это двусторонние союзы. В их основе лежит перекрестное лицензирование прав на промышленную собственность. Они образуются, когда фирмы осуществляют научно-техническое сотрудничество или владеют зависимыми патентами, без сбора которых в единый блок ни одна из фирм не может начать производство. Такой технологический обмен (что является обычной коммерческой практикой) дополняется разделом рынков, дискриминацией конкурентов и усилением контроля над рынком, так как перекрестное лицензирование позволяет основывать операции не только на собственных патентах, но и на патентах партнера.

Образование патентных пулов. В их основе лежит объединение лицензий по своим патентам в единый блок, закрытый для аутсайдеров. В итоге блокированными от посторонней конкуренции оказываются целые отрасли промышленности, внутри которой члены пула получают свободу как в разделе рынка и ценообразовании, так и в скупке новинок техники. Например, только в США действовали национальные патентные пулы в стекольной и табачной промышленности, производстве антибиотиков, санитарного оборудования, радиотехники, машин для обувной промышленности. Нередко участники пулов группируются вокруг патента или блока патентов и образуют международные картели (например, электроламповый картель, патенты которого находились в административном центре картеля – обществе Фебус (Швейцария). «Дженерал электрик» и «Вестингауз» участвовали в международном электротехническом картеле, куда входили еще 40 фирм разных стран. Эти средства ограничения конкуренции позволяют ТНК перераспределять в свою пользу «технологическую ренту», которую дает частная собственность на результаты научно-исследовательских работ, усиливать свои позиции на рынке в ущерб монополизированным отраслям.

Установление порядка в передаче технологии предполагает деятельность государств по следующим направлениям: использование мероприятий национального государства в защиту своих интересов, т. е. государственное регулирование вопросов, связанных с приобретением иностранной технологии; объединение усилий отдельных стран на региональной основе; разработка принципов получения технологии; использование международных организаций в целях устранения ограничительных условий, связанных с передачей технологии; разработка Международного кодекса поведения в области передачи технологии.

Решение о необходимости выработки Международного кодекса поведения в области передачи технологии было принято Генеральной Ассамблеей ООН в 1974 г. В 1978 г. под эгидой ЮНКТАД был подготовлен проект Кодекса.

Цель Кодекса поведения в области передачи технологии заключается в том, чтобы сформулировать международные нормы, способные обеспечить странам доступ на равноправных и недискриминационных условиях к передовой технологии, которой монопольно владеют ТНК. Проект Кодекса рассматривается как документ рекомендательного порядка. Было достигнуто соглашение по определению объектов и сферы применения Кодекса. Так, его объектами могут быть чисто технологические сделки, технологическое содержание таких сделок, как оказание технической помощи, проекты «под ключ», продажа или предоставление по лицензии прав на объекты промышленной собственности, технологическое содержание соглашений по производственному кооперированию.

РАЗДЕЛ 4. РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ

Глава 10. Регулирование в области конкурентоспособности предпринимательской деятельности

10.1. Содержание понятия «конкурентоспособность предпринимательства»

Конкурентоспособность предпринимательства представляет собой сложное понятие, объединяющее

такие взаимосвязанные понятия, как «конкурентоспособность товара», «конкурентоспособность фирмы», «международная конкурентоспособность» (продукции, фирмы). Конкурентоспособность предпринимательства – это концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей любого конкретного товаропроизводителя, которые реализуются в товарах и услугах, конкурирующих с аналогами других производителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Конкурентоспособность предпринимательства является ключевым фактором в регулировании рыночных отношений. Доля фирмы-производителя на рынке – внутреннем или мировом – определяет ее политику по отношению к другим экономическим субъектам рынка, методы и средства, применяемые в межфирменных отношениях.

Определение уровня конкурентоспособности выпускаемой фирмой продукции на конкретном мировом или отраслевом рынке является одной из важнейших задач. Конкурентоспособность продукции обычно выражается относительными численными или другими показателями, отражающими отличие интересующего товара от товаров-аналогов по технико-экономическим параметрам и способности оптимально удовлетворять определенную потребность покупателя. В основу оценки конкурентоспособности продукции кладется исследование потребностей покупателей, требований рынка, на котором товары, конкурируя между собой, проходят сравнение и проверку на соответствие конкретным потребностям покупателей. Поэтому для объективной оценки конкурентоспособности своего товара на рынке производитель должен при анализе использовать те же технико-экономические показатели (параметры), что и потребитель. Конкурентоспособность продукции на рынке определяется совокупностью следующих показателей:

- *технический уровень* товара, определяемый сопоставлением показателей данного товара с товарами конкурирующих фирм в отношении эксплуатационных качеств и новизны;
- *качественные особенности товара*, а также внешний вид, упаковка, оформление, соответствие вкусам конкретных потребителей;
- *уровень цены товара*, сравниваемый с ценами на аналогичную продукцию конкурирующих фирм.

При определении конкурентоспособности товара большое значение имеют: размеры скидок с цены; сроки поставки; патентная чистота; объем услуг, предоставляемых конкурирующими фирмами покупателям в связи с поставкой товара; организация продавцом технического обслуживания машин и оборудования; система организации технического обслуживания у конкурирующих фирм.

В тех случаях, когда на рынке уже есть продукты-аналоги, за основу анализа, как правило, берутся не потребности, а образец, который пользуется спросом у покупателя и отвечает его потребностям.

Уровень конкурентоспособности изделия по отношению к образцу (эталону), взятому за базу для сравнения, учитывает: показатели качества; технические и экономические характеристики; уровень конкурентоспособности по нормативным требованиям; степень соответствия товара потребностям основных возможных потребителей.

1. Оценка технико-экономических показателей продукции. Технико-экономические показатели продукции дают, как правило, численную характеристику свойств товара и используются при оценке конкурентоспособности товара. Технические показатели характеризуют технический уровень продукции, ее свойства, определяющие основные области применения, и функции, которые продукция должна выполнять в процессе потребления (назначения, надежности и долговечности, технологичности, эргономические, экологические и др.).

Показатели назначения продукции характеризуют технические свойства изделия, обеспечивающие возможность его использования в соответствии с условиями эксплуатации в конкретной стране. К ним относятся:

- классификационные показатели, определяющие специфические особенности продукции, ее принадлежность к конкретному типу или виду (поскольку оценивать конкурентоспособность можно только по продукции, входящей в один класс или группу). К числу таких показателей можно отнести, например, пассажироместимость для легковых автомобилей, автобусов, вертолетов, самолетов; грузоподъемность для грузовых автомобилей, железнодорожных вагонов, вертолетов, самолетов; скорость, мощность для различных типов электродвигателей, электротехнического оборудования;
- показатели технической эффективности, характеризующие новизну технических решений и технического уровня продукции, например, производительность для станков, обрабатывающего оборудования; точность для измерительных приборов; объем перерабатываемой информации в

единицу времени для ЭВМ;

- конструктивные показатели, дающие характеристику основных проектно-конструкторских решений, использованных при создании изделия. К ним относятся, например, габаритные размеры, коэффициент сборности, взаимозаменяемости. Такие показатели обычно применяются для классификации продукции. Их использование для оценки уровня конкурентоспособности изделий ограничено;
- показатели состава и структуры продукции, размеров, веса используются для непосредственного сравнения продукции, например, по процентному содержанию вещества в рудах; концентрации примесей в кислотах;
- показатели надежности и долговечности, оцениваемые, как правило, по результатам испытаний или опробования в работе, характеризуют безотказность в работе без ремонта на протяжении гарантийного срока эксплуатации или установленного ресурса работы. Надежность и безотказная работа изделия должны предусматриваться еще на этапе проектирования и гарантироваться производителем;
- показатели технологичности характеризуют свойства трудоемкости, материалоемкости, себестоимости, обуславливающие оптимальное распределение затрат сырья, материалов и времени на производство единицы изделия;
- показатели эргономические характеризуют продукцию с точки зрения ее соответствия свойствам и особенностям человеческого организма, проявляющимся в процессе использования конкретной продукции. Среди таких показателей можно выделить: гигиенические (освещенность, токсичность, шумность, вибрация, запыленность); антропометрические (соответствие размерам и форме человеческого тела); физиологические, психологические и др. Обычно значения таких показателей определяются национальным законодательством или международными нормами;
- показатели эстетические характеризуют прежде всего внешнюю форму продукции: ее привлекательность, выразительность, эмоциональность воздействия на конкретного потребителя;
- показатели экологические дают оценку соответствия требованиям по защите окружающей среды, определяемым стандартами, нормами и правилами, установленными национальными и международными организациями в области охраны окружающей среды и рационального природопользования. Значения таких показателей (содержание вредных примесей в отработанных веществах, выброс вредных веществ в атмосферу или водоемы) определяются техническими и другими национальными регламентами и подлежат строгому контролю. При их несоблюдении продукция теряет свою конкурентоспособность;
- экономические показатели дают стоимостную оценку затрат покупателя, связанных с приобретением и использованием конкретной продукции. Эти затраты называют ценой потребления продукции.

Технико-экономические показатели товара анализируются с целью выявить количественные показатели, которые могут обеспечить конкурентоспособность изделия на рынке. Для этого каждый показатель изделия обозначается определенной величиной, выраженной в количественных единицах (например, мощность, размер, точность), и рассчитывается процентное отношение величины показателя предлагаемого изделия к величине показателя (образца). Проведя сопоставление по всем техническим показателям, можно получить полный набор показателей, характеризующих отклонения свойств предлагаемого изделия от свойств, требуемых потребителем. Рассчитываемые таким способом показатели по сути и по форме являются индексами, на основе которых происходит сравнение элементов потребности и технического показателя, направленного на его удовлетворение. Такие показатели получили название параметрических индексов.

В целях обеспечения конкурентоспособности своих изделий производитель стремится предложить покупателю изделие с такими техническими показателями, которые в наибольшей степени могут удовлетворить соответствующие элементы потребности, всегда оцениваемые как 100%. Поэтому в результате расчетов получается показатель, характеризующий в обобщенном виде степень удовлетворения потребности, связанной с изделием того или иного класса. Чем выше величина этого показателя, тем полнее в целом удовлетворяются запросы покупателя.

Соответствие изделия потребностям покупателя обычно определяется по товарам производственного назначения и товарам длительного пользования с высокой технологией, где технические показатели играют первостепенную роль и где потребность выражается в выполнении конкретно определенных функций, конечный результат которых обычно имеет количественное выражение.

После проведения анализа конкурентоспособности изделия по техническим параметрам и установления факта его соответствия требованиям потребителей на конкретном рынке анализируется конкурентоспособность продукции по экономическим показателям – анализируемое изделие сравнивается с аналогом по цене потребления, что выражается процентным отношением или индексом цены потребления.

Определение конкурентоспособности по экономическим показателям производится простым арифметическим сложением всех составляющих элементов цены потребления на определенном временном отрезке. Сравниваются цены потребления по изделиям, предназначенным для удовлетворения одной и той же потребности.

2. Оценка качественных особенностей продукции. Выявляется путем анализа требований потребителя к товару, качества и конкурентоспособности продукции на рынке.

(а) *Анализ требований потребителя к товару.* При анализе спроса следует исходить из того, что покупатель сам определяет соответствие предлагаемого ему товара своей конкретной потребности. Поэтому необходимо тщательно анализировать требования потребителя к товарам, обращающимся на рынке, и к конкретным товарам, которым потребитель отдает предпочтение.

Среди общих требований потребителя к товарам можно выделить следующие: новизна и высокий технический уровень изделий; высокое качество изготовления и бесперебойность в эксплуатации; уровень послепродажного технического обслуживания и характер предоставляемых продавцом услуг; благоприятное соотношение цены изделия и полезного эффекта от его использования.

Кроме того, важно знать и специфические требования потребителей в отношении ассортимента и качества изделия, его внешнего вида, способа упаковки и маркировки, использования товарного знака. Специфические требования в ряде случаев обусловлены географическими и климатическими условиями, действующими техническими стандартами, привычками и вкусами потребителей. Так, например, для машин и электротехнических изделий учитываются климатические условия страны-импортера, требующие применения специальных смазочных и изоляционных материалов, лаков и красок, рассчитанных на определенную температуру и влажность. Для товаров широкого потребления учитываются требования рынка к оформлению, цвету, фасонам, размерам, рисункам. Для оборудования, нефтепродуктов, проката и других товаров учитываются применяемые в стране технические стандарты.

К специфическим требованиям следует отнести и требования покупателей к надежности и легкости изделия в эксплуатации, бездефектность, прочность.

При анализе потребительских предпочтений важно прежде всего выяснить, как потребитель производит оценку и выбор товара с учетом характера товара и его назначения (потребительского или производственного).

Так, на рынке потребительских товаров, где происходит все большее приближение требований к объективным качественным показателям товаров в рамках определенного класса стоимости (например, сигареты, стиральные машины, косметика, автомобили), дифференциация продукта происходит прежде всего через индивидуализацию конкретной марки изделия, и предпочтение потребителя определяется во многом престижностью изделия, дизайном, привычками к потреблению определенной марки товара.

Потребители оборудования, как правило, отдают предпочтение специализированному оборудованию перед универсальным. Они стремятся приобрести оборудование по более высокой продажной цене, но с более низкими расходами на его эксплуатацию. Предпочтение потребителей обычно отдается хорошо известной на рынке фирме, которая четко выполняет взятые на себя обязательства и обеспечивает бесперебойность в эксплуатации, своевременное техническое обслуживание и ремонт.

Таким образом, потребитель всегда отдает предпочтение товару, в наибольшей степени удовлетворяющему его потребности, и фирме, обеспечивающей оптимальное соответствие качества, потребительских свойств и цены товара характеру и специфике его требований.

(б) *Анализ качества и конкурентоспособности продукции на рынке.* Качество – это совокупность свойств продукции, характеризующих ее назначение, особенности, полезность и способность удовлетворять определенные потребности потребителей. Качество продукции зависит от: качества сырья и материалов; уровня развития науки и техники; прогрессивности применяемой технологии; организации труда и производства; квалификации кадров. Показатели, характеризующие качество изделия, можно подразделить на показатели качества самой продукции, качества изготовления и качества продукции в эксплуатации.

Уровень качества продукции складывается из технического уровня изделия или качества модели. Например, для машин и оборудования уровень качества определяют: производительность и

универсальность оборудования, стандартизация и унификация моделей, надежность, простота и безопасность в использовании, а также техническая новизна и патентная чистота, долговечность, срок службы без ремонта. Уровень качества изготовления характеризует соответствие готового изделия требованиям нормативно-технической документации на его изготовление, включая соблюдение технологического процесса, технических условий, чертежей, стандартов.

Контроль за качеством изготовления продукции рассматривается как управляющая система, имеющая целью программирование и координацию установления, поддержания и улучшения качества продукции или услуг при наиболее экономном уровне затрат, необходимых для полного удовлетворения требований потребителя. Уровень качества продукции в эксплуатации (потреблении) характеризуется следующими показателями: коэффициент дефектности; затраты на устранение и переделку брака, обнаруженного во время технического контроля; расходы на удовлетворение претензий потребителей в связи с выявлением дефектов или недостатков в процессе эксплуатации или потребления товара.

В фирмах зарубежных стран уровень брака, определяемый с точки зрения экономической рациональности, не превышает 2–3% объема выпускаемой продукции. Для американских фирм нормальным считается допуск брака в размере 1%. Для японских фирм эта норма рассматривается как чрезмерная. Например, японская фирма «Сони», построив в США завод по производству телевизоров (г. Сан-Диего), добилась такого уровня технологии, что в среднем за 200 рабочих дней в году не регистрируется ни одного крупного дефекта.

Оценка качества продукции предполагает: выполнение соответствия показателей качества продукции требованиям потребителей; выбор в случае необходимости направлений улучшения ее качества.

Под конкурентоспособностью продукции понимается совокупность характеристик продукта, отличающих его от продуктов-аналогов по степени удовлетворения конкретных потребностей индивидуального потребителя и по уровню затрат на его покупку и последующее использование. Конкурентоспособность продукции – это ее способность быть выделенной покупателем из других групп аналогичных товаров, предлагаемых фирмами-конкурентами благодаря более высоким потребительским свойствам и технико-экономическим параметрам. Именно на рынке товары, конкурируя между собой, проходят сравнение и проверку потребителем на соответствие его потребностям.

Конкурентоспособность продукции определяется ее сравнением с аналогичной продукцией, пользующейся спросом на конкретном рынке и отличающейся от аналогов по степени удовлетворения определенных потребностей покупателей и их индивидуальных требований к продукту по таким показателям, как продажная цена товара и стоимость потребления товара (расходы на эксплуатацию или коммерческое использование товара: техническое обслуживание и ремонт). В сумме эти расходы составляют цену потребления. При определении конкурентоспособности товара именно цена потребления и определяет выбор покупателем конкретной продукции из группы аналогичных изделий, предлагаемых на рынке. При этом потребитель анализирует соотношение между потребительскими свойствами изделия и расходами на его приобретение и использование, т. е. потребитель стремится получить максимум потребительского эффекта на единицу затрат.

Чтобы товар мог удовлетворять конкретную потребность независимо от того, относится ли она к сфере производства или сфере личного потребления, необходимо, чтобы технические параметры товара совпадали с техническими параметрами потребностей. Помимо этого покупатель будет стремиться израсходовать минимум средств на приобретение и коммерческое использование (потребление) товара, т. е. учесть экономические параметры товара, которые фактически определяют цену потребления товара. Покупатель остановит свой выбор на том товаре, который будет в наибольшей степени соответствовать по технико-экономическим параметрам его потребностям.

С учетом такого положения маркетинговая деятельность фирмы направлена на тщательное изучение именно технико-экономических параметров продукции, которой покупатель может отдать предпочтение; на разработку и создание продукции, отличающейся по качеству, цене и условиям использования от аналогичной продукции, пользующейся спросом покупателей, выпускаемой как своей фирмой, так и фирмами-конкурентами.

Цена потребления продукции, конкурентоспособность которой анализируется, сравнивается с ценой потребления продукции, которая уже используется потребителями, или продукции с теми же техническими показателями, предлагаемой на рынке конкурентами. При этом важное значение приобретает такой показатель конкурентоспособности, как величина полезного эффекта на единицу

затрат или цену потребления. Обычно покупатель осуществляет замену уже использованного оборудования в том случае, если новое оборудование обеспечит ему снижение стоимости единицы полезного эффекта.

Конкурентоспособность товара зависит в значительной степени от достижений научно-технического прогресса, изменения структуры спроса. С появлением на рынке многих однотипных изделий потребитель отдает предпочтение тем, которые обеспечивают более высокий полезный эффект и более низкие затраты для потребителя. В современных условиях конкурентоспособность многих товаров стала определяться с учетом таких факторов, как энергоемкость, металлоемкость, степень загрязнения окружающей среды. Так, конкурентоспособность легковых автомобилей все более зависит от их топливной экономичности и от эффективности устройства по очистке выхлопных газов.

Конкурентоспособность товаров на мировом рынке представляет собой результат совокупного воздействия потребительских и стоимостных характеристик товара, а также организации деятельности фирмы-производителя по сбыту товаров.

Важную роль в определении уровня конкурентоспособности продукции помимо технико-экономических показателей играют нормативные и патентно-правовые показатели.

Нормативные показатели используются для определения соответствия продукции обязательным стандартам, установленным в конкретной стране, без соблюдения которых продукция не может поступить на рынок и быть использована. Поэтому при несоответствии продукции хотя бы по одному из нормативных показателей определение конкурентоспособности по другим показателям становится бесполезным. К нормативным показателям относятся:

- доля в готовом изделии частей и деталей местного производства в установленном законодательством соотношении;
- степень унификации продукции и использование в ней стандартных деталей;
- меры по безопасности, которые содержатся в законодательных актах многих стран, а также предусматриваются международными нормами и правилами. Показатели безопасности продукции характеризуют ее особенности с точки зрения защиты человека в условиях аварийной ситуации, нарушения правил режима эксплуатации продукции.

Продукция, не соответствующая по нормативным показателям действующим в стране нормам и стандартам, является неконкурентоспособной независимо от результатов ее сравнения по всем другим показателям.

Патентно-правовые показатели определяют патентную чистоту продукции (степень воплощения в изделии оригинальных технических решений, не подпадающих под действие патентов в конкретной стране) и фактически указывают на наличие или отсутствие препятствий для реализации продукции на данном рынке. Отсутствие патентной чистоты делает продукцию неконкурентоспособной на соответствующем рынке.

3. Определение уровня цены товара. Продажная цена как составляющая часть цены потребления непосредственно зависит от технико-экономических показателей изделия и того комплекса услуг, который обеспечивается изготовителем в связи с поставкой товара (т. е. до начала эксплуатации). Поскольку продажная цена – выражение оценки товара со стороны потребителя, она является важным фактором конкурентоспособности товара. Продажная цена сравнивается с ценой аналогов с учетом технико-экономических показателей и положения на рынке фирм-изготовителей сравниваемых изделий. При этом применяются те же индексы, что и при оценке конкурентоспособности по техническим показателям. Обычно для таких расчетов используются специально разработанные методики для изделий определенных товарных групп, предполагающие максимальный учет всех свойств и характеристик товара, а также положение товара и его производителя на рынке при определенном объеме сбыта.

Соотношение цены покупки и цены коммерческого использования продукции имеет существенные различия. Так, для потребительских товаров краткосрочного использования цена покупки является определяющим фактором конкурентоспособности изделия, в то время как для продукции производственного назначения и товаров длительного пользования первостепенное значение имеет цена коммерческого использования.

Цена коммерческого использования технической продукции производственного назначения обычно включает расходы на транспорт.

Определение уровня цены товара требует изучения фирм-покупателе и фирм конкурентов, форм и методов торговли на конкретном рынке, коммерческих и других рыночных условий.

Изучение фирм-покупателей интересующего товара на рынке. При изучении потребителей интересующей продукции следует исходить прежде всего из особенностей и назначения продукции: производственного или потребительского спроса.

Следует отметить, что покупателями продукции производственного назначения могут быть: промышленные фирмы и их дочерние компании, покупающие сырье, материалы, комплектующие изделия для их использования в технологическом процессе; торгово-посреднические фирмы: оптовые, импортные и др. При изучении фирм – покупателей товаров производственного назначения, помимо общих сведений о фирме, необходимо знать: положение фирмы-покупателя на рынке, ее долю в общем потреблении конкретного товара, стабильность предъявляемого фирмой спроса, основных поставщиков потребляемой фирмой продукции, методы осуществления фирмой коммерческих операций; требования, предъявляемые фирмой к технико-экономическим показателям закупаемой продукции, техническому обслуживанию и др.; организационную структуру и управление в крупнейших фирмах-потребителях, их производственные мощности и перспективы их расширения, тип технологического процесса, возможности замены закупаемой продукции субститутами.

Покупателями продукции потребительского назначения выступают прежде всего торгово-посреднические фирмы: оптовые и розничные, дилерские, торгово-посылочные, конечные розничные потребители. При изучении фирм – покупателей товаров потребительского назначения важное значение имеет выяснение: методов осуществляемой ими розничной торговли; условий предоставления покупателям различных льгот – потребительского кредита, бесплатного послепродажного обслуживания на длительные сроки, скидок с цены и др.; номенклатуры предлагаемой фирмой продукции, ее новизны, конкурентоспособности, степени обновляемости; характеристик продукции, приводимых в каталогах и проспектах, выпускаемых фирмой; характера и содержания проводимых рекламных кампаний, используемых средств рекламы, применяемых методов стимулирования сбыта; факторов предпочтительности, отдаваемых покупателями конкретным фирмам и предлагаемым ими товаров; примерных размеров квот каждой фирмы в реализации товаров на рынке, распределения территории сбыта, эффективности каналов реализации; общего объема продаж, прибыльности операций, размеров издержек по сбыту, стоимости содержания складов и других обслуживающих помещений; возможности привлечения конкретной розничной фирмы в качестве контрагента-посредника путем предложения ей конкурентоспособной продукции или принципиально новых товаров, размера комиссионных, получаемых фирмой за посредничество.

Изучение и оценка деятельности на рынке фирм-конкурентов. При изучении фирм-конкурентов помимо общих сведений обобщается следующая информация по всем конкурирующим фирмам и по каждой в отдельности:

- позиции конкурентов на рынке: объемы продаж выпускаемой продукции; место фирм в списке ранжирования в данной стране и на мировом рынке; доля каждой фирмы-конкурента в общем объеме продаж данной продукции на изучаемом рынке;
- характер выпускаемой каждой фирмой продукции, ее технические параметры, цена, факторы конкурентоспособности, практика использования товарных знаков (марок); привлекательные черты товара и его упаковки, товары рыночной новизны, выпускаемые конкурентами в данный момент и на перспективу;
- виды и объем услуг, предлагаемых конкурирующими фирмами, в том числе формы и стоимость технического обслуживания;
- практика рекламной деятельности и виды стимулирования продаж, используемые конкурентами; расходы на рекламу и стимулирование сбыта;
- практика товародвижения: виды транспортировки, используемые конкурентами, наличие у них складов и их размещение, условия хранения, использование складов для консигнационной торговли;
- маркетинговая деятельность фирм-конкурентов: стратегия, проводимая каждой фирмой-конкурентом, их ассортиментная политика, направления научно-технической деятельности по разработке новых товаров, производственная, техническая и сбытовая политика, методы интенсификации сбыта, политика цен и тенденции их движения; уровень издержек производства и пути их снижения;
- организация конкурирующими фирмами сбытовой деятельности: наличие собственной сбытовой сети, использование услуг торговых посредников, затраты на содержание сбытового аппарата;
- неценовые методы конкурентной борьбы, используемые конкурентами: наиболее эффективные

- средства, которые могли бы быть применимы против конкурирующих компаний; степень уязвимости конкурирующей фирмы и доля рынка, которая у нее может быть отвоевана;
- финансовое положение каждой конкурирующей компании и ее способность защищать и удерживать свои позиции на рынке; платежеспособность фирмы-конкурента и ее способность к расширению мощностей и организации нового производства;
 - количественные показатели деятельности фирм-конкурентов за исследуемый период или на дату: объем выпускаемой продукции, капиталовложения, затраты на НИОКР, издержки производства, прибыль и др., содержащиеся в годовых отчетах фирм;
 - наличие у фирм-конкурентов патентов и продажи ими лицензий, поступления платежей по лицензиям;
 - коммерческие условия сделок, совершаемых конкурентами: цены, предоставляемые кредиты и льготы, скидки с цены, сроки поставки;
 - степень загрузки производственных мощностей по выпуску конкурирующей продукции; портфель заказов и динамика поступления новых заказов;
 - научно-технический потенциал и достижения фирм-конкурентов в сфере производства и использования продукта, которые могут оказать влияние на потребительский спрос.

Изучение форм и методов торговли. Изучение форм и методов торговли ведется с целью анализа и оценки деятельности фирм, выступающих на отраслевом рынке или мировом товарном рынке в качестве продавцов и покупателей конкретного товара или группы товаров, выявления их позиций на рынке, каналов и методов сбыта, коммерческой практики, используемой в торговле данным товаром.

При анализе форм и методов торговли исследуются фирмы, поставляющие товары на данный рынок (фирмы-производители своей страны, иностранные производственные фирмы или их дочерние компании; торгово-посреднические фирмы своей страны или принадлежащие предпринимателям других стран); число фирм, выступающих на рынке конкурентами по изучаемому товару, их позиции на рынке; потенциальные покупатели; фирмы, выступающие непосредственными потребителями интересующих товаров, или торговые посредники; степень монополизации рынка, наличие картельных соглашений и участие в них фирм-конкурентов; доля рынка, закрепленная за каждым участником картельного соглашения либо сложившаяся в результате соотношения сил и конкретных позиций отдельных фирм.

Изучение коммерческой практики, транспортных, правовых, торгово-политических и других условий. Важную роль в изучении условий рынка играет анализ коммерческой практики, сложившейся на рынке, условий товародвижения, правовых вопросов, торгово-политических условий.

Изучение *коммерческой практики* предполагает выяснение следующих вопросов: договорной практики, сложившейся на данном рынке; применение типовых контрактов, разработанных национальными ассоциациями предпринимателей, международными союзами предпринимателей – ассоциациями и федерациями; биржевых контрактов, разработанных биржевыми комитетами крупнейших бирж; аукционных контрактов, подготовленных крупнейшими аукционными фирмами или ассоциациями аукционеров; практики и условий проведения торгов: государственное законодательство по проведению торгов; предоставление предпочтений местным фирмам или фирмам конкретных стран при выборе поставщика по результатам тендерных предложений; торговые обычаи и обыкновения, сложившиеся в практике международной торговли отдельными товарами или в коммерческой практике страны, региона или ее портов; особенности условий международных сделок: контрактов купли-продажи товаров и услуг, в особенности касающихся условий поставки товаров, методики расчета цены, определения валюты цены, применяемых способов платежа, форм и методов расчета, валюты платежа.

Изучение *транспортных условий* охватывает следующий круг вопросов: наличие прямого сообщения между страной экспорта и изучаемым рынком; тарифы линейного судоходства, фрахтовые ставки, железнодорожные тарифы; степень механизации погрузочно-разгрузочных работ в отдельных портах, стоимость перевалочных работ и хранения грузов, ставки портовых сборов; правила и особые условия перевозки, способы перевозки в стране назначения, правила сдачи и приемки грузов.

Полученные сведения дают возможность фирме-экспортеру, во-первых, установить продажную цену товара при реализации его с доставкой в страну назначения; во-вторых, выбрать на основании калькуляции транспортных издержек направление, по которому наиболее выгодно отправить груз; в-третьих, определить порт, в котором расходы по выгрузке самые низкие; в-четвертых, выяснить требования к объему, весу и упаковке грузов.

Изучение *правовых вопросов* предполагает выяснение: законов по вопросам страхования и торгового судоходства; законов, регулирующих правовое положение и деятельность фирм, в том числе иностранных; законов об охране промышленной собственности, о патентовании изобретений, регистрации товарных знаков, а также существующую практику по этим вопросам; общепринятые в стране импорта способы разрешения споров по международным коммерческим сделкам в порядке обычного судопроизводства и в арбитражном порядке. К этой области изучения рынка относится также установление списка адвокатских фирм, которым может быть поручено ведение дел экспортером.

Торгово-политические условия играют особо важную роль в изучении рынка, поскольку они иногда определяют возможность заключения коммерческих сделок с той или иной страной. При изучении торгово-политических условий наибольшее внимание обращается на следующее:

- содержание межправительственных торговых соглашений, регулирующих ввоз интересующего товара в данную страну; систему государственного регулирования внешней торговли, в частности, распоряжения и законы, запрещающие или ограничивающие ввоз определенных товаров; при наличии в стране импортных ограничений выясняется порядок получения экспортно-импортных лицензий и распределения контингентов;
- уровень таможенного обложения товара, способ исчисления пошлин, режим, под который подпадает интересующий товар, внутренние таможенные сборы и налоги; наличие в стране «свободных зон»;
- участие изучаемой страны в экономических группировках и их воздействие на режим ввоза интересующего товара;
- валютное законодательство страны, в частности, порядок получения импортером иностранной валюты, контроль за переводом прибылей, конвертируемость валюты, режим кредитования;
- ограничения и требования санитарно-ветеринарного порядка, относящиеся к так называемому административному протекционизму.

10.1.1. Определение уровня конкурентоспособности продукции

Общий показатель конкурентоспособности анализируемого изделия по отношению к товару-аналогу или образцу рассчитывается на основе сводных индексов конкурентоспособности по техническим и экономическим показателям. Он должен отражать различие между анализируемыми изделиями в потребительском эффекте, приходящемся на единицу затрат.

Экономическим ресурсом изделия считается период, за который достигается оптимальный уровень цены потребления при нормальной интенсивности эксплуатации. После выработки этого ресурса потребитель либо прекращает использование изделия, либо проводит его капитальный ремонт (если это оборудование) для восстановления экономического ресурса. Если экономический ресурс превышает амортизационный период, происходит моральное старение изделия и производитель вынужден снимать изделие с эксплуатации, не использовав полностью его ресурс, вследствие чего несет убытки на постоянных затратах. Поэтому считается, что экономический ресурс, на который рассчитывает потребитель, должен примерно соответствовать нормативным срокам полной амортизации (списания). Оценка необходимой потребителю величины экономического ресурса должна производиться на основе данных о фактических сроках службы аналогичных изделий, о структуре расходов потребителей, а также сроков морального устаревания товаров одного класса.

Весовая база (коэффициент) индекса конкурентоспособности по экономическим параметрам определяется исходя из цены потребления образца, отнесенной к экономическому ресурсу.

Представительность товара, выбранного в качестве образца, и его доля на рынке выясняются в связи с тем, что, выпуская на рынок конкурентоспособную продукцию, фирма-изготовитель может рассчитывать на определенную долю рынка именно за счет вытеснения уже выступающего на рынке продукта-аналога или аналогов, выбираемых в качестве образцов. Крайне важно учитывать, в какой стадии жизненного цикла находится образец-аналог, поскольку выпуская на рынок изделие, необходимо обеспечить ему определенный уровень конкурентоспособности на весь предполагаемый жизненный цикл. Поэтому при сравнении проектируемого или уже выпускаемого изделия фирма-изготовитель должна заранее ориентироваться на прогнозные показатели, учитывающие уровень дальнейшего технического совершенствования продукта. Практически по каждому анализируемому товару должна существовать своя методика оценки конкурентоспособности, которая учитывала бы особенности формирования соответствующего товарного рынка и основные тенденции развития

научно-технического прогресса.

Показатель конкурентоспособности анализируемого изделия исчисляется непосредственным сравнением его технико-экономических показателей с соответствующими показателями образца, т. е. путем использования параметрических индексов. Такой расчет проводится по всей номенклатуре технических показателей, в результате чего получается ряд частных параметрических индексов, обуславливающих в совокупности уровень конкурентоспособности анализируемого изделия.

Количественный показатель, или коэффициент конкурентоспособности, широко используется фирмами при принятии управленческих решений, в том числе о целесообразности затрат на разработку, проектирование и серийное производство новых изделий, усовершенствование традиционной продукции и др.

На практике используются следующие количественные показатели оценки конкурентоспособности:

- единичный, отражающий процентное отношение величины какого-либо технического или экономического показателя к величине того же показателя продукта-аналога, выпускаемого конкурентом;
- групповой, или сводный, объединяющий единичные показатели и характеризующий уровень конкурентоспособности по однородной группе показателей (экономических, технических, нормативных);
- интегральный, дающий количественную характеристику конкурентоспособности товара, представляющий собой отношение группового показателя по техническим параметрам к групповому показателю по экономическим параметрам.

На применении этих показателей основаны следующие *методы оценки уровня конкурентоспособности*:

- дифференциальный метод – исходит из использования единичных показателей, при помощи которых определяется соответствие уровню базового образца в целом или выясняется по каким показателям наблюдается отличие и в какой степени;
- комплексный метод – основан на применении групповых и интегральных показателей;
- смешанный метод – предполагает использование как единичных, так и комплексных показателей и дает наиболее полную оценку уровня конкурентоспособности продукции.

Важную роль в проведении анализа конкурентоспособности изделия играют *групповые экспертизы, или экспертизы квалифицированных специалистов* (квалиметрические, органолептические и др.). Фирмы широко используют в своей практической деятельности методы экспертных оценок, проводя их собственными силами или прибегая к услугам специализированных фирм.

При экспертной оценке уровня конкурентоспособности применяются весовые коэффициенты по каждому показателю, причем ранжируются показатели в соответствии со значимостью главных свойств продукта с точки зрения покупателя. При использовании метода оценки конкурентоспособности на основе списка главных параметров сравнивается ряд конкурирующих изделий и путем проставления баллов для каждого изделия формируется определенная сумма – интегральный показатель отклонения параметров сравниваемого изделия от некоего «идеального» (воображаемого) изделия, считающегося эталоном для определенного вида товара, или базового образца, за который принимается изделие конкурента. При выборе базового образца необходимо, чтобы конкурирующая и оцениваемая продукция были аналогичны по назначению и условиям эксплуатации и ориентированы на одну группу потребителей. Базовый образец должен отвечать цели оценки уровня конкурентоспособности, быть представительным на рынке в момент оценки и на перспективу (что подтверждается достоверной информацией), выбираться с учетом средних сроков смены модели.

Если в результате анализа выясняется, что товар неконкурентоспособен на данном рынке, фирма может продолжать исследования на других рынках или пойти на определенные затраты, чтобы улучшить параметры изделия. Для этого изготовитель оценивает необходимые затраты, связанные с усовершенствованием изделия, и устанавливает новую продажную цену с учетом повышения значений отдельных показателей. На основе соответствующего аналитического инструментария, предполагающего обязательное использование компьютерной техники, рассчитываются и выбираются оптимальные варианты наиболее перспективных изделий, ориентированные на конкретные рынки и заранее определенные группы потребителей.

Для оценки конкурентоспособности изделия, в особенности тех его качеств, которые практически невозможно выразить количественно (показатели эргономичности, комфортности, дизайна и др.), используются такие методы исследования, как опросы потребителей, выставки образцов, организация

семинаров покупателей, предусматривающие непосредственные контакты с потребителями. Необходимость в оценке конкурентоспособности возникает до появления новой продукции – на этапе ее проектирования и разработки. При этом учитывается, что затраты на коммерческое использование продукции (на эксплуатацию) более чем на 80% зависят от технических параметров, закладываемых на первоначальных стадиях разработки продукта.

Фирмы стремятся к обеспечению такого уровня конкурентоспособности изделия, который бы обеспечивал им намечаемый объем прибыли. Поэтому и появились понятия «управление конкурентоспособностью», «управление качеством». В современных условиях уровень конкурентоспособности продукции – один из основных объектов управления.

10.1.2. Определение уровня конкурентоспособности фирмы

Понятие «конкурентоспособность фирмы» включает большой комплекс экономических характеристик, определяющих положение фирмы на отраслевом рынке (национальном или мировом). Этот комплекс может включать характеристику выпускаемой продукции, а также факторы, формирующие в целом экономические условия производства и сбыта товаров фирмы.

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы-производителя продукции соотносятся между собой как часть и целое. Возможность компании конкурировать на определенном товарном рынке непосредственно зависит от конкурентоспособности товара и совокупности экономических методов деятельности фирмы, оказывающих воздействие на результаты конкурентной борьбы. Поскольку конкуренция фирм на рынке принимает вид конкуренции самой продукции, возрастает значение свойств, сообщаемых продукции фирмой, изготовившей и продающей ее на мировом рынке.

На уровень конкурентоспособности фирмы важнейшее воздействие оказывают:

- внутренние (внутрифирменные) факторы – научно-технический уровень и степень совершенства технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств автоматизации производства;
- внешние факторы (в том числе международные) – технологический динамизм отрасли, глобализация спроса и предложения, рыночная конкуренция, стихийность в развитии мирового рынка;
- меры государственного регулирования, воздействующие на конкурентоспособность продукции и фирмы-изготовителя;
- межфирменные отношения в области конкуренции, влияющие на конкурентоспособность на уровне отдельных отраслей и компаний.

Анализ конкурентных позиций фирмы на рынке предполагает выяснение факторов, воздействующих на отношение покупателей к фирме и ее продукции, и как результат – изменение доли фирмы в продажах на конкретном рынке: страновом, отраслевом или мировом товарном рынке. Эти факторы можно систематизировать следующим образом:

Для товаров потребительского назначения это:

- коммерческие условия: возможности фирмы предоставлять покупателям потребительский или коммерческий кредиты, скидки с прейскурантной цены, скидки при возврате ранее приобретенного у фирмы товара, использовавшего свой экономический ресурс; возможность заключения товарообменных (бартерных) сделок;
- организация сбытовой сети: расположение сети магазинов, супермаркетов, доступность их широкому кругу покупателей; проведение демонстраций изделий в действии в салонах и демонстрационных залах фирмы или у ее торговых посредников, на выставках и ярмарках; эффективность проводимых рекламных кампаний, воздействие средствами «паблик рилейшнз»;
- организация технического обслуживания продукции: объем предоставляемых услуг, сроки гарантийного ремонта, стоимость послегарантийного обслуживания и др.;
- представление о фирме со стороны потребителей, ее авторитет и репутация, информированность потенциальных покупателей о фирме, ассортименте ее продукции, сервисе; воздействие товарного знака фирмы на привлечение внимания покупателей к ее продукции; выяснение мнения покупателей путем опросов;
- воздействие тенденций развития конъюнктуры на положение фирмы на рынке.

На конкурентоспособность фирм, перерабатывающих сырье, оказывают влияние такие факторы:

1) величина прибыли, получаемой от переработки сырья, которая зависит от качественных и стоимостных характеристик сырья, а также стоимости других производственных ресурсов – рабочей силы, основного капитала, потребляемых топлива и энергии;

2) состояние конъюнктуры рынка конечного продукта переработки сырья; динамика цен в результате колебаний спроса и предложения;

3) расходы на транспортировку сырья к месту переработки или потребления; формы коммерческих и других связей между производителями и потребителями.

Уровень конкурентоспособности фирм-производителей сырьевых товаров во многом определяется тем, какими товарами они торгуют, где и как товары потребляются.

Конкурентные позиции фирмы на рынке зависят также от той поддержки и содействия, которые фирма получает со стороны национальных государственных органов и других организаций путем предоставления гарантий экспортных кредитов, их страхования, освобождения от налогов и сборов, предоставления экспортных субсидий, обеспечения информацией о конъюнктуре рынков и др.

Оценка конкурентных возможностей фирмы. Фирмы придают большое значение анализу своих сильных и слабых сторон для оценки реальных возможностей в конкурентной борьбе и разработке мер и средств, за счет которых фирма могла бы повысить конкурентоспособность и обеспечить свой успех. Для оценки конкурентоспособности фирмы пользуются некоторыми численными показателями, которые свидетельствуют о степени устойчивости положения фирмы, способности выпускать продукцию, пользующуюся спросом на рынке и обеспечивающую получение намеченных и стабильных конечных результатов. Фирма, имеющая более низкие издержки производства, получает большую величину прибыли, что позволяет расширять масштабы производства, повышать его технический уровень, экономическую эффективность и качество продукции, а также совершенствовать систему сбыта. В результате конкурентоспособность такой фирмы и выпускаемой ею продукции повышается, что способствует увеличению ее доли на рынке за счет других фирм, не имеющих соответствующих финансовых и технических возможностей.

Важное значение имеет анализ издержек обращения, производимый путем отнесения величины сбытовых расходов к размерам прибыли. Такое сопоставление делается обычно не только по всей сумме сбытовых расходов, но и по отдельным элементам: сбытовым филиалам, торговым посредникам, по конкретным товарам и рынкам сбыта. Анализ издержек обращения позволяет обнаружить непроизводительные расходы во всей системе товародвижения от продавца к покупателю.

Организационные меры, направленные на повышение конкурентоспособности фирмы, можно обобщить следующим образом:

- обеспечение технико-экономических и качественных показателей, создающих приоритетность продукции фирмы на рынке;
- изменение качества изделия и его технико-экономических параметров с целью учета требований потребителя и его конкретных запросов, повышение внимания к надежности продукции;
- выявление и обеспечение преимуществ продукта по сравнению с его заменителями;
- выявление преимуществ и недостатков товаров-аналогов, выпускаемых конкурентами, и соответствующее использование этих результатов в своей фирме;
- изучение мероприятий конкурентов по совершенствованию аналогичных товаров, с которыми они выступают на рынке, и разработка мер, дающих преимущества по сравнению с конкурентами;
- определение возможных модификаций продукта путем повышения качественных характеристик, например, таких, как долговечность, надежность, экономичность в эксплуатации, улучшение внешнего оформления (дизайна);
- выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции, в том числе применяемых фирмами-конкурентами (скидок с цены, сроков и объема гарантий);
- нахождение и использование возможных приоритетных сфер применения продукции, в особенности новой продукции;
- приспособление продукции к работе в различных условиях: тропических или полярного климата, на различных грунтах (каменистых, песчаных, болотистых);
- дифференциация продукции, обеспечивающая относительно устойчивое предпочтение покупателей, отдаваемое определенным видам взаимозаменяемых товаров; значение ценовой конкуренции в этих условиях снижается, поскольку покупатели руководствуются сложившимися предпочтениями в отношении качества продукции, особенностей ее эксплуатации, репутации фирмы-производителя и др.;

- воздействие непосредственно на потребителя путем искусственного ограничения поступления на рынок новых и более прогрессивных товаров, проведения активной рекламной деятельности, предоставления денежного или товарного кредита, в частности, путем рассрочки платежа.

Таким образом, оценка конкурентоспособности фирмы на конкретном рынке или его сегменте основывается на тщательном анализе технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей фирмы. Она призвана определить потенциальные возможности фирмы и мероприятия, которые фирма должна предпринять для обеспечения конкурентных позиций на конкретном рынке.

Оценка должна содержать следующие показатели: потребность в капиталовложениях фактических и на перспективу как в целом, так и по отдельным видам продукции и конкретным рынкам; "ассортимент конкурентоспособной продукции, ее объемы и стоимость («продуктовая дифференциация»); набор рынков или их сегментов для каждого продукта («рыночная дифференциация»); потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта; перечень мер и приемов, которыми фирма может обеспечить себе преимущество на рынке; создание благоприятного представления о фирме у покупателей, выпуск высококачественной и надежной продукции, постоянное обновление продукции на основе собственных разработок и изобретений, обеспеченных патентной защитой, добросовестное и четкое выполнение обязательств по сделкам в отношении сроков поставок товаров и услуг.

Результаты исследования берутся за основу при разработке стратегии фирмы, ее технической, ассортиментной и сбытовой политики.

В современных условиях конкурентоспособность фирмы на рынке является главным критерием эффективности производства и системы управления.

Конкурентоспособность фирмы на мировом рынке означает ее способность спроектировать, произвести и реализовать товары и услуги по ценам, которые бы обладали международной конкурентоспособностью и позволяли бы фирме сохранять свою долю рынка (внутреннего и мирового) в условиях конкуренции с другими товаропроизводителями.

Главными факторами здесь являются стоимость производства и применение новейших технологий. Если стоимость производства внутри страны или в глобальном масштабе высока или растет, то применение новейших технологий, которые повышают роль основных факторов производства, является решающим для сохранения или повышения международной конкурентоспособности. Международная конкурентоспособность продукции означает способность фирмы производить продукцию, отвечающую требованиям потребителей в конкретных странах и конкурирующую с товарами иностранных производителей на внутреннем рынке своей страны. Международная конкурентоспособность продукции оценивается по совокупности показателей: технико-экономических, качественных, стоимостных, отличающих товар от товара-аналога зарубежного конкурента как по степени соответствия требованиям и предпочтениям потребителей, так и уровню удовлетворения потребностей мирового рынка. На уровень международной конкурентоспособности важное влияние оказывают меры многостороннего регулирования в отношении оказания финансового содействия фирмам и отраслям хозяйства, а также регулирование в этой области, осуществляемое в рамках ЕС.

10.2. Государственная политика воздействия на конкурентоспособность производителей

Проблема конкурентоспособности продукции, фирм, отраслей хозяйства занимает одно из центральных мест в экономической политике государства, направленной на регулирование предпринимательской деятельности. Главное в деятельности государства – создание и поддержание конкурентных преимуществ фирм, отраслей, экономики страны в целом. К числу важнейших конкурентных преимуществ можно отнести следующие:

- уровень производительности труда в фирме, отрасли;
- квалификация производственного и технического персонала;
- управленческое искусство менеджеров фирм;
- качество и технический уровень производимой продукции.

В условиях рыночной экономики государство не управляет конкурентоспособностью, а воздействует на нее с помощью различных мер регулирования – законодательных и подзаконных актов, правительственных постановлений, экономических и других мер.

Основная задача государства состоит в том, чтобы создавать благоприятные условия для повышения уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, отраслей национальной экономики. Меры государственного регулирования, направленные на повышение конкурентоспособности национальной

продукции, фирм, отраслей хозяйства, разнообразны. Важнейшими из них являются:

- стимулирование инновационной деятельности фирм в целях освоения передовых технологий на основе кооперационных проектов, повышения качества изделий, выпуска новых конкурентоспособных видов изделий;
- содействие повышению уровня производительности труда в связи с устойчивым повышением уровня технологии, постоянной сменой моделей, тесными связями с партнерами;
- создание в стране такой предпринимательской среды, в которой любая отрасль может динамично развиваться, если составляющие ее хозяйственные субъекты (фирмы) проявляют дух новаторства и стремятся к высокой эффективности;
- оказание помощи в привлечении капиталовложений;
- воздействие на условия спроса на внутреннем рынке путем разработки и установления регулирующих предписаний в виде обязательных и добровольных стандартов, требований к сертификации, производственной деятельности фирм. Строгие стандарты относительно характеристик изделий, их безопасности и воздействия на окружающую среду содействуют созданию конкурентного преимущества. В особенности эффективны предписания, предвосхищающие стандарты, которые получают мировое признание. Они позволяют национальным компаниям опережать иностранных конкурентов в разработке изделий и услуг, находящих спрос на мировом рынке. Так, принятые в Швеции жесткие стандарты в отношении экологичности и безопасности изделий стали важным источником конкурентных преимуществ в ряде отраслей. Например, компания «Атлас копко» стала выпускать практически бесшумные компрессоры, получившие всемирное признание. Повышению конкурентных преимуществ национальных производителей содействуют строгие стандарты, которые применяются быстро, эффективно и последовательно;
- содействие развитию взаимосвязанных отраслей, увязывающих потребителей и поставщиков смежных отраслей. В этих целях создаются государственные технические институты, призванные содействовать национальным фирмам с высоким уровнем технической оснащенности в разработке новых проектов.

Особое значение в современных условиях приобрела проблема повышения конкурентоспособности продукции национальных изготовителей на мировом рынке. Она стала главным содержанием экономической политики государства, что в значительной степени обусловлено особенностями современного этапа развития мирового хозяйства, для которого характерно:

- резкое возрастание мобильности и гибкости действий экономических субъектов, в качестве которых выступают крупные промышленные фирмы – транснациональные корпорации;
- усиление влияния новых технологий на социально-экономические процессы; использование научно-технических достижений в целях интенсификации экономики; переход на новую научно-информационную базу;
- межфирменная и межгосударственная кооперация при разработке и освоении новых технологий, обусловленная необходимостью привлечения значительных финансовых и кадровых ресурсов;
- расширение транспортных потоков и создание новых коммуникационных технологий, не ограниченных национальными рамками;
- обострение международной конкуренции, где решающую роль играет качество и новизна продукции.

Все эти характерные черты развития мирохозяйственных связей требуют усиления роли государства в регулировании экономических процессов, в частности, сочетания протекционистских мер с решением на межгосударственном уровне вопросов международного кооперирования экономических субъектов, рационального разделения и взаимодополняемости производства, финансовых и трудовых ресурсов, научного и технологического потенциала.

Центральное место в политике повышения конкурентоспособности стали занимать новые технологии, на разработку которых государство выделяет крупные бюджетные ассигнования. Современный уровень научно-технического развития требует постоянного совершенствования высоких технологий и для этого – проведения широкого комплекса научных исследований и разработок, которые требуют объединения усилий не только отдельных компаний, но и государств на основе межфирменной и межгосударственной кооперации – от реализации совместных проектов и программ до создания общих технологических союзов.

Государственная политика воздействия на конкурентоспособность предпринимательства

распространяется также на установление норм и стандартов в производстве конкретных товаров; на разработку инструкций, влияющих на поведение потребителей; на осуществление государственных закупок таких товаров, как самолеты для национальных авиалиний, телекоммуникационного оборудования, товаров для армии.

Правительственная политика оказывает влияние на разработку фирмами стратегий в области конкурентоспособности, используя регулирование рынков капиталов, налоговую политику, антимонопольное законодательство.

В Японии в 1999 г. правительство приняло пакет мер, направленных на повышение конкурентоспособности японских производителей, ускорение структурной перестройки в корпорациях и создание 700 тыс. рабочих мест. Суммарные ассигнования на реализацию пакета мер оцениваются в 4,2 млрд долл. (500 млрд иен). Программа правительства направлена на перемещение трудовых ресурсов в наиболее перспективные отрасли и регионы. Предполагается, что ее реализация укрепит конкурентоспособность Японии и приведет к дальнейшему экономическому подъему. Правительство намерено за счет собственных средств создать половину из запланированных 700 тыс. новых рабочих мест. Предприниматели в 15 секторах, определенных правительством в качестве объектов поддержки (здравоохранение, телекоммуникации, биотехнология и др.), получают субсидии для дополнительного найма персонала. Другие сектора смогут воспользоваться финансовой поддержкой, предоставленной для трудоустройства лиц среднего возраста, оставшихся без работы.

Важное влияние на политику государства в регулировании конкурентоспособности предпринимательства оказывают меры международного регулирования в области субсидирования, в частности, осуществляемые в рамках ВТО.

10.3. Конкурентоспособность предпринимательства в механизме регулирования межфирменных рыночных отношений

Повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках и конкурентоспособности фирмы в целом является важнейшим методом саморегулирования, применяемым фирмами в рыночных отношениях. Конкурентоспособность продукции лежит в основе конкурентоспособности компании. Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность компании проявляются на рынке и являются результатом совокупности многочисленных факторов взаимодействия с рынком и с конкурирующими фирмами во внешней предпринимательской среде.

Метод саморегулирования в рыночных условиях состоит в том, что фирма оценивает свои конкурентные преимущества и стремится использовать их в конкурентной среде для обеспечения условий нормального функционирования и получения прибыли. Важное значение при определении конкурентоспособности фирмы имеет оценка конкурентов и уровня их конкурентоспособности. Это предполагает оценку реальных и потенциальных возможностей конкурентов – научно-технических, производственных, а также рыночных позиций.

Конкретные преимущества фирмы на рынке и ее конкурентоспособность выявляются только в сопоставлении с показателями фирм-конкурентов на внутреннем и на мировом рынке. К числу таких показателей обычно относят: эффективность управления фирмой в глобальном масштабе; рентабельность производства; уровень инновационной деятельности; производительность труда; степень удовлетворения потребностей клиентов; адаптивность к внешней предпринимательской среде.

Существуют различные способы получения конкурентных преимуществ на мировом рынке. К ним можно отнести:

- производство высококачественной продукции, превышающей показатели аналогов, выпускаемых зарубежными конкурентами;
- организация эффективной системы сбыта и технического обслуживания продукции в странах сбыта;
- возможность предложить более низкие цены и другие услуги по сравнению с зарубежными конкурентами;
- обеспеченность материальными и трудовыми ресурсами в соответствии с требованиями технологического процесса за счет привлечения ресурсов разных стран;
- наличие собственной оригинальной технологии и постоянное ее совершенствование;
- возможность обеспечения разработки и внедрения новой продукции в более короткие сроки, чем у конкурентов за рубежом;

- наличие известной в мире торговой марки и устойчивой репутации на мировом рынке;
- разработка конкурентной стратегии, предусматривающей снижение издержек производства и дифференциацию продукции в глобальном масштабе.

Способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем у зарубежных конкурентов, дает ей возможность получать дополнительную прибыль. Дифференциация продукции, ориентированная на мировой рынок, направлена на придание товарам специфических черт, отличающих их от конкурирующих аналогов и обеспечивающих более высокие потребительские свойства, отвечающие требованиям потребителей в разных странах. Успешная дифференциация товара позволяет фирме установить более высокую цену на товар или услугу, увеличить объем продаж и достичь более высокой рентабельности.

Конкурентная стратегия фирмы может быть направлена на увеличение своей доли на рынке – национальном или мировом – за счет: а) устранения с рынка более слабых соперников путем выхода на рынок с принципиально новым товаром или товарами, превосходящими по качеству аналоги конкурентов; б) получения выигрыша в конкурентной борьбе, используя слабые стороны соперников: недостаточно высокое качество продукции, слабую организацию технического обслуживания, отсутствие должной рекламы; в) использования незанятых рыночных ниш, создания новых сегментов рынка; г) завоевания групп покупателей, ориентирующихся на продукцию конкурентов; д) соперничества с компаниями-лидерами в своей отрасли с целью уменьшения их конкурентных преимуществ.

В современных условиях фирмы добиваются конкурентных преимуществ и сохранения своей доли рынка прежде всего за счет проведения согласованной политики с конкурирующими фирмами, осуществляемой путем:

- научно-технического и производственного сотрудничества в разработке новейших технологий;
- концентрации финансовых ресурсов на основе создания стратегических альянсов;
- специализации производства и раздела производственных программ.

Результаты научно-технического и производственного сотрудничества используются совместно конкурирующими фирмами, однако при этом они разграничивают между собой рынки сбыта, разрабатывая для каждой страны особую стратегию в отношении приспособления к требованиям потребителей и конкурентным условиям соответствующих стран.

Стратегические альянсы создаются для повышения международной конкурентоспособности фирм и укрепления позиций в условиях глобальной конкуренции, сохраняя независимость участвующих в них фирм. Стратегический альянс представляет собой соглашение о сотрудничестве двух или нескольких фирм на основе соглашения, предусматривающего проведение совместных исследований, обмен технологиями, совместное использование производственных мощностей, продвижение на рынок продукции друг друга. Стратегические альянсы позволяют объединять финансовые ресурсы партнеров для создания новых продуктов, распределять затраты по их разработке и внедрению в производство, обеспечивать доступ на новые рынки сбыта.

Важную роль приобрела в современных условиях в качестве метода саморегулирования рыночных отношений внутриотраслевая специализация производства. Она выступает как фактор повышения конкурентоспособности фирм и укрепления позиций на рынке. В качестве примера можно привести использование специализации на европейском рынке алюминиевого листового проката методами межфирменного согласования цен, раздела рынков сбыта, координации производственно-сбытовой политики.

Международная конкурентоспособность компаний – понятие, которое относится к деятельности компании как на внешних рынках, так и на внутреннем рынке своей страны, где ее продукция конкурирует с продукцией не только отечественных производителей, но и с товарами иностранных фирм. Доля иностранной продукции на рынках отдельных стран по отношению ко всей промышленной продукции составляла в Германии и Италии – 50%, во Франции – 53, в Англии – 56, в Японии – 17%. По данным ОЭСР, доля импорта во внутреннем потреблении продукции в Германии равнялась по всей промышленной продукции 27%, в том числе по текстильной и коже вен но-обувной отрасли – 62%, компьютерам и офисному оборудованию – 64, самолетостроению – 99,9, научным инструментам – 95, коммуникационному оборудованию и полупроводникам – 34%. В Италии доля импорта во внутреннем потреблении в целом составила 26%, в том числе в автомобилестроении – 45%, производстве компьютеров и офисного оборудования – 79, коммуникационного оборудования – 63, самолетостроении – 55, производстве научных инструментов – 37%. В Англии на долю импортной продукции

приходилось 35% потребления, в том числе в текстильной и кожевенно-обувной промышленности – 51, автомобилестроении – 51, компьютерном и офисном оборудовании – 74, коммуникационном оборудовании и производстве полупроводников – 63, самолетостроении – 37%. Наиболее низкая доля импорта во внутреннем потреблении у Японии в середине 90-х годов составляла 6%, в том числе в химической, фармацевтической, производстве коммуникационного оборудования она была на уровне среднего показателя. Высокие показатели доли импорта характерны для отраслей самолетостроения (39%), производства научных инструментов (32%), текстильной и кожевенно-обувной промышленности (18%)*.

* ОЕСД. Science, Technology and Industry: Scoreboard of Indicators 1997. Цит. по Куликов Г.В. Японский менеджмент. – М.; Экономика, 2000, с. 61

На основе анализа данных ОЭСР о степени подверженности иностранной конкуренции отдельных стран по отраслям промышленности можно сделать вывод о том, что европейские компании наиболее конкурентоспособны в следующих отраслях: текстильной и кожевенно-обувной, деревообрабатывающей, мебельной, фармацевтической, химической. Японские компании наиболее конкурентоспособны в отраслях: автомобилестроение, компьютеры, офисное оборудование, производство металлоконструкций, машиностроение. Однако Япония в 90-е годы потеряла свое преимущество в ценовой конкурентоспособности по сравнению с европейскими странами вследствие того, что затраты на рабочую силу стали высоки, а производительность труда повышалась низкими темпами. Затраты на рабочую силу в расчете на единицу продукции росли в Японии в 90-е годы быстрее, чем в европейских странах, притом что во Франции, Италии и Англии они снизились. Однако японские компании в неценовой конкуренции продолжают опережать своих конкурентов за счет высокого качества, дизайна и новизны продукции.

Острая конкуренция существует между компаниями США и Японии, причем особенно в высокотехнологичных отраслях. В Японии наиболее конкурентоспособными являются четыре отрасли, где продукция японских компаний имеет определенные преимущества. Это – автомобильная, электронная и производство полупроводников, компьютеров и офисного оборудования, телекоммуникационного оборудования. В США наиболее конкурентоспособными отраслями являются: производство компьютеров и компьютерных программ; авиакосмическая, самолетостроение и смежные отрасли; полупроводники и интегральные схемы; радио- и телекоммуникационное оборудование, телефонные аппараты. Иначе говоря, в США и Японии примерно одинаковой конкурентоспособностью обладают все названные отрасли, кроме авиакосмической и компьютерных программ, где преимущество остается за США. Менее конкурентоспособны по сравнению с японскими американские компании в отраслях, производящих: бытовую аудио- видеоаппаратуру; автомобили и сопутствующие отрасли; мотоциклы, фотооборудование, станки. Производство продукции данных отраслей на 30% осуществляется за пределами Японии и прежде всего в США и Канаде. Значительно превышает этот средний показатель доля зарубежного производства у электронных компаний Японии. В середине 90-х годов она составляла по видам продукции в (%): цветные телевизоры – 72; кондиционеры – 68; радиоприемники и микроволновые печи – 63; магнитофоны – 59; видеомангнитофоны и холодильники – 41. Заграничные предприятия японских электронных компаний расположены в Южной Корее, Китае, Малайзии. Экспорт телевизоров из Южной Кореи и Малайзии составляет 80–90% производства. Конкурентоспособность компаний азиатских НИС, производящих бытовую электронику, заметно возросла и составляет конкуренцию японским компаниям как на мировом рынке, так и на внутреннем. Около 70% продукции азиатских НИС, продаваемой в Японии, произведено филиалами японских компаний или по лицензиям и соглашениям на поставку японских комплектующих. Таким образом, речь идет о высокой степени глобализации отраслей хозяйства, где факторами международной конкурентоспособности компаний являются:

- использование преимуществ международного разделения труда;
- ориентация на удовлетворение спроса на рынках разных стран;
- возможность экономии на масштабах производства в результате слияний и поглощений фирм;
- внедрение в производство результатов научных исследований и разработок и выпуск новейших видов продукции, превосходящих по своим технико-экономическим показателям предлагаемые на мировом рынке;
- постоянное совершенствование технологического процесса, снижение издержек производства за счет размещения производства комплектующих изделий в разных странах в зависимости от

наличия материальных и трудовых ресурсов;

- возможность получения государственной финансовой помощи в виде субсидий, дотаций, кредитов, предназначенных в первую очередь на развитие научно-технического потенциала фирм, и внедрение передовых достижений в производство;
- обеспечение производства квалифицированными кадрами управленческого аппарата, способными принимать решения в условиях глобализации хозяйственной деятельности фирмы;
- возможность получения финансовых ресурсов на разных финансовых рынках с учетом местоположения производственных предприятий, участвующих в производстве единого конечного продукта;
- приспособление к экологическим требованиям в принимающих странах.

В Японии предприниматели исходят из того, что для обеспечения конкурентоспособности компании на мировом рынке необходима прежде всего конкурентоспособность ее продукции на внутреннем рынке. Это относится в первую очередь к таким видам продукции японских компаний, как фото- и кинокамеры, автомобили, мотоциклы, сталь. Внутренний рынок Японии характеризуется многими специфическими особенностями, что накладывает существенный отпечаток на конкурентоспособность японских компаний:

1) наличие более высокой конкуренции на внутреннем рынке, чем на мировом, которая стимулирует постоянные нововведения и высокий уровень конкурентоспособности японской продукции на мировом рынке;

2) предпочтение на внутреннем рынке отдается высококачественным изделиям. Акцент на качество продукции обусловлен в первую очередь конкуренцией на внутреннем рынке и уже во вторую очередь на внешнем;

3) зарубежным компаниям приходится придавать своим товарам особые потребительские свойства, чтобы закрепиться на японском рынке. Дешевые низкокачественные товары там не покупаются (например, фотокамеры Кодак, дешевые традиционные часы с циферблатом);

4) товары, продаваемые на японском рынке, должны строго учитывать специфические требования японского потребителя, направленные на повышение надежности, удобства, размеров изделий, отвечающих национальным обычаям. Например, бесшумность и малые габариты – обязательные требования к стиральным машинам, холодильникам, электробритвам, автомашинам;

5) высокая доля компаний-производителей на внутреннем рынке, не являющихся достаточно конкурентоспособными на мировом рынке из-за высоких транспортных издержек и отсутствия технологического превосходства над зарубежными конкурентами в производстве определенных видов товаров. К таким товарам относятся пиво, цемент, продукция стекольной промышленности. Продукция текстильной промышленности, нефтехимической, целлюлозно-бумажной, алюминиевой, производство фанеры, авиастроение ориентированы практически полностью на потребности внутреннего рынка. На мировом рынке они неконкурентоспособны из-за высоких издержек производства, в которых преобладающими статьями являются стоимость импортируемого сырья и малоквалифицированной рабочей силы. В этих отраслях низок технологический уровень производства, отсутствует передовая технология и дифференциация продукции крайне затруднена.

На мировом рынке японские фирмы обычно используют тактику постепенного расширения рыночной доли и создания технологического преимущества, рассчитанного на долгосрочную перспективу. При этом помимо цели достижения высокой эффективности производства, ориентированного на выпуск продукции высокого качества, японские фирмы строго придерживаются принципа, что характеристики продукта (форма, цвет, материал, надежность в работе) должны строго отражать потребительскую полезность продукта в целом. Отсюда огромное значение, которое японские фирмы придают дизайну как средству удовлетворения разнообразных потребностей покупателя (главным образом эстетических).

Японские компании благодаря внедрению принципов комплексного управления и контроля за качеством продукции в современных условиях одержали победу на многих мировых рынках технологически сложной продукции. Так, японские компании практически захватили рынки бытовой электроники благодаря высокой надежности изделий с нулевым числом дефектов на один миллион изделий. Это избавило их от необходимости создания сервисной сети.

Конкретные преимущества японских компаний можно оценить следующим образом:

- управления качеством и использования рабочих высокой квалификации;
- привлечением к управлению качеством всего персонала фирм (в том числе через кружки

качества);

- производства; внедрение информационных технологий в промышленные системы и использование информации в сфере услуг;
- внимания к качеству, кооперации;
- новой продукции;
- крупные международные финансовые центры.

Конкуренция оказывает стимулирующее воздействие на повышение конкурентоспособности предпринимательства в целом. Однако конкуренция в конечном итоге приводит к снижению цен и уменьшению нормы прибыли. В результате у экономических субъектов рыночной деятельности и прежде всего у крупнейших ТНК, занимающих господствующее положение на отраслевых рынках, возникает стремление к ограничению свободной конкуренции методами рыночного регулирования.

10.4. Влияние внутриотраслевой специализации и конкуренции на конкурентоспособность фирмы

Внутриотраслевая специализация предполагает ориентацию производственной программы фирмы на выпуск тех видов продукции, по которым фирма имеет конкурентные преимущества на отраслевом рынке.

Специализация – это выбор фирмой своего места в рамках конкретной отрасли. Специализация отдельных фирм определяет структуру отрасли.

Отрасль является основной единицей конкуренции. В отрасли всегда есть группа конкурентов, производящих аналогичные товары или услуги и непосредственно соперничающих между собой. Фирмы стремятся найти способ выгодно и долговременно конкурировать в своей отрасли.

Суть конкуренции в отдельных отраслях существенно различается и вероятность долговременного получения прибыли в разных отраслях неодинакова. Поэтому важнейшим критерием является позиция, которую фирма занимает в отрасли. Некоторые позиции могут оказаться более выгодными, чем другие, вне зависимости от средней прибыльности отрасли. Позиция фирмы в отрасли – это отражение результатов конкурентной борьбы. Существенные изменения позиций отдельных фирм в отрасли ведут к изменению структуры отрасли и ее места в промышленности и среди других отраслей.

Фирмы не только реагируют на изменения структуры отрасли, но сами пытаются изменить ее в свою пользу, выбрав соответствующую позицию в пределах отрасли. Позиция фирмы в отрасли отражает в целом ее подход к конкуренции.

Позицию фирмы в отрасли определяет ее конкурентное преимущество. Фирмы устраняют или обходят своих соперников, если имеют прочное конкурентное преимущество.

Конкурентным преимуществом обладают фирмы, специализирующиеся на выпуске продукции с более низкими издержками производства и дифференциацией товаров. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем конкуренты. Продавая товар по той же цене, что и конкуренты, фирма получает более высокую прибыль. Дифференциация продукции, основанная на более высоких технических характеристиках продукции, надежности и быстром техническом обслуживании, позволяет фирме диктовать высокие цены, что при равных с конкурентами издержках обеспечивает большую прибыль.

Позицию фирмы в отрасли определяет также и сфера конкуренции, поскольку отрасли обычно высоко сегментированы. Это означает, что в каждой отрасли есть четко определенные разновидности продукции, многочисленные каналы сбыта, различные категории покупателей. Поэтому фирмы одной отрасли обычно выбирают разные сферы конкуренции.

Конкурентное преимущество достигается исходя из того, как фирма организует и выполняет отдельные виды деятельности, в частности, по внедрению новых технологий, осуществлению кооперированных поставок, установлению межфирменных производственных взаимосвязей, внедрению нововведений в технологический процесс.

Угроза появления новых фирм-конкурентов снижает общую прибыльность отрасли, поскольку новые конкуренты создают дополнительные производственные мощности и стремятся получить и удержать свою долю рынка. Острая конкуренция в отрасли снижает прибыльность фирм, поскольку для того, чтобы сохранить конкурентоспособность, фирмам приходится увеличивать расходы на рекламу, организацию сбыта, НИОКР, идти на снижение цен и предоставление льгот покупателям. Однако в современных условиях соперничество между конкурентами все более сосредоточивается не на

сбивании цен, которое снижает прибыли во всей отрасли, а прежде всего на НИОКР, которые способствуют увеличению объема производства во всей отрасли, введению последующих технологических нововведений и выпуску новой продукции.

Одновременно все большее значение приобретают договорные отношения между конкурирующими фирмами и, в частности, заключение соглашений о договорной специализации и разделе производственных программ. Такие соглашения имеют целью разграничение и закрепление между конкурирующими фирмами определенного ассортимента конечной продукции и устранение или уменьшение дублирования производства. Чаще всего фирмы заключают такие соглашения не о полном, а о частичном разделении производственных программ с учетом основного производственного профиля фирм, технической оснащенности предприятий, уровня издержек производства и других факторов. В этом случае соглашением о разделе продукции между конкурирующими фирмами предусматривается, что фирмы-партнеры, сосредоточиваясь на производстве конкретных видов изделий, исключают дублирование, передают друг другу не только часть своего прежнего ассортимента, но и соответствующие рынки сбыта, а иногда и сбытовой аппарат.

Разработка программ о разделе продукции служит прежде всего целям ограничения конкуренции между фирмами, выпускающими продукцию одинакового ассортимента, и предусматривает повышение степени однородности выпускаемой продукции и, следовательно, ее специализации.

Глава 11. Определение порядка и правил контроля за качеством продукции

11.1. Основы стандартизации и сертификации продукции

Предприниматели, участвующие в международном экономическом сотрудничестве, должны подчиняться принятым в мире правилам. А это требует знания и применения установленных международных и национальных норм и требований, предъявляемых к выпускаемой продукции и основанных на ее стандартизации и сертификации. Учет правовых и организационных требований к стандартизации и сертификации продукции, предъявляемых на национальном, региональном и международном уровнях, является важнейшим фактором обеспечения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Стандартизация – это деятельность, направленная на разработку и установление требований, норм, правил, характеристик, как обязательных для выполнения, так и рекомендуемых, обеспечивающих право потребителя на приобретение товаров надлежащего качества за приемлемую цену, а также право на безопасность и комфортность труда. Объектами (предметом) стандартизации являются продукция, процесс, услуги, для которых разрабатываются определенные требования, характеристики, параметры, правила и т. п. Стандартизация осуществляется на международном, региональном, национальном уровнях. Международная стандартизация – деятельность, открытая для участия органов стандартизации любой страны. Региональная стандартизация – деятельность, открытая для соответствующих органов государств одного региона мира. Национальная стандартизация – деятельность, осуществляемая ассоциациями, фирмами, учреждениями в отдельном государстве.

Стандартизация выполняет следующие функции:

- социальную, включающую методы достижения интересов и прав потребителей;
- коммуникативную, охватывающую правила деятельности фирм.

Экономическая функция стандартизации распространяется на такие сферы, как:

- предоставление информации о продукции. В торговых сделках стандартизация облегчает выбор товара, сообщая о размерах изделия и качестве продукции (свойствах, структуре, прочности и т. д.). Информация о товаре предоставляется в форме, удобной для покупателя и продавца, позволяя таким образом снизить торговые издержки и оптимизировать капитальные вложения;
- внедрение новой техники. В сфере новой техники и технологии стандартизация сообщает о свойствах продукции, методах испытаний, содействует их широкому использованию в промышленности. Она позволяет избегать дублирования разработки и проектирования аналогичной продукции, повышает производительность труда и удобство пользования продукцией;
- повышение эффективности производства. Стандартизация содействует увеличению масштабов производства, придает ему массовость, снижает себестоимость и повышает производительность труда;

- содействие развитию конкуренции. Благодаря стандартизации методов испытаний и основных параметров становится возможным объективное сравнение продукции; таким образом обеспечивается развитие добросовестной конкуренции;
- взаимозаменяемость. Стандартизация обеспечивает совпадение размеров и допусков отдельных деталей;
- управление производством. Стандартизация производственных процессов создает предпосылки для их развития и обеспечивает заданный уровень качества.

Социальная функция стандартизации обеспечивает установление такого уровня параметров и показателей продукции, который соответствует требованиям здравоохранения, санитарии и гигиены, обеспечивает охрану окружающей среды и безопасность людей при производстве, обращении, использовании и утилизации продукции. Своими методами она помогает достижению социальных целей и повышению благосостояния общества.

Коммуникативная функция обеспечивает возможность создания базы для объективного восприятия различных видов информации, а также установление терминов, определений, чертежей, условных знаков, звуков и т. д., достигая необходимого для общества взаимопонимания и расширяя обмен информацией.

Ведущая роль в международной стандартизации принадлежит двум неправительственным международным организациям – Международной организации по стандартизации (ИСО) и Международной электротехнической комиссии (МЭК). Важное значение в международной стандартизации придается двум межправительственным международным организациям – Всемирной торговой организации (ВТО) и Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН).

Региональными организациями в области стандартизации являются: Европейский комитет по стандартизации (СЭН); Европейский комитет по стандартизации в электротехнике (СЕНЭЛЕК); Межскандинавская организация по стандартизации (ИНСТА); Панамериканский комитет стандартов (КОПАНТ).

Международные неправительственные организации – ИСО и МЭК разработали ряд руководств по применению стандартов. В Руководстве 2 ИСО/ МЭК 1991 г. приводится содержание следующих документов.

Стандарт – нормативный документ, разработанный на основе консенсуса и утвержденный признанным органом; направлен на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области. Носит рекомендательный характер.

Документ технических условий (technical specification) устанавливает технические требования к продукции, услуге, процессу с указанием методов или процедур, которые следует использовать для проверки соблюдения требований данного документа. Является самостоятельным стандартом, носит рекомендательный характер.

Свод правил может быть самостоятельным стандартом, а также частью стандарта. Он разрабатывается для процессов проектирования, монтажа оборудования и конструкций, технического обслуживания или эксплуатации объектов, конструкций, изделий. Технические правила, содержащиеся в документе, носят рекомендательный характер.

Регламент – это документ, в который включены обязательные правовые нормы; он носит обязательный характер. Регламент принимается органом власти, а не органом стандартизации. Технический регламент содержит технические требования к объекту стандартизации. Эти требования могут быть представлены либо в самом техническом регламенте, либо путем ссылки на другой нормативный документ: стандарт, документ технических условий, свод правил.

Руководство ИСО/МЭК рекомендует два основных способа применения нормативного документа: 1) непосредственное использование в соответствующей области (производстве, испытаниях, сертификации); 2) введение его в другой нормативный документ. Например, международное правило (норма) вводится в национальный стандарт, который может применяться непосредственно на предприятии, либо правила (нормы), содержащиеся в этом национальном стандарте, включаются в стандарт предприятия. Применение международного стандарта может быть двояким: (1) в том виде, в каком он издан соответствующей международной организацией, с указанием реквизитов международного нормативного документа наряду с номером и шифром национального стандарта; (2) посредством его включения в национальный нормативный документ в полном содержании либо отдельных положений (требований). Принятие международного документа в национальной системе

стандартизации означает официальное опубликование соответствующим государственным органом нормативного документа, основанного на международном стандарте. Применение международных, региональных и национальных стандартов в других странах возможно на основе международных соглашений о сотрудничестве, а также по разрешению региональных организаций, национальных органов стандартизации. В международной практике требования стандартов обязательны для выполнения в соответствии с общим законом, либо если на этот стандарт имеется обязательная ссылка в техническом регламенте или директиве.

Международные стандарты ИСО представляют собой вариант технических требований к продукции (услугам), что облегчает обмен товарами и услугами между экономическими субъектами мирового рынка. Они не имеют статуса обязательных для всех стран-участниц. Стандарт ИСО в случае его использования вводится в национальную систему стандартизации. Национальные комитеты могут предлагать, а ИСО может принять национальный стандарт в качестве международного с учетом влияния стандарта на расширение международной торговли, обеспечение безопасности людей, защиты окружающей среды. Стандарты ИСО отличаются тем, что лишь около 20% из них включают требования к конкретной продукции; основная часть нормативных документов касается требований безопасности, взаимозаменяемости, технической совместимости, методов испытаний продукции, а также других общих и методических вопросов. Использование международных стандартов ИСО предполагает, что конкретные технические требования к продукции устанавливаются в контрактах купли-продажи. ИСО разработала более 10 тыс. стандартов; ежегодно пересматривается и принимается вновь 500–600 стандартов. Обобщив национальный опыт многих стран, в 1987 г. ИСО опубликовал серию стандартов ИСО 9000–9004, предусматривающих сертификацию систем управления качеством на предприятиях (фирмах); новое дополненное издание вышло в 1994 г. В развитых странах гармонизировано с международными 70–80% национальных стандартов.

Стандарт ИСО 9000 содержит руководящие указания по выбору и использованию стандартов в соответствии с конкретной ситуацией в деятельности фирмы. Стандарты ИСО 9001–9003 – это модели систем обеспечения качества на различных стадиях производственного процесса. Стандарт ИСО 9004 – это методические указания для общего руководства качеством на предприятии (фирме). В ИСО 9000 подчеркивается, что внутри фирмы или предприятия обеспечение качества является предметом управленческой деятельности. Система управления качеством у экспортера служит мерой доверия к нему со стороны импортера. Поэтому в контракте может быть предусмотрена оценка системы обеспечения качества у экспортера на соответствие одному из стандартов ИСО 9001–9003 до заключения контракта. Оценка может производить либо сам импортер, либо нейтральная организация по договоренности сторон. Оценка не требуется, если система обеспечения качества экспортера сертифицирована и импортер признает сертификат соответствия.

Международные стандарты ИСО 9000 устанавливают степень ответственности руководства фирмы за управление качеством продукции: разработку политики в области качества, создание, внедрение и функционирование системы, что оформляется соответствующими документами. Особенностью системы, предлагаемой стандартами ИСО, является: (1) обязательное определение и оценка расходов (затрат) на качество; (2) обеспечение качества при проектировании и разработке технических условий; (3) установление обратной связи с потребителем; (4) обеспечение возможности снижения риска юридической ответственности за качество; (5) обеспечение соответствующей подготовки персонала.

Система управления качеством, как следует из стандартов ИСО 9000, направлена на обеспечение качества конкретной продукции. Поэтому на предприятии, выпускающем несколько видов продукции, должны существовать соответствующие подсистемы. Стандарты ИСО серии 9000 признаны в настоящее время практически всеми странами мира. Они приняты в качестве национальных стандартов и внедрены множеством фирм. ТНК требуют от своих субпоставщиков обязательного внедрения на их производственных предприятиях международных стандартов ИСО серии 9000. Отсутствие сертификата на систему качества становится главным препятствием для выхода фирмы на мировой рынок. На основе стандартов ИСО 9000 крупнейшие фирмы разрабатывают стандарты, носящие общепромышленный характер, либо конкретизированные для отдельной фирмы. Так, был разработан стандарт QS 9000 (Quality system 9000), принятый тремя крупнейшими автомобильными фирмами США: Крайслер, Форд и Дженерал моторе. Затем к нему присоединились еще 5 автомобильных фирм – производителей грузовиков. Он носит отраслевой характер (в области машиностроения) и содержит три группы требований: (1) общие требования, соответствующие стандарту ИСО 9001; (2) отраслевые требования, конкретизирующие первые; (3) специфические требования, предъявляемые к своим субпоставщикам

фирмами Крайслер, Форд и Дженерал моторе, а также производителями грузовиков. ИСО разрабатывает международные стандарты для услуг банков и химчисток.

После двух лет работы Международная организация стандартизации ИСО опубликовала проект, определяющий новые стандарты качества, которые вступили в силу в ноябре 2000 г. В основу разработки новых стандартов положен совершенно новый принцип – эффективность мер по повышению качества, а не соответствие процедуре, как это было до сих пор. Была поставлена цель – добиться доверия потенциального потребителя и гарантировать высокое качество продукции. Кроме того, чтобы сделать стандарты доступными самому широкому кругу людей, эксперты ИСО поставили по главу угла их упрощение, за которым скрывается высокий уровень требовательности.

В новом тысячелетии уже не будет стандартов под различными порядковыми номерами «9001», «9002» или «9003», а будет действителен лишь один сертифицируемый стандарт качества «ИСО 9001», а также вспомогательный стандарт «ИСО 9004», который задуман как инструмент для создания системы управления качеством. Стандарт «ИСО 9001» будет применяться ко всем предприятиям и секторам деятельности. Не нужно будет сертифицировать отдельно завод и, например, магазин запчастей. В этот процесс вовлекается все предприятие. Предусматривается существенное упрощение документации. Она будет состоять из четырех частей вместо 24 и включать в себя следующие разделы: ответственность руководства предприятия, управление ресурсами, управление с учетом процессов повышения качества, анализ и совершенствование качества.

Однако главное заключается не в форме, а в содержании. Новые стандарты будут включать важнейшее требование, присутствующее во всех текстах, – удовлетворение потребностей клиентов. Таким образом, новая версия стандарта качества ставит клиента в центр задач предприятия и заставляет его перестроиться. Второе важное требование новых стандартов – управление с учетом процессов по повышению качества. Новые положения исходят из общего охвата предприятия, управляемого не вертикально, как это делается сейчас, а во всех направлениях, прежде всего горизонтально. Новым является также требование связать все мероприятия по обеспечению качества выпускаемой продукции и контролю за ним с системным подходом. Таким образом, новые стандарты должны рассматриваться как инструмент управления предприятием.

Версия стандарта «ИСО» 1994 г. была ориентирована в основном на промышленность в ущерб сфере услуг. В настоящее время возросло значение качества последних. Кроме того, прибавилось влияние экологического стандарта на качество («ИСО 14001») и премии за качество «EFQM» («European Foundation for Quality Management»). Новая версия стандартов вводит систему постепенного повышения качества – «PDCA» («Plan, Do, Check, Act») и устанавливает связь между качеством производственных процессов и качеством продукции.

Изменения для предприятия в результате внедрения новых стандартов могут состоять в следующем.

1. Степень требовательности новых стандартов такова, что сертифицированные предприятия во всем мире должны будут достичь уровня зрелости в отношении организации и системы управления, еще мало распространенной. Для тех предприятий, которые развивали систему управления качеством постоянно, это будет означать эволюцию, а для тех, которые оставались заложниками простого стандарта, – революцию. Внедрение новых стандартов обуславливает необходимость многих изменений в стратегии предприятий, прежде всего необходимость удовлетворения потребностей клиентов. Им нужно будет показать эффективность в выявлении потребностей заказчиков и принятии мер для их удовлетворения.

2. Внедрение системы горизонтального управления требует рационализации структуры предприятия, установления связей и взаимоотношений между его отдельными функциями, определения процессов повышения качества и разработки соответствующей методики.

Указанные новшества радикально меняют функцию управления, в частности, они обуславливают включение в систему управления качеством всех человеческих ресурсов и маркетинга. Появилась возможность создать уникальную систему, которая дает предприятию свободу действий в данной области и позволяет внедрить собственные процессы повышения качества.

Другие международные организации – Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирная организация по туризму (ВОТ), Международный союз электросвязи (МСЭ или иначе Международный союз телекоммуникаций), Международный союз железных дорог, Европейская организация автотуризма – разрабатывают международные стандарты в соответствующих областях.

Всемирная торговая организация в рамках Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС) осуществляет свою деятельность по следующим видам услуг: банковское дело, страхование, туризм,

архитектура и проектирование, телекоммуникации, бухгалтерский учет, консультирование, транспорт и др. Подписавшие Соглашение страны должны выполнять обязательства, в частности, по стандартизации услуг и гармонизации национальных стандартов, чтобы нормативные документы не стали препятствием для повышения качества услуг. В отличие от Кодекса ГАТТ по стандартизации Соглашение ГАТС не содержит международных правил по стандартизации услуг, но устанавливает обязательства.

Большую роль в области гармонизации стандартов и технических требований играет ЕЭК ООН. В ее рамках создана в 1990 г. Рабочая группа по вопросам политики в области стандартизации, которая явилась преемницей вспомогательного органа ЕЭК, существовавшего с 1970 г., – Совещание правительственных должностных лиц, ответственных за политику в области стандартизации.

Важной областью деятельности международных организаций является сертификация продукции, поступающей в международный товарооборот. *Сертификация* – это подтверждение (оценка) соответствия продукции заданным требованиям, осуществляемая по правилам определенной процедуры. Обеспечение соответствия – это заявление (гарантия), свидетельствующее о том, что продукция (процесс, услуга) соответствует заданным требованиям. Заявление поставщика о соответствии, согласно Руководству 2 ИСО/МЭК, является доказательством, с одной стороны, ответственности изготовителя, а с другой – готовности потребителя сделать определенный заказ. Заявление изготовителя, именуемое также заявлением-декларацией, содержит следующие сведения: (1) адрес изготовителя, обозначение изделия; (2) наименование, номер и дату публикации стандарта, на который ссылается изготовитель; (3) указание о личной ответственности изготовителя за содержание заявления. Представленная информация должна быть основана на результатах испытаний. Заявление поставщика о соответствии может быть обозначено в каталоге, накладной, руководстве об эксплуатации, относящемся к продукции, на ярлыке, этикетке.

Доказательство соответствия производится по определенной системе сертификации. Системы сертификации действуют на национальном, региональном, международном уровнях. Если система сертификации занимается доказательством соответствия определенного вида продукции (процесса, услуг) – это система сертификации однородной продукции, которая в своей практике применяет стандарты, правила, процедуры, относящиеся именно к данной продукции. Сертификат соответствия – это документ, изданный по правилам системы, удостоверяющий, что надлежащим образом идентифицированная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу. Сертификат может относиться ко всем требованиям стандарта, либо к отдельным разделам или конкретным характеристикам продукта.

Знак соответствия – это защищенный в установленном порядке знак, применяемый (или выданный органом по сертификации) в соответствии с правилами системы сертификации, указывающий, что данная продукция (процесс, услуга) соответствует конкретному стандарту или другому нормативному документу. Знак соответствия ограничен определенной системой сертификации, что указывает на обязанность этой системы (в лице органа по сертификации) контролировать соответствие стандарту продукции, маркированной этим знаком. Разрешение (лицензия) на использование знака соответствия выдается органом по сертификации.

Сертификация может быть обязательной и добровольной. Обязательная сертификация осуществляется на основании национального законодательства и обеспечивает доказательство соответствия товара (процесса, услуги) требованиям технических регламентов, обязательным требованиям стандартов. Основными аспектами обязательной сертификации являются безопасность, экологичность, охрана здоровья людей. Добровольная сертификация проводится по инициативе юридических или физических лиц на договорных условиях между заявителем и органом по сертификации в системах добровольной сертификации. Заявителем может быть изготовитель, поставщик, продавец, потребитель продукции. Решения о добровольной сертификации обычно принимаются в связи с проблемами конкурентоспособности товара, продвижением товара на рынок, особенно зарубежный, с предпочтениями покупателей в отношении сертифицированных товаров. Сертификация призвана содействовать развитию международной торговли, поскольку для сертифицированного товара значительно сокращаются сроки получения разрешения на ввоз в другую страну; не требуется проведения повторных испытаний в принимающей стране, если она признает сертификат поставщика.

Однако сертификация в современных условиях может превратиться в способ протекционизма, способ защиты внутреннего рынка от товаров иностранного производства и применяться как технический барьер в торговле. В таких случаях используются: (1) усложнение в административном

плане процедуры испытаний импортируемых товаров; (2) ужесточение контроля качества; (3) введение стандартов (национальных и региональных), касающихся процедуры испытаний (например, европейские стандарты серии 45000), что отражается на порядке признания зарубежных сертификатов. Для некоторых стран признание вообще оказывается невозможным; (4) принятие национальных обязательных стандартов или технических регламентов под давлением ТНК, активно участвующих в стандартизации на национальном уровне.

В международной практике сложились жесткие правила по признанию зарубежного сертификата на импортируемую продукцию. Для экспортера продукции поэтому необходимо получить сертификат соответствия авторитетной, признанной во всех странах, организации. А для этого требуется длительное время и большие финансовые затраты. Подготовка к сертификации обычно вызывает введение обеспечения системы качества, если это соответствует системе сертификации.

Устранению технических барьеров в торговле способствуют соглашения о взаимном признании (согласно терминологии Руководства 2 ИСО/МЭК – соглашение по признанию), основанные на том, что одна сторона принимает результаты системы сертификации, представленные другой стороной. Одностороннее соглашение состоит в принятии одной стороной результатов работы другой стороны. Двустороннее соглашение включает принятие каждой стороной результатов работы другой стороны. Многостороннее соглашение – это соглашение о взаимном признании результатов работы более чем двух сторон. Проблемы, связанные с техническими барьерами и путями их устранения, нашли отражение в Соглашении по техническим барьерам в торговле, заключенном в рамках ГАТТ/ВТО. В области сертификационных барьеров Соглашение затрагивает вопросы процедуры оценки соответствия и признания оценки соответствия; международных и региональных систем оценки соответствия; информации о технических регламентах, стандартах и процедурах оценки соответствия. Общий принцип Соглашения заключается в том, что для импортируемой продукции должен создаваться не менее благоприятный режим, чем для товаров внутреннего производства.

Стандартизация и сертификация тесно связаны с метрологией, определяющей национальные системы измерения. Для реализации на практике единства измерений в международном масштабе необходимы соответствующие нормативные документы, устанавливающие рекомендации, позволяющие обеспечить единство измерений, и введенные в национальные системы нормы и правила в области метрологии. Такие нормативные документы разработаны и разрабатываются по мере возникновения новых потребностей международными организациями – Международной организацией мер и весов (МОМВ) и Международной организацией законодательной метрологии (МОЗМ).

11.2. Государственное регулирование в области защиты прав потребителей, стандартизации и сертификации продукции

11.2.1. Меры защиты прав потребителей

В социально ориентированной рыночной экономике развитых стран государство принимает активное участие в защите прав потребителей путем обеспечения требуемого уровня качества продукции, в частности, продуктов питания, медикаментов, бытовых промышленных товаров, а также обеспечения безопасности продукции, защиты окружающей среды. Реализацию комплекса программ, призванных обеспечить решение проблем защиты потребителя, осуществляют специальные федеральные органы.

Регулирование отношений бизнеса и потребителей осуществляется в интересах потребителей в целях защиты их прав. Важнейшим требованием в этом направлении является обеспечение безопасности продукции, производимой предпринимателями, улучшение стандартов контроля качества, внешнего вида продукции, ее технико-экономических характеристик, а также контроль за процессом производства продукции, соблюдением технологии ее изготовления.

В большинстве стран приняты специальные законы о защите прав потребителей. На основе практики защиты прав потребителей, сложившейся в развитых странах Запада, Генеральная Ассамблея ООН разработала и приняла в 1985 г. «Руководящие принципы для защиты прав потребителей». Целями этого документа являются:

- содействие странам в борьбе с недобросовестной деловой практикой предпринимательства на национальном и международном уровнях, которая отрицательно сказывается на потребителях;
- создание рыночных условий, предоставляющих потребителям большой выбор товаров при более низких ценах;

- поощрение высокого уровня этических норм поведения тех, кто связан с производством и распределением товаров и услуг для потребителей.

В мировой практике сложились следующие права потребителей:

- право выбирать товар для удовлетворения своих основных потребностей в условиях достаточного разнообразия предложений по конкурентным ценам и при ограничении какого-либо монопольного воздействия на потребителя;
- право на безопасность товаров и их функционирование в точном соответствии с предложением продавца (производителя);
- право на информированность о наиболее важных свойствах товаров, способах продажи, гарантиях и т. п., помогающее потребителю сделать разумный выбор;
- право на защиту от недоброкачественных товаров и возмещение ущерба, связанного с их использованием;
- право быть выслушанным и получить поддержку при защите своих интересов от государственных и общественных органов;
- право на потребительское просвещение, т. е. приобретение всесторонних знаний и навыков, облегчающих потребителю принятие решения о приобретении;
- право на здоровую окружающую среду, не представляющую угрозы достойной и здоровой жизни людей.

Государственная политика развитых стран в защиту прав потребителей, которая начала проводиться в 60–70-е годы, ориентировалась на признание того, что для решения экономических проблем необходимы: организации потребителей; законодательство в защиту прав потребителей на национальном и международном уровнях; создание специальных государственных органов по делам потребителей; предоставление последним права голоса при принятии экономических решений, равнозначное правам производителей, торговцев, профсоюзов. Важное значение приобрело законодательство, призванное обеспечивать права потребителей и создание органов, контролирующих соблюдение этих законов, а также финансирование деятельности организаций, осуществляющих защиту прав потребителей. Преимущественно из государственного бюджета финансировались многочисленные консультативные и информационные центры, действующие обычно при муниципалитетах. Финансовая и организационная помощь со стороны государства организациям потребителей вытекает из современного подхода к потребителю как к рыночному партнеру, без устойчивости позиций которого невозможно стабильное развитие рыночного механизма в целом. Исходя из этого важное значение в разных странах приобрело движение граждан и государственных органов, направленное на защиту интересов и прав потребителей,

получившее название «консюмеризм». Оно имеет целью увеличение влияния покупателей на производителей продукции и осуществляется через организации потребителей.

Стремясь предотвратить убытки в связи с выплатой компенсаций за причиненный ущерб потребителю в виде штрафов, а также избежать угрозы потери потребителей, подрыва репутации фирмы или прекращения ее деятельности, предприниматели принимают соответствующие меры, направленные на снижение брака, обеспечение высокого качества и безопасности продукции. Важное значение имеют природоохранные мероприятия, соответствующие государственным нормативам допустимого загрязнения воздуха, водных бассейнов, почвы.

Деятельность организаций потребителей в разных странах имеет одинаковую направленность – защита интересов и прав потребителей. У крупных организаций, как правило, имеются: собственный исследовательский центр, служба информации, печатные издания. Они проводят систематическое тестирование продукции и ведут информационную работу.

Сфера личного потребления стала одной из важнейших движущих сил развития экономики. Расширение личного потребления, в свою очередь, обусловлено постоянным ростом платежеспособного спроса населения. Существенное воздействие на этот процесс оказывает влияние научно-технического прогресса, которое сказывается на размерах и структуре потребительского рынка, номенклатуре и качестве товаров и услуг и в целом на всей сфере личного потребления. На личное потребление населения в США приходится в среднем около 2/3 ежегодного объема конечного использования товаров и услуг. В обрабатывающей промышленности доля товаров потребительского назначения составляет 65–70%, при этом по отраслям машиностроительного комплекса – 1/3, в том числе по продукции автомобильной промышленности – 60–70%; электронной – 25–30%; электротехнической – 45–50%; оборудованию и аппаратуре связи – 75; продукции текстильной и стекольной промышленности –

60–65; пищевой, табачной, швейной и мебельной отраслями – 85–95; обслуживанию и ремонту автомобилей – 95–97%.

В сфере услуг на долю населения приходится: финансы и страхование – 95%, торговля – 80, здравоохранение и образование – свыше 95%. Доля личного потребления в структуре ВВП по конечному использованию составляет в США – 2/3, в странах Западной Европы – 60%, в Японии – 55–57%.

В США впервые в мире были сформулированы права потребителей. В 1906 г. Конгрессом были приняты законы: (1) О контроле качества мясных продуктов; (2) О чистоте продуктов питания и медикаментов. Законы запрещали продажу опасных в употреблении низкосортных товаров этих категорий. Учрежденное в соответствии с законом о чистоте продуктов питания и медикаментов Бюро по химии в 1931 г. было преобразовано в Администрацию по продуктам питания и лекарственным средствам. В 1914 г. была создана Федеральная торговая комиссия, которая является главным правительственным органом по защите потребителей от недобросовестных

действий компаний. В 1935 г. был учрежден Союз потребителей, число членов которого возросло со 150 тыс. в 1946 г. до 4,5 млн. в 1990 г. Союз потребителей осуществляет тестирование товаров – экспериментальное испытание их надежности, долговечности и других качеств; проводит опросы об их сравнительных достоинствах и недостатках, устанавливая рейтинг товаров, и доводит соответствующую информацию до потребителей.

На основе объединения 150 местных групп потребителей в 1967 г. была создана Федерация потребителей США. Ее целью является обмен информацией, координация деятельности и помощь вновь создающимся группам потребителей. Среди таких групп можно назвать: Центр по изучению соответствующих законов, Группа по исследованию ответственности корпораций, «Паблик ситизн» – организация, лоббирующая потребительские законы в Конгрессе США; Центр по безопасности автомобилей; Исследовательская группа по здравоохранению; Центр исследования по телекоммуникациям; Центр по безопасности в сфере занятости. Эти организации занимались изучением проблем, связанных с защитой прав потребителей и разработкой предложений, представляемых в государственные органы, деятельность которых направляется на защиту интересов и прав потребителей.

Деятельность государства по защите прав потребителей заметно усилилась начиная с 60-х годов. 15 марта 1962 г. Президент США Дж. Кеннеди впервые направил Конгрессу «Специальное послание о защите интересов потребителей», в котором признавалось их право на безопасность, на информацию, выбор и «право быть услышанными» и уверенными в том, что их мнение и интересы будут в полной мере учтены при формулировании правительственной политики. Впоследствии 15 марта было объявлено ООН Всемирным днем потребителя. В послании содержалось важное положение о роли потребителей в экономике, отмечалось, что без способности граждан потреблять, покупать нет экономического развития, невозможен сбалансированный экономический рост. По сути это положение закрепляет за потребителем статус рыночного партнера, что впоследствии легло в основу государственной политики правительств развитых стран при решении экономических проблем.

В 60-е годы в США Конгрессом было принято 20 и в 70-е годы – 150 законодательных актов, направленных на защиту интересов потребителя и накладывающих ограничения на деятельность бизнеса. В соответствии с принятыми законами были учреждены следующие федеральные регулирующие органы:

- *Консультативный совет по делам потребителей* (создан в 1962 г.), преобразованный в 1971 г. в Управление по делам потребителей, в обязанности которого входит координация всех программ по делам потребителей. Директор управления является специальным помощником президента;
- *Национальная администрация по безопасности движения автомобильного транспорта* – НХТСА (1966 г.) регламентирует характеристики, обеспечивающие безопасность движения, которые должен иметь любой автомобиль;
- *Комиссия по безопасности потребительских товаров* – КПК (1973 г.) имеет право проверки как любых потребительских товаров, так и операций по их изготовлению, и даже проверки процедур по установлению безопасности, которым уже подвергался товар. Комиссия контролирует около 15 тыс. наименований товаров и может потребовать от промышленников или торговцев исправления, замены и даже изъятия товара, если он не соответствует установленным стандартам и правилам;
- *Администрация по вопросам безопасности и профессиональных заболеваний на производстве* –

ОСХА (1971 г.);

- *Агентство по охране окружающей среды– ЭПА (1971 г.);*
- *Администрация по продуктам питания и лекарственным средствам.*

Указанные организации наделены широкими полномочиями и осуществляют жесткий контроль за деятельностью предпринимателей, привлекая их в случае необходимости к юридической и финансовой ответственности с компенсацией причиненного ущерба. В своей деятельности эти организации опираются на сеть филиалов и отделений, расположенных по всей стране.

В различных комитетах Конгресса США – по торговле, науке и транспорту, банкам и финансам, энергетике и др. – созданы подкомитеты по проблемам потребителей, которые проводят слушания по этим вопросам с привлечением широкого круга заинтересованных лиц, в том числе представителей организаций потребителей, как национальных, так и действующих в отдельных штатах.

Кроме того, ряд программ по делам потребителей реализуется в рамках министерств (департаментов): сельского хозяйства, торговли, транспорта, энергетики, здравоохранения и социального обеспечения.

В компетенцию регулирующих органов входит:

- разработка и утверждение обязательных к применению стандартов и постановлений, направленных на обеспечение безопасности продукции, условий труда, чистоты окружающей среды;
- недопущение практики обмана потребителей компаниями путем применения ряда мер и санкций юридического характера;
- контроль за деятельностью промышленных фирм относительно качества выпускаемой продукции;
- пресечение случаев фальсификации продукции в рекламных средствах;
- запрещение продажи товаров, не соответствующих требованиям безопасности, и изъятие их из продажи;
- проведение оценки качества новой продукции и выдача разрешений на ее выпуск на рынок.

Регулирующим органам дано право в судебном порядке требовать возврата фирме изделий с целью устранения дефекта, потенциально опасного в обращении, а также уведомления в течение 24 часов об обнаружении в эксплуатируемом изделии дефекта, представляющего угрозу в обращении.

Государственные органы имеют сеть региональных филиалов, представители которых уполномочены посещать фирмы, производящие продукцию, с целью контроля за выполнением требований законов, постановлений, регулирующих их деятельность, а также стандартов на выпускаемую продукцию. Эти органы обязаны собирать и вести банки данных, иметь информационно-справочные службы, распространять информацию об опасной продукции и мерах обращения с нею. В соответствии с законами государственным органам дано право требовать прекращения выпуска продукции, не соответствующей стандартам, изымать лицензии на ее производство, налагать штрафы на фирмы и привлекать к судебной ответственности высшее руководство компаний за несоблюдение требований законов.

Процедура разработки стандартов в США, закрепленная в законодательном порядке, преследует цель обеспечить равноправное участие потребителей в разработке стандартов и нормативных актов и ограничить влияние представителей регулируемого бизнеса. В соответствии с этой процедурой регулирующий орган в процессе разработки нормативного акта проводит консультации, конференции, создает совещательные комитеты и устраивает публичные слушания формального и неформального характера. На слушании может выступать любое заинтересованное лицо или организация и представить факты и доказательства в пользу принятия или непринятия обсуждаемого нормативного акта.

Обычно разработкой стандартов занимаются представители бизнеса, объединения предпринимателей, которые, как правило, настаивают на утверждении в качестве обязательного одного из уже существующих «добровольных» стандартов, а при разработке нового стандарта стараются смягчить его требования. Экспертная группа, оценивающая стандарт, часто испытывает давление со стороны влиятельных деловых кругов.

В Великобритании в 70–80-е годы были приняты основные законы, направленные на защиту прав потребителей:

- о справедливой торговле (1974 г.);
- о потребительском кредите (1974 г.);
- о ценах (1974 г.);

- о несправедливых условиях контракта (1977 г.);
- о продаже товаров (1979 г.);
- о финансовых услугах (1986 г.);
- о защите потребителей (1987 г.).

Закон о защите потребителей приводил английское законодательство о безопасности товаров и услуг в соответствие с требованиями ЕС, а также обеспечивал юридическую защиту от поставок недоброкачественных потребительских товаров. Закон о безопасности продовольственных товаров, принятый в 1990 г., модернизировал предшествующее законодательство в этой области и предусматривал новые меры по обеспечению безопасности продуктов и защите потребителей, включая более жесткие санкции против нарушителей.

До решения проблем потребителей в Великобритании в 70-е годы на основе принятых законов были созданы следующие правительственные и неправительственные органы:

- Комиссия по ценам (1973 г.);
- Управление по справедливой торговле (1973 г.);
- Консультативный комитет по защите интересов потребителей (1973 г.), в который входят представители потребителей, промышленников, органов власти и независимые эксперты;
- Национальный потребительский совет (1975 г.) – независимый орган, представляющий потребителей на уровне центральных и местных органов власти.

Управление по справедливой торговле имеет наиболее широкий круг полномочий. Генеральному директору управления предоставлено право: давать правительству рекомендации о мерах, направленных на пресечение торговой практики, неблагоприятно влияющей на интересы потребителей; принимать действия против постоянных нарушений существующего закона; побуждать объединения промышленников и торговцев подготавливать и распространять среди своих членов своды правил, направленных на повышение стандартов производства и торговли. Он также несет ответственность за исполнение законодательства, контролирующего рекламу товаров.

Важное значение имеют организации потребителей, осуществляющие защиту прав и интересов потребителей. Среди них особо выделяется Британская ассоциация потребителей, которая была создана в 1957 г. С ней тесно сотрудничают организации, занимающиеся проблемами защиты прав потребителей, в частности: Исследовательский институт по делам потребителей; Национальная федерация потребительских групп; Европейская координирующая потребительская группа; Британское движение потребительских кооперативов; Британский союз семейных организаций. Кроме того, существует обширная сеть организаций потребителей, в том числе консультативных бюро, которые дают справки и советы практически по всем проблемам, касающимся потребителей, и входят в Национальную ассоциацию консультативных бюро, финансируемую правительством. Важную роль играют потребительские консультативные центры, связанные с отделами в местных органах власти, занимающимися контролем за соответствием продукции определенным стандартам.

В Германии защитой прав потребителей занимаются: *Организация тестирования товаров*, которая была создана федеральным правительством в 1964 г. и целью которой является информация о товарах и услугах, в частности, по таким товарам, как электроника, автомобили, бытовая техника. (80% ее бюджета составляют государственные ассигнования). *Союз потребителей*, в который входят 30 различных организаций (земельных, женских, религиозных, научных) и который защищает и представляет интересы потребителей в средствах массовой информации на федеральном, европейском и международном уровнях (70% его расходов покрывается за счет правительственных субсидий).

В федеральных министерствах экономики, сельского хозяйства, здравоохранения существуют отделы по проблемам потребителей. Они участвуют в разработке законов, регулирующих норм, представляющих интерес для потребителей. В министерстве экономики под председательством министра действует межминистерский комитет по проблемам потребителей. На уровне земель функционируют потребительские центры, имеющие консультативные бюро во многих городах. Они предоставляют потребителям информацию, рассматривают жалобы, оказывают юридические услуги. Их бюджет состоит из субсидий федерального и земельных правительств.

Во Франции Национальный комитет потребителей был создан в 1960 г. В нем на паритетных началах представлены организации, защищающие интересы потребителей, и органы власти. Действуют также десятки организаций на местном уровне и на уровне департаментов. Во всех 22 регионах Франции имеются координирующие их группы: региональные союзы потребителей, палаты по делам потребителей, информационные потребительские центры. Наиболее крупными потребительскими

организациями являются Федеральный союз потребителей и Национальный институт потребления. Федеральный союз потребителей осуществляет сравнительное тестирование продукции и информирует о его результатах потребителей, а также оказывает последним юридические услуги. Национальный институт потребления собирает, обрабатывает и предоставляет потребителям, продавцам и производителям обширную информацию о товарах и услугах. В административном совете Национального института потребления большинство членов – представители ассоциаций потребителей, промышленников, торговцев, прессы, органов власти. Государство финансирует более половины бюджета Института.

В ряде министерств – сельского хозяйства, здравоохранения – созданы специальные подразделения, отвечающие за защиту прав и интересов потребителей. Кроме того, потребители представлены во многих консультативных органах – Национальном комитете по ценам, Национальном совете по страхованию, в органах, ведающих коммунальными услугами. С 1983 г. во Франции действует Комиссия по безопасности потребительских товаров. Создан Независимый совет по конкуренции, в состав которого входят специалисты по проблемам потребления и конкуренции, а также представители торговли. Он обладает широкими полномочиями: может рекомендовать правительству провести обследование фирм-нарушителей, потребовать от них прекращения антиконкурентной практики, наложить на них крупные штрафы.

В Японии защитой прав потребителей занимается Комиссия по обеспечению справедливых и честных сделок, которая имеет право выносить предупреждения фирмам, нарушающим закон о запрещении частных монополий. Сообщения о строгих предупреждениях публикуются в печати, а в отношении простых предупреждений решения выносят административные органы на местах.

В стране насчитывается свыше 7 тыс. организаций потребителей, среди которых несколько десятков крупных общенациональных организаций и несколько сотен, действующих на уровне префектур. Наиболее крупными среди общенациональных организаций являются: Ассоциация потребителей; Центр по научным проблемам потребления; Всеяпонский совет связи потребительских организаций; Ассоциация домохозяек.

Ассоциацию потребителей, осуществляющую тестирование продукции, субсидирует Министерство внешней торговли и промышленности. Это министерство, а также министерство сельского хозяйства, леса и рыболовства имеют по 10 подразделений для консультативной помощи и рассмотрения жалоб потребителей.

11.2.2. Стандартизация и сертификация продукции в развитых странах Запада

Наиболее действенные средства защиты прав потребителей на товары и услуги, безопасные для их жизни и здоровья, – стандартизация и сертификация продукции. Государство играет решающую роль в области стандартизации и сертификации продукции. Оно берет на себя утверждение некоторых стандартов, поддержку работ по стандартизации в частном секторе, участие в международной деятельности по стандартизации. Так, нормативно-технические документы, принятые национальной организацией по стандартизации, используются в качестве технологических нормативов в законодательстве, носящем обязательный характер. Важное значение придается использованию общественным сектором (правительством, региональными и местными органами власти) национальных стандартов как технических требований к качеству закупаемой ими продукции.

Основные направления деятельности государства в сфере стандартизации сводятся к следующему:

- обеспечение свободного доступа к стандартам, что повышает удобство их использования;
- инициатива в разработке стандартов;
- разработка стандартов по защите окружающей среды; проблемам обеспечения уровня жизни престарелых и инвалидов; созданию необходимых условий для справедливой конкуренции. Использование отходов и забота об интересах престарелых людей являются существенным фактором роста себестоимости продукции, поэтому частный сектор самостоятельно не учитывает эти аспекты при работах по стандартизации;
- гармонизация стандартов в международном масштабе. Предприниматели, действующие в отдельном сегменте рынка, работают в соответствии со своими стандартами, они стремятся поддерживать уже сложившееся положение, у них нет инициативы по унификации стандартов.

При формировании условий для развития стандартизации в частном секторе учитываются следующие факторы:

а) *содействие предоставлению и распространению информации.* В процессе стандартизации в частном секторе одновременно создается большое количество стандартов; в связи с ограниченностью возможностей их опубликования информация о техническом содержании стандартов является неполной. В этих условиях их сравнительная оценка изготовителями, пользователями и потребителями затруднена. Кроме того, сам процесс стандартизации существенно удлиняется, что препятствует правильному выбору стандарта, исходя из условий его применения.

Поскольку в частном секторе возможности предоставления информации о стандартах ограничены, государство берет на себя распространение надлежащей и достоверной информации, создавая тем самым необходимые условия для стандартизации в частном секторе;

б) *сокращение временного разрыва между разработкой продукции и стандарта.* Для создания технической базы при переходе к новым стандартам в таких областях, как информационные технологии, необходимы масштабные подготовительные работы, требующие от пользователя огромных затрат. Чтобы повысить эффективность в таких сферах, необходимо обеспечить продажу продукции и услуг возможно большему числу людей. В связи с этим требуется непрерывное распространение стандарта, избранного на начальном этапе внедрения. После того, как выбор осуществлен, переход на другой стандарт практически невозможен. Для того чтобы обеспечить возможность выбора надлежащих стандартов на начальных этапах разработки, необходимо совершенствование существующей информационной системы. При этом для обеспечения одновременного появления стандарта и продукции следует разрабатывать стандарты параллельно с исследованиями и проектированием новой продукции.

При принятии международных стандартов, как правило, за основу принимаются стандарты, уже утвержденные национальными организациями по стандартизации, которые при подготовке национальных стандартов руководствуются международными стандартами, обеспечивая тем самым их международную гармонизацию.

Государство в области сертификации обеспечивает ее высокую достоверность и надежность; с позиций нейтральности и закона проводит необходимую оценку результатов деятельности по проведению испытаний частными организациями.

Когда государство непосредственно не принимает участие в сертификации, утверждая соответствующие руководства, оно гарантирует достоверность ее результатов.

Национальные и международные стандарты имеют в большинстве стран в основном необязательный характер. Однако государство, беря под особый контроль такие сферы национальной безопасности, как состояние окружающей среды, эксплуатационная безопасность продукции, здравоохранение, издает соответствующие законы, согласно которым стандарты, распространяющиеся на эти сферы, приобретают статус обязательности.

Сложившиеся в различных странах национальные системы стандартизации отражают исторические условия развития промышленного и научно-технического потенциала страны. Так, в Японии и Франции в рассматриваемой сфере традиционно значительно государственное влияние; в Великобритании и Германии заключены соглашения между правительствами и национальными организациями по стандартизации; в США параллельно функционируют государственная и независимая (добровольная) системы стандартизации с преобладанием последней. Особенно большие различия в области стандартизации сложились между ЕС и США.

«Новая концепция в области технической гармонизации и стандартизации» ЕС предусматривает принцип ссылки на европейские стандарты, которые изначально являются рекомендательными, но приобретают обязательный характер, если их применение осуществляется в правовом поле, регламентируемом актами частного договорного или публичного права. Европейские стандарты конкретизируют основополагающие требования Директив ЕС. В кругах специалистов по стандартизации стран – членов ЕС выражается озабоченность стремлением руководства американских органов по стандартизации навязать стандарты США другим странам в качестве международных. По мнению Австрийского института стандартизации, обе стороны по-разному толкуют основополагающие понятие «стандарт», однако это объясняется не терминологическими трудностями, а экономическими противоречиями между США и странами – членами ЕС.

В Японии управление стандартизацией базируется на принятом в 1949 г. Законе о промышленной стандартизации, в соответствии с которым установлено два основных вида деятельности в этой области: разработка японских промышленных стандартов и разрешение обозначения продукции знаком соответствия.

При сохранении в качестве важнейшей исходной позиции при подготовке стандартов поддержки рационализации производства все более распространялась тенденция опираться на требования пользователей и потребителей и отдавать им предпочтение перед изготовителями. Стандарты на продукцию включали ее характеристики, свойства и размеры. В области сертификации были приняты правила в методы контроля предприятий, претендовавших на получение знака соответствия. Наряду с продукцией стандартизировались методы управления качеством, что позволило Японии достичь успехов в росте производства продукции и повышении ее качества.

Управление стандартизацией, имея в качестве главного объекта систему JIS (разработка JIS и система обозначения знаком соответствия JIS), в основном ориентировалось на создание условий для неправительственной стандартизации. Стандарты JIS сыграли важную роль в усилиях японских предприятий по управлению качеством, и многие из них добились высоких результатов. Однако в систему JIS необходимо внести новшества, которые бы сняли препятствия в деле управления качеством на малых и средних предприятиях. Кроме того, для реального повышения качества необходимо повысить его нормативный уровень в стандартах JIS.

В Японии широко используются добровольные стандарты JIS; в то же время путем ссылок на JIS в действующих правовых актах они становятся обязательными при осуществлении закупок правительством, региональными и местными органами власти.

Наряду с гармонизацией стандартов JIS с международными стандартами система обозначения продукции знаком соответствия JIS становится открытой для зарубежных изготовителей. Это содействует интернационализации японского рынка, перемещению товаров между частным и общественным секторами экономики. Кроме того, за счет расширения импорта потребитель получает доступ к более дешевой и высококачественной продукции, что способствует росту общественного благосостояния. Для дальнейшего расширения доступа зарубежных изготовителей к системе обозначения продукции знаком соответствия JIS ведется работа по взаимному признанию различных систем сертификации, расширению международного сотрудничества в области аккредитации органов сертификации систем качества и испытательных лабораторий.

Сертификация продукции, которая состоит в установлении ее соответствия требованиям стандартов и/или специфическим требованиям заказчика, является признанной во всем мире системой оценки качества продукции. Она обеспечивает производителю следующие преимущества:

- наличие сертификата на систему качества и отражение этого в контракте купли-продажи дает возможность продавцу устанавливать более высокую цену, поскольку для покупателя минимизируется риск получения некачественной продукции;
- предоставляет возможность страхования предприятия от риска ущерба, наносимого некачественной продукцией;
- обеспечивает более благоприятные условия получения кредитов;
- дает возможность использования сертификата в судопроизводстве для доказательства невиновности предприятия при рассмотрении иска об ущербе от продукции низкого качества.

Сертификация соответствия определяется как действие третьей стороны, доказывающее, что обеспечивается соответствие должным образом идентифицированной продукции, процесса или услуги конкретному стандарту или другому нормативному документу. Третьей стороной считается лицо или орган, признаваемые независимыми от участвующих сторон в рассматриваемом вопросе. Сертификация продукции (работ, услуг) относится к одному из специальных и наиболее авторитетных методов, которыми подтверждается качество и конкурентоспособность продукции на рынке.

В настоящее время в перечни обязательно сертифицируемой продукции в развитых странах входит множество изделий. Так, в США номенклатура сертифицируемой продукции включает сельскохозяйственную и пищевую, товары широкого потребления (бытовая электроаппаратура, одежда, предметы интерьера), строительные конструкции, радиотехническую продукцию и средства связи, медицинские препараты и технику, горнодобывающее, буровое и другое оборудование, транспортные средства, продукцию, изготавливаемую по государственным заказам. На эти виды продукции разработаны государственные программы сертификации, являющиеся обязательными.

Перечни обязательно сертифицируемой продукции имеются также в странах ЕС, причем процесс сертификации проводится органами, аккредитованными на базе европейских норм серии EN 45000 (для определенных видов продукции). Они располагают своими испытательными лабораториями либо взаимодействуют с другими лабораториями, которые должны быть аккредитованными и независимыми от сертификационного органа. В развитых странах получила широкое распространение сертификация

систем обеспечения качества на соответствие стандартам ИСО серии 9000, а также сертификация продукции на безопасность и экологичность.

Сертификат соответствия на систему обеспечения качества, выданный предпринимателю, свидетельствует о надежности партнера по бизнесу и ему отдают предпочтение контрагенты при заключении контрактов купли-продажи и при выборе фирмы поставщика на торгах, где наличие сертификата на систему качества является обязательным условием представления тендера. Сертифицированная система качества подтверждает способность предприятия стабильно выпускать продукцию надлежащего качества и рассматривается как один из факторов конкурентоспособности фирмы и ее продукции на рынке. Экологическая сертификация имеет целью стимулирование производителей к внедрению таких технологических процессов и выпуску таких товаров, которые не загрязняют окружающую среду и дают потребителю гарантию безопасности продукции для его жизни, здоровья и имущества.

В настоящее время сертификаты на системы качества рассматриваются лишь как предварительное условие выхода на мировой рынок. Так, продукция сертифицированного предприятия необязательно имеет высокое качество, так как система качества лишь создает необходимые предпосылки для производства качественной продукции, но не гарантирует этого. Кроме того, сертификат на систему качества не является обязательным. Предприятие, применяющее международный стандарт ИСО 9000, может подтвердить соответствие своей системы данному стандарту путем самодекларации (в ЕС – в соответствии с нормой EN 45014).

Существенное значение имеет наличие сертификатов на продукцию предприятия. Если в соответствии с законом и общепризнанными правилами требуются сертификаты, то заказчики строго следят за наличием сертификата, выданного аккредитованным сертификационным органом.

В 1997 г. была создана Европейская организация по сотрудничеству в области аккредитации (EA), расположенная в Вене. Она объединила два европейских органа – Европейскую организацию по аккредитации лабораторий и Европейский комитет по аккредитации органов по сертификации. Объединение отражает практику взаимного признания лабораторий и центров по испытаниям, инспектированию и сертификации.

Правовой основой сертификации продукции в США являются многочисленные законы по безопасности различных ее видов, среди которых наиболее широко применяется Закон о безопасности потребительских товаров. Согласно законодательству обязательной сертификации подлежит продукция, на которую принят государственный стандарт, а также продукция, закупаемая государственными организациями на внутреннем и внешнем рынках. Обязательная сертификация контролируется государственными органами. Добровольная сертификация проводится по заявлению потребителей или изготовителей продукции на соответствие предлагаемым ими нормативным документам. В стране действуют три категории программ сертификации, утверждаемые федеральным правительством. Программы первой категории включают сертификацию товаров и услуг на безопасность и носят обязательный характер. По ним проводится сертификация такой продукции, как автомобили, контейнеры, суда, магистральные трубопроводы и т. п. Программы второй категории предусматривают проверку образцов продукции и производств. Они используются для обязательной и добровольной сертификации. В соответствии с ними сертифицируются товары, закупаемые правительственными организациями на государственные средства. Программы третьей категории используются для оценки качества и условий производства до поступления продукции в торговлю. Они в основном добровольные, за исключением тех, которые предусматривают сертификацию отдельных видов продовольствия, как например, яйцо, табак.

Наибольшее количество программ разработано Департаментом сельского хозяйства и Департаментом торговли. Помимо утверждаемых правительством, в США существуют программы сертификации, организуемые в частном секторе. Их услугами пользуются как фирмы США, так и экспортеры из других стран.

Нормативной базой сертификации в США являются стандарты, разработанные следующими организациями:

- Американское общество по испытаниям материалов (ASTM) – для обширного перечня потребительских товаров;
- Национальная ассоциация изготовителей электрооборудования (NEMA) – для электротехнических товаров и электрооборудования;
- Комиссия по безопасности товаров широкого потребления (CPSC) – для потребительских

товаров;

- Федеральное агентство по защите окружающей среды (EPA) – для сертификации различных производств, двигателей внутреннего сгорания, наземного, водного и воздушного транспорта;
- Национальный институт стандартов и технологий – правительственный орган по стандартизации, разрабатывающий обязательные стандарты.

Общее руководство сертификацией осуществляет Сертификационный комитет, который координирует деятельность по сертификации в США и представляет страну в ИСО, МЭК и других международных организациях. В функции Сертификационного комитета входит одобрение и регистрация программ по сертификации, правовое проведение сертификации, проверка компетентности органов по сертификации. В работе в области сертификации участвуют более 2 тыс. испытательных лабораторий. Наибольшее значение имеют общенациональные лаборатории, принадлежащие Национальной ассоциации изготовителей электрооборудования, Американской ассоциации по газу, Национальной ассоциации по защите от пожаров, Управлению по безопасности пищевых продуктов и медикаментов.

В *Германии* правовой основой сертификации являются законы в области охраны здоровья и жизни населения, защиты окружающей среды, безопасности труда, экономии ресурсов, защиты интересов и прав потребителей. В 1990 г. был принят Закон об ответственности за изготовление недоброкачественной продукции, который гармонизирован с законодательством стран – членов ЕС и служит законодательной базой для сертификации в рамках единого рынка. Органом по сертификации продукции является DIN CERTCO, который сертифицирует почти всю машинотехническую продукцию, кроме электротехники, и ежегодно выдает около 2,5 тыс. новых сертификатов.

Во *Франции* сертификация продукции осуществляется с 1939 г. Ответственность за нее возложена на Французскую ассоциацию по стандартизации.

В *Японии* действуют три формы сертификации: (1) обязательная сертификация, подтверждающая соответствие требованиям законодательства; (2) добровольная сертификация на соответствие национальным стандартам, которую проводят уполномоченные правительством органы; (3) добровольная сертификация, осуществляемая частными органами по сертификации. Обязательная сертификация регламентируется действующим законодательством (более 30 законов), в котором устанавливаются: перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации и требования к ней; схемы сертификации; знаки соответствия; органы, ответственные за организацию сертификации и инспекционный контроль. Уполномоченные органы разрабатывают технические регламенты, на соответствие которым проводятся сертификационные испытания. Регламенты утверждает Кабинет министров Японии. Обеспечение исполнения законодательных положений по сертификации распределяется между министерствами и другими государственными органами. Например, за Министерством внешней торговли и промышленности закреплен контроль за исполнением десяти законов.

По некоторым видам продукции в законах содержатся категории, характеризующие степень опасности продукции для пользователя. Обязательная сертификация в Японии предусматривает необходимость получения разрешения на серийное производство продукции, подлежащей обязательной сертификации, а также обязательную сертификацию экспортируемой продукции. Добровольная сертификация на соответствие стандарту JIS не всегда подтверждает соответствие требованиям безопасности, поскольку обязательные требования включаются в технические регламенты. Этот вид сертификации находится в ведении Министерства внешней торговли и промышленности, которое ее организует и координирует. Схема сертификации, как правило, включает оценку действующей системы качества на соответствие стандартам ИСО 9000 и инспекционный контроль, который проводится в плановом порядке один раз в 4–5 лет, внеплановый – в любое время без предупреждения.

В развитых странах Запада обычную сертификацию дополняет *экологическая* сертификация, которая, как правило, носит обязательный характер. В 1993 г. была принята Директива ЕС, определяющая преимущества экосертифицированной продукции, поставляемой на единый рынок, где ее цена удваивается. Установление видов товаров, которые подлежат экосертификации и маркировке экосзнаком ЕС, а также критериев их оценки возложено на уполномоченные государственные органы стран – членов ЕС с участием представителей промышленности, потребительских обществ, ученых, экологических организаций, которые объединяются на региональном уровне в специальный консультативный форум. Практическая работа по присвоению европейского экологического знака проводится на национальном уровне, на котором осуществляются экологические испытания на

соответствие утвержденным критериям и выносится заключение о присвоении экодзнака.

Работы по экосертификации в *Германии* начались с 1974 г. и были в значительной степени связаны с программой ООН по защите окружающей среды. Технические условия сертификации разрабатывает Федеральное бюро по окружающей среде. В проведении процедуры экосертификации участвуют Немецкий институт гарантии качества и сертификации, Федеральное бюро по охране окружающей среды, Конфедерация немецкой промышленности, Ассоциация потребителей, Ассоциация торговли, эксперты.

Во *Франции* экосертификация сельскохозяйственной продукции была введена в законодательном порядке в 1960 г. На ее основе были разработаны экодзнаки как по видам продукции, так и у отдельных изготовителей или союзов производителей. Принципы экосертификации во Франции состоят в обеспечении безопасности продукции для потребителя и окружающей среды, соответствия европейской экосертификации и учете экологической ситуации на рынках. Основные правила экосертификации во Франции включают следующие положения: для потребителей – проводить по возможности контроль экологически чистых продуктов; в состав органа, выдающего эко-сертификат, обязательно должны входить потребители и представители общественных организаций по защите окружающей среды; экосертификация должна охватывать весь жизненный цикл сертифицируемой продукции и создавать экономическую заинтересованность производителя в получении эко-сертификата.

11.2.3. Ответственность за продукцию, выпускаемую на рынок

В развитых странах и прежде всего в США получил распространение новый подход к гражданско-правовой ответственности за дефекты товаров, получивший название «ответственность за продукт» («product liability»). Суть его состоит в том, что ответственность за качество товара лежит целиком на производителе, а не на продавце товара, как раньше. При этом значительно расширились пределы возможного возмещения убытков. Правовым основанием этой ответственности является сам факт причинения вреда потребителю в результате дефекта продукции. Причиненный ущерб имуществу, а также личности и здоровью потребителя подлежит возмещению со стороны производителя, причем потерпевший должен привести лишь доказательства наличия причинной связи между возникновением у него ущерба и наличием дефекта.

Важным положением нового подхода является расширение круга лиц, к которым могут быть предъявлены требования. Это – производитель товара, торговые посредники, агенты по рекламе, перевозчики. Основная часть требований, связанных с ответственностью производителей, касается таких товаров, как пищевые продукты, парфюмерия, медикаменты, бытовая техника, транспортные средства.

Практика «ответственности за продукцию» получила наибольшее распространение в *США*. Ее особенность состоит в том, что лицо, понесшее ущерб, может предъявить свое требование тремя различными путями: 1) на основе предусмотренных Единым торговым кодексом США норм об ответственности за нарушение договорных гарантий; 2) на основе доказательства наличия небрежности при производстве товаров; 3) на основе принципов объективной (безвиновной) ответственности за дефекты продукции.

Во *Франции* новый подход к ответственности производителя нашел отражение в статьях Гражданского кодекса (ст. 1382 и ст. 1384) о деликтной ответственности. Затем эта нормативная основа была сформулирована в специальных законах, принятых в 1978 и в 1983 гг., устанавливающих регулирование производства и продажи опасной, потенциально опасной и дефектной продукции.

В *Германии* нормы права, регулирующие ответственность за дефекты товаров, содержатся в Гражданском уложении. Согласно § 823 Гражданского уложения лицо, которое намеренно или по неосторожности неправомерно причиняет ущерб жизни, телу, здоровью, свободе или имуществу, или любому другому праву третьего лица, обязано возместить ему произошедший в связи с этим ущерб. Кроме того, в Германии приняты специальные законы, регулирующие вопросы производства и сбыта некоторых видов особенно «чувствительных» массовых товаров (пищевые продукты, медикаменты и т. п.), устанавливающие повышенные требования к их качеству.

Серьезность проблемы об ответственности за качество продукции привело к необходимости унификации на международной основе правовых норм, различающихся в тех или иных правовых системах. В 1973 г. в рамках Гагской конференции по международному частному праву была разработана Конвенция о праве, применимом к ответственности за продукцию, которая была подписана

основными западноевропейскими государствами. В 1977 г. Европейским советом была одобрена Конвенция об ответственности за дефекты продукции в отношении причинения смерти и ущерба здоровью. В рамках ЕС в 1985 г. была принята Директива № 85/374 о сближении правовых норм, касающихся ответственности за дефектные товары (продукцию). Основной целью этого документа было устранение имеющихся по этому вопросу в законодательстве стран-участниц значительных расхождений, препятствующих развитию свободной конкуренции и свободному движению товаров в пределах ЕС. Большое значение имело также стремление к устранению различной степени правовой защиты потребителя в странах ЕС в случаях причинения ущерба дефектной продукцией. В Директиве отмечается, что ответственности должны подлежать все участники производственного процесса, поскольку их конечный продукт, его составная часть, использованные материалы или сырье оказались дефектными. Тот же подход новое регулирование распространяет и на импортеров товаров, а также на тех лиц, которые с точки зрения потребителя являются производителями, например, при использовании ими товарных знаков производителей. Для привлечения к ответственности производителя требуется только доказательство наличия ущерба, дефекта продукции и причинной связи между этими обстоятельствами. Возмещению подлежит материальный ущерб, причиненный в результате смерти, вреда здоровью или уничтожения любого личного имущества, в то же время возмещение коммерческого ущерба исключается. Введенное регулирование допускает применение норм национального законодательства стран-участниц в отношении возможности взыскивать моральный ущерб.

Важным положением введенного регулирования является установленное им определение дефектной продукции, в соответствии с которым продукция признается дефектной, если она не обеспечивает безопасность, которую потребляющее или использующее ее лицо вправе ожидать. В число таких обстоятельств включаются следующие: способ и объем доведенной до потребителя информации о продукции; разумно предполагаемый способ использования продукции; время, когда продукция была пущена в оборот.

В результате введения правового регулирования «ответственности за продукцию» производители лишены права ограничивать или исключать свою ответственность по отношению к потерпевшему лицу.

Глава 12. Установление правил и стандартов учета и отчетности фирм

12.1. Международная стандартизация и унификация финансового учета и отчетности

Стандарты финансового учета и отчетности – это правила ведения финансового учета и составления отчетности с целью унификации в рамках одной страны или на международном уровне основных принципов, норм и моделей учета. Стандарты должны обеспечить сопоставимость отчетной документации фирм, ее единообразие для облегчения проверки и доступности для пользователей, не являющихся специалистами в области финансовой отчетности. Наиболее важную роль в разработке международных принципов и стандартов учета и отчетности играют следующие международные организации:

- Комитет по международным стандартам учета – КМСУ (International Accounting Standards Committee – IASC);
- Центр ООН по международным инвестициям и транснациональным корпорациям (United Nations Centre for World Investments and Transnational Corporations);
- Международная федерация бухгалтеров – МФБ (International Federation of Accountants – IFAC);
- Комиссия Европейского сообщества – КЕС (Commission of the European Community);
- Организация экономического сотрудничества и развития – ОЭСР (Organisation of Economic Cooperation and Development – OECD) и в ее составе рабочая группа по стандартам учета.

Перечисленные организации проводят работу по составлению наиболее приемлемых международных стандартов в тесном сотрудничестве между собой путем проведения консультаций, встреч на разных уровнях, взаимного обмена информацией. Разработанные международными организациями, в том числе Комитетом по международным стандартам учета, стандарты имеют рекомендательный характер. Юридической силой обладают только стандарты, разработанные в рамках ЕС Комиссией по бухгалтерскому учету. Кроме того, значительную работу по унификации стандартов учета и отчетности и применению международных принципов учета осуществляют и такие организации, как:

- Европейский союз бухгалтеров, экономистов и финансистов (19 членов);

- Европейская федерация по учету (ЕФУ);
- Всеамериканская ассоциация учета (21 государство Северной и Южной Америки);
- Африканский совет по бухгалтерскому учету (27 стран Африки);
- Федерация бухгалтеров стран АСЕАН (5 стран);
- Ассоциация бухгалтеров стран Азии и Тихоокеанского региона (20 стран);
- Координационный совет по методологам бухгалтерского учета стран СНГ.

Комитет по международным стандартам учета (КМСУ). Комитет по международным стандартам учета – неправительственная организация, созданная в 1973 г. и насчитывающая 117 членов из 86 стран мира, разрабатывает и публикует принципы составления финансовых отчетов и отчетности. Эта организация пользуется мировой известностью; в ее работе принимают участие специалисты по финансовым проблемам, представители деловых кругов, профсоюзов, организаций по контролю за операциями с ценными бумагами, участники бирж.

Практическая деятельность КМСУ осуществляется Советом, в состав которого входят представители организаций 13 стран (назначаемые Советом Международной федерации бухгалтеров – МФБ) и еще четырех организаций, занимающихся проблемами финансовой отчетности. Совет организует регулярные встречи с Международной консультационной группой, состоящей из представителей тех, кто готовит отчеты, и тех, кто ими пользуется, из представителей нормативных органов, а также наблюдателей от межправительственных организаций. КМСУ работает в тесном сотрудничестве с организациями, занимающимися разработкой и публикацией принципов учета в масштабе отдельных стран и регионов. Несколько таких международных организаций представлено непосредственно в Совете КМСУ через организации стран-участниц. Другие организации такого рода осуществляют связь через Консультационную группу КМСУ. Кроме того, тесные контакты поддерживаются через национальные бухгалтерские ассоциации, являющиеся членами КМСУ.

Международные принципы учета, разработанные КМСУ, являются как бы отправной точкой для унификации учета в отдельных странах и не имеют в виду подмену национальных требований к внутрифирменному учету. В некоторых странах были разработаны свои принципы учета в соответствии с международными. Ряд стран использует в полном объеме международные принципы учета для регулирования деятельности в области стандартизации учета у себя в стране. Такие страны, как США, Англия, Канада, Австрия, делают даже более детальную разработку норм, чем предусмотрено международными принципами учета. Ряд стран включил нормы, установленные международными принципами, в свое законодательство в полном объеме. Например, правительство Франции использовало международные принципы учета для выработки законодательных норм, регулирующих составление сводных финансовых отчетов. Разработка международных принципов учета и отчетности преследовала прежде всего достижение цели унификации уже существующей международной практики составления внутрифирменной финансовой отчетности. Это в первую очередь касается ТНК, которые вынуждены выполнять требования в сфере ведения учета в тех странах, на территории которых действуют их дочерние компании.

В процессе разработки международных принципов в КМСУ проводились консультации с представителями более чем 70 стран. Прилагались усилия к тому, чтобы требования (в любой форме), предъявляемые отдельными странами к учету и отчетности, соответствовали международным принципам внутрифирменного учета.

Важнейшими проблемами в международной практике стандартизации учета и отчетности на современном этапе являются: методы учета инфляции (изменения уровня цен); приемы и политика трансфертных цен; система перевода иностранных валют; методы учета валютных рисков и сделок в иностранной валюте; проблемы налогообложения заграничных дочерних компаний; налоговые системы, освобождающие от двойного налогообложения. Решение таких проблем требует дальнейших разработок в области унификации международных стандартов учета и отчетности, объединения усилий различных международных и региональных организаций.

В КМСУ создана Система автоматической котировки Европейской ассоциации дилеров по ценным бумагам (EASDAQ). Финансовая отчетность компаний, участвующих в котировках EASDAQ, должна соответствовать требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Центр ООН по международным инвестициям и транснациональным корпорациям. Начал заниматься проблемами стандартизации учета и отчетности в транснациональных корпорациях в 1975 г. Для разработки этих вопросов Комиссией по ТНК была создана группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности, представившая в 1977 г. свои рекомендации по перечню основных

статей, которые должны содержаться в общем годовом отчете фирмы. В 1979 г. Экономический и социальный совет (ЭКОСОС) на основе рекомендаций Комиссии по ТНК принял резолюцию о создании межправительственной группы экспертов по международной стандартизации учета и отчетности в составе 34 членов. В задачи группы входило: рассмотрение перечня основных статей финансового учета и отчетности, подлежащих освещению в годовых отчетах; анализ материалов международных организаций, занимающихся вопросами учета и отчетности; изучение возможности участия всех стран, в особенности развивающихся, в процессе разработки и принятия международных стандартов учета и отчетности. Группа представила к своей шестой сессии в 1982 г. отчет, в котором были разработаны и согласованы основные статьи отчетности для ТНК и их подразделений.

Согласно резолюции, принятой в 1982 г. ЭКОСОС ООН, Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности (Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting) получила полномочия и функции международного органа по стандартизации и унификации внутрифирменного учета и отчетности. Главной задачей группы является содействие унификации международной практики учета и отчетности в ТНК, поскольку эта группа работает в рамках Комиссии по транснациональным корпорациям.

Ознакомление с деятельностью ТНК в глобальном масштабе необходимо для принятия решений различными группами пользователей информации, куда входят фактические и потенциальные инвесторы, кредиторы, правительственные служащие стран базирования ТНК и принимающих стран. Такое ознакомление может быть достигнуто путем увеличения доступности и сравнимости финансовой информации.

Группа обслуживается Центром по транснациональным корпорациям и подотчетна Комиссии по международным инвестициям и транснациональным корпорациям, входящей в ЭКОСОС ООН.

Цели деятельности группы:

- разработка конкретных стандартов отчетности, применяемых на национальном и региональном уровнях;
- принятие во внимание интересов развивающихся стран в отношении раскрытия информации.

Членами группы являются девять стран Африки, семь – Азии, три западноевропейские страны, шесть латиноамериканских и девять восточноевропейских стран. Группа экспертов является единственным межправительственным органом, занимающимся проблемами учета и отчетности фирм как развитых, так и развивающихся стран. В работе группы принимают участие такие международные организации, занимающиеся вопросами учета и отчетности, как Комитет по международным стандартам учета (КМСУ), Международная федерация бухгалтеров (МФБ), Комиссия ЕС, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Важное значение в современных условиях приобрело согласование требований к различным формам финансового учета и отчетности на международном и региональном уровнях и опубликование их в виде различного рода документов, в частности:

- методика, разработанная Комитетом по международным стандартам и учету (КМСУ) в виде международных принципов финансового учета, а также международных норм составления финансовых отчетов в совместных предприятиях;
- методика Межправительственной группы экспертов по международной стандартизации учета и отчетности при Центре ООН по международным инвестициям и транснациональным корпорациям, которая называется «Заключения по учету и отчетности в ТНК».

Международные принципы стандартизации учета, разработанные Комитетом по международным стандартам и учету (КМСУ)

Эти принципы были опубликованы в 1989 г., хотя сложились и использовались в международной практике довольно давно. Они затрагивают следующие важнейшие статьи и вопросы ведения учета и отчетности (по 28 пунктам).

1. Характеристика учетной политики.
2. Оценка и учет товарно-материальных ценностей по первоначальной стоимости.
3. Сводные финансовые отчеты.
4. Учет износа основного капитала.
5. Информация, представляемая в финансовых отчетах.
6. Отчет об изменении финансового положения.

7. Особые позиции и позиции прошлых периодов, изменения в учетной политике.
8. Учет научных исследований и разработок.
9. Обстоятельства непреодолимой силы и события, наступившие после даты составления баланса.
10. Учет контрактов на строительство.
11. Учет подоходного налога.
12. Учет текущих активов и краткосрочных обязательств.
13. Представление финансовой информации подразделениями.
14. Сведения о воздействии изменения цен.
15. Учет недвижимости, машин и оборудования.
16. Учет арендных платежей.
17. Признание прибыли.
18. Учет выплат при выходе работников на пенсию, по расчетам с наемными работниками.
19. Учет государственных субсидий и государственной помощи.
20. Учет воздействия изменения валютных курсов.
21. Учет для профессиональных союзов.
22. Капитализация издержек по полученным кредитам.
23. Информация об участниках компании.
24. Учет инвестиций.
25. Учет и отчетность по планам выплат при выходе на пенсию.
26. Сводные финансовые отчеты и учет инвестиций в дочерние предприятия.
27. Учет инвестиций в ассоциированные компании.
28. Финансовые отчеты в условиях инфляции в стране.

Позднее были приняты принципы по таким вопросам, как: сопоставимость финансовых отчетов (№ 32); учет подоходного налога (№ 33); состав финансовых отчетов банков и аналогичных финансовых учреждений (№ 34).

Используя различные параграфы этих принципов, можно сформулировать отдельные положения по конкретным вопросам, например международные принципы учета для дочерних компаний, партнеров, совместных предприятий, а также учета капиталовложений (инвестиций).

На основе изложенных принципов КМСУ были разработаны Международные стандарты финансовой отчетности – МСФО (International Accounting Standards – I AS) – правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов компаний во всем мире. МСФО представляют собой свод общих правил ведения учета и носят рекомендательный характер. На их основе могут разрабатываться национальные стандарты. Целью МСФО является обеспечение сопоставимости отчетной документации компаний в общемировом масштабе, что делает такую документацию прозрачной и общедоступной. К 1998 г. КМСУ разработал и опубликовал 33 международных стандарта финансовой отчетности (IAS). Каждый стандарт содержит информацию по следующим пунктам:

- *объект учета* – определение объекта учета и основных понятий, связанных с этим объектом;
- *признание объекта учета* – описание критериев отнесения объектов учета к различным элементам отчетности;
- *оценка объекта учета* – рекомендации по использованию методов оценки и требований к оценке различных элементов отчетности;
- *отражение в финансовой отчетности* – раскрытие информации об объекте учета в различных формах финансовой отчетности.

ТАБЛИЦА

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) (по состоянию на 1 января 1998 г.)

Номер стандарта	Наименование стандарта	Год ввода в действие	Год пересмотра	Год ввода в действие после пересмотра
1	2	3	4	5
IAS 1	Раскрытие учетной политики	1975	1997	1999
IAS 2	Материально-производственные запасы	1975	1993	1995
IAS 4	Учет амортизации	1976	1995*	
IAS 5	Информация, подлежащая раскрытию в финансовой отчетности	1977	1995*	
IAS 7	Отчет о движении денежных средств	1977	1992	1994
IAS 8	Чистая прибыль или убыток отчетного периода, существенные ошибки и изменения в учетной политике	1979	1993	1995
IAS 9	Затраты на исследования и разработки	1979	1993	1995
IAS 10	Условные обязательства и события после отчетной даты	1980	1995*	
IAS 11	Строительные контракты	1980	1993	1995
IAS 12	Учет налога на прибыль	1980	1996	1998
IAS 13	Представление текущих активов и текущих обязательств	1981	1995*	
IAS 14	Отражение финансовой информации по сегментам	1981	1997	1999
IAS 15	Информация, отражающая влияние изменения цен	1983	1995*	
IAS 16	Основные средства	1983	1993	1995
IAS 17	Учет аренды	1984	1997	1999
IAS 18	Доход	1984	1993	1995
IAS 19	Затраты на пенсионные пособия	1985	1993	1995
IAS 20	Учет правительственных грантов и раскрытие информации о правительственной помощи	1984	1995*	
IAS 21	Влияние изменений валютных курсов	1985	1993	1995
IAS 22	Объединения компаний	1985	1993	1995
IAS 23	Затраты по займам	1986	1993	1995
IAS 24	Раскрытие информации о заинтересованных сторонах	1986	1995*	
IAS 25	Учет инвестиций	1987	1995*	
IAS 26	Ует и отчетность о программах пенсионных выплат	1988	1995*	
IAS 27	Сводная финансовая отчетность и отчетность об инвестициях в дочерние компании	1990	1995*	
1	2	3	4	5
IAS 28	Учет инвестиций в зависимые компании	1990	1995*	
IAS 29	Финансовая отчетность в гиперинфляционных экономиках	1990	1995*	
IAS 30	Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтах	1991	1995*	
IAS 31	Финансовая отчетность об участии в совместных предприятиях	*1991	1995*	
IAS 32	Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации	1996		
IAS 33	Доход на акцию	1998		

* При пересмотре были внесены некоторые коррективы без существенного изменения содержания. *Источник. Терехова В.А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. – М.: Перспектива. 2000, с. 23–24.*

Международная практика в области учета и отчетности выработала некоторые унифицированные методы учета, которыми фирмы широко пользуются в целях сопоставимости отчетных данных и облегчения проведения экономического анализа. В частности, в международной практике широко

пользуются следующими методами ведения учета и анализа, разработанными Комитетом по международным стандартам учета.

Метод учета дохода (Revenue method), или метод признания дохода, определяет момент, когда поставщик приобретает право на получение дохода от поставки товара или предоставления услуг. Согласно этому методу доход от продажи товаров является признанным на дату продажи, т. е. на дату поставки покупателю; доходы от услуг считаются признанными, когда услуги фактически выполнены; доходы от разрешения третьим лицам использовать активы фирмы, такие как проценты, арендные платежи, лицензионные текущие отчисления, считаются признанными по истечении срока таких поступлений или использования активов. Доходы могут быть признанными в течение периода производства товара в соответствии с контрактами с длительными сроками исполнения. Доходы могут быть признанными по накоплении сумм наличных платежей после установки поставленного товара, недвижимого имущества или по выполнении определенных условий (франшизы).

Признание дохода увеличивает активы и уменьшает пассивы с соответствующими результатами по статье «Собственный капитал». Признание дохода на стабильном и соответствующем базисе является основой формирования отчета о прибылях (убытках).

Метод учета по выполненному контракту (Completed contract method) предполагает, что доходы в отчете о прибылях и убытках отражаются только в том случае, когда контракт по реализации товаров и услуг полностью выполнен или выполнена его существенная часть.

Метод поэтапной сдачи работ (Percentage of completion method) предполагает, что доходы в отчете о прибылях и убытках отражаются в соответствии с долей продукции, обработка которой закончена, и оказанных услуг, на которые заключен контракт, в отчетном периоде.

Метод оценки собственности (Equity method) предусматривает, что первоначальные инвестиции учитываются по стоимости и записываются одной строкой в балансе инвестора. Инвестиции увеличиваются (уменьшаются) на пропорциональную долю прибыли (убытка) инвестора, объявленную фирмой. Когда инвестор получит дивиденды, сумма инвестиций сокращается на сумму полученного дивиденда. Если во время подготовки инвестором финансового отчета обнаружится разница между балансовой стоимостью инвестиций, подсчитанных по данному методу, и пропорциональной долей чистых активов, объявленной в финансовой отчетности фирмы, то такую разницу необходимо амортизировать.

Метод учета по себестоимости (Cost method). Согласно этому методу инвестиции в другие компании отражаются по себестоимости. В отчете о прибылях и убытках доходы инвестора от инвестиций отражаются только в том объеме, в котором они действительно перечислены капиталопринимающей фирмой от чистой прибыли, накопленной со дня приобретения этих инвестиций.

Метод оценки затрат в совместном предприятии (Cost method in joint venture) используется, когда инвестор не оказывает существенного влияния на ход его деятельности. Затраты на начальные инвестиции отражаются в балансе в статье «Инвестиции». Прибыли, полученные от совместного предприятия, не отражаются на счетах инвестора, пока они не будут распределены как дивиденды. В балансе инвестиции показываются в первоначальной оценке. Когда дивиденд объявлен, инвестор рассматривает свою долю как текущий доход.

Метод пропорциональной консолидации (Proportion consolidation method) предполагает, что инвестор консолидирует в своих финансовых отчетах свою пропорциональную долю в каждом виде активов, обязательств, доходных и расходных статьях совместного предприятия.

Метод долевого участия (Equity method) предусматривает, что инвестиции первоначально отражаются по себестоимости, затем их оценка корректируется в зависимости от изменений доли инвестора в чистых активах предприятия, акции которого приобретаются. Отчет о прибылях и убытках инвестора отражает долю последнего в результатах деятельности фирмы, акции которой приобретаются.

Методика составления консолидированной отчетности (Consolidated statements method) предполагает включение в отчетность следующей информации:

- название материнской компании;
- названия филиалов и дочерних фирм с указанием доли акционерного капитала, принадлежащего материнской компании, и местоположения (страны регистрации каждого филиала и дочерней компании);
- каждый филиал и дочерняя компания указывает название материнской компании или название

группы, в которую она входит, а также названия всех принадлежащих и контролируемых ими фирм (внучатых компаний), и их местоположение;

- методы корректировки сводных показателей в результате несовпадения отчетных периодов; методы корректировки показателей, исключающих повторный счет;
- виды и характер операций, осуществляемых между родственными фирмами, входящими в группу, в частности объем продаж, стоимость взаимопредоставляемых кредитов, виды цен, применяемые во внутрифирменных расчетах. Все эти сведения включаются в консолидированную отчетность для определения стоимости внутрикорпорационного товарооборота и предоставляемых внутрикорпорационных научно-технических услуг (патентов, лицензий, ноу-хау, инжиниринговых услуг);
- политика в области трансфертного ценообразования;
- методы учета сделок в иностранной валюте и курсовой разницы;
- информация о добавленной стоимости, организационной структуре фирмы, количестве занятых, расходах на НИОКР, расходах на приобретение новых технологий, государственных субсидиях, мерах по охране окружающей среды.

Важную роль в деле унификации международных стандартов учета и отчетности призваны сыграть *международные принципы учета и отчетности для совместных предприятий, разработанные Комитетом по международным стандартам учета (КМСУ)*.

Новый проект Международных принципов учета рассматривался на встрече Совета КМСУ в октябре 1989 г. В нем определяется различие между совместно контролируемыми операциями, совместно контролируемыми активами и совместно контролируемыми самостоятельными предприятиями. Какой бы ни была форма совместного предприятия, все они обычно связаны с договорными отношениями, исходя из которых два или более партнера принимают участие в конкретной экономической деятельности, подлежащей совместному контролю. Совместный контроль – это согласованное разделение двумя или более партнерами полномочий по управлению финансовой и производственной деятельностью фирмы. При принятии решений во всех областях, имеющих существенное значение для выполнения задач, стоящих перед совместным предприятием, необходимо согласие двух или более (часто всех) участников. Таким образом, ни один из участников не может в одностороннем порядке контролировать финансовую и производственную деятельность совместного предприятия.

Для многих совместных предприятий характерно следующее:

- их деятельность аналогична или дополняет деятельность некоторых либо всех участников;
- ряд или все участники делают вклад в совместное предприятие не только наличными средствами, но и в виде оборотных активов, долгосрочных активов, технических знаний, персонала;
- ряд или все участники имеют право на долю в продукции, произведенной совместным предприятием.

В некоторых совместных предприятиях сочетаются черты различных форм таких предприятий. Например, два производителя авиадвигателей могут создать совместное предприятие по производству и продаже определенного типа двигателя. Каждый участник изготавливает часть двигателя на своем предприятии, используя собственное оборудование и рабочую силу. Два партнера могут также основать совместно контролируемое самостоятельное предприятие со своим собственным персоналом и другими средствами для сбыта и обслуживания двигателей. Еще одним примером сочетания различных форм совместного предприятия может служить передача совместно контролируемых активов (например, нефтепровода) совместно контролируемому самостоятельному предприятию, с тем чтобы уменьшить суммы уплачиваемых налогов.

КМСУ и регулирующие органы во многих странах признают, что в зависимости от того, в какой форме создается совместное предприятие, возникают различные проблемы в области учета. Однако они стремятся, чтобы аналогичные ситуации отражались в учете и отчетности сходным образом, независимо от конкретной юридической формы, которую принимает совместное предприятие. То, что совместные предприятия принимают различные формы, сказывается и на практике учета на самом совместном предприятии. Например, совместно контролируемые самостоятельные предприятия готовят свои собственные финансовые отчеты. В отличие от этого при совместно контролируемых операциях и совместно контролируемых активах отдельные финансовые отчеты не делаются, вместо этого вся работа ведется в соответствующих регистрах участников.

Принципы учета участия в совместных предприятиях не отличаются единообразием, хотя в международной практике намечается тенденция к их сближению. Трудности возникают главным

образом в связи с тем, что совместные предприятия создаются в самых различных формах. Разнообразие форм совместных предприятий обуславливает применение различной практики учета.

Когда требуется, чтобы совместное предприятие само представляло финансовый отчет, то такой отчет должен составляться в соответствии с требованиями данной страны, с международными правилами, которые применяются к другим коммерческим предприятиям. В частности КМСУ полагает, что такие совместные предприятия должны представлять финансовые отчеты, которые по всем основным положениям соответствуют Международным принципам учета, особенно в тех случаях, когда совместное производство ведется в нескольких странах. Однако необходимо иметь в виду, что ряд совместных предприятий создается в такой форме, при которой самостоятельный финансовый отчет обычно не представляется.

В зависимости от принципов, положенных в основу деятельности совместных предприятий, последние можно классифицировать следующим образом.

(а) Совместно контролируемые операции. Каждый участник выделяет активы либо использует специальные знания для достижения целей совместного предприятия. Активы остаются в собственности и под контролем того участника, который их выделяет. Совместно контролируемые операции возможны, когда два или более производителя договариваются совместно производить, сбывать и распространять конкретные изделия, например самолеты, используя каждый свои собственные ресурсы, такие как собственные машины, оборудование, рабочую силу. Каждый участник сохраняет в своих учетных регистрах и, следовательно, в финансовых отчетах те активы, которые он контролирует. Он также учитывает в своих регистрах обязательства и расходы, которые возникают в связи с совместно контролируемыми операциями, и те доходы, которые он получает от продажи своей доли производимой продукции. Весь учет совместно контролируемых операций ведется в регистрах участников. Для самих операций отдельных регистров не заводится, хотя участники могут подготовить счета-меморандумы для административного управления.

(б) Совместно контролируемые активы. Два или более участника заключают соглашение, по которому они договариваются совместно владеть определенными активами, например такими, которые обычно используются для добычи полезных ископаемых. Эти совместные предприятия, как правило, не влекут за собой создание акционерного общества, товарищества или другой самостоятельной экономической единицы или финансовой структуры, которая отделена от самих участников. Каждый участник непосредственно владеет указанной долей совместно контролируемых активов и получает оговоренную долю продукции, выпускаемой совместным предприятием, в результате участия в согласованном размере в производственных расходах совместного предприятия. Примеры совместно контролируемых активов можно найти в нефтяной и газовой промышленности, в горнодобывающих отраслях. Например, несколько нефтеразведочных компаний могут совместно владеть нефтепроводом и совместно его использовать.

Каждый участник отражает в своих отчетах собственную долю в активах совместного предприятия, например свою неотделимую долю в нефтепроводе. Он также учитывает обязательства, которые берет на себя, мобилизуя капитал для целей совместного предприятия. В результате этого каждый участник включает в свой баланс:

- свою неотделимую долю в каждом из видов активов, используемых в совместном предприятии;
- любые обязательства, которые возникают в связи с его долей в совместном предприятии;
- свою долю в общих обязательствах, которые приняты вместе с другими участниками.

Такой подход к учету совместно контролируемых активов отражает как сущность, так и юридическую форму совместного предприятия, поскольку его участники непосредственно владеют активами и несут обязательства.

Каждый из участников обычно получает долю от продукции, производимой на основе совместно контролируемых активов, а не долю в прибыли. Он вправе распорядиться своей долей по своему усмотрению. Каждый участник включает в свои регистры, а следовательно, и в отчет о прибылях и убытках любые доходы от продажи своей доли продукции, а также свою долю в расходах, понесенных совместным предприятием. Он также учитывает любые расходы, которые несет сам в связи с финансированием своей доли в совместном предприятии и реализацией своей доли продукции. Этот подход соответствует участию в таком совместном предприятии, поскольку его деятельность осуществляется для собственной выгоды каждого участника.

Весь финансовый учет совместно контролируемых активов или по крайней мере основная его часть ведется в счетах участников. На отдельные счета по деятельности таких активов обычно собираются

только общие расходы, которые несут все участники в согласованных размерах.

(в) Совместно контролируемые самостоятельные предприятия. Некоторые совместные предприятия создаются в форме акционерных обществ, товариществ и в других правовых формах, которые совместно контролируются участниками и в которых каждый участник имеет свою долю. В этом случае некоторые участники могут не заниматься непосредственным контролем за деятельностью совместного предприятия. Они лишь владеют инвестициями в совместном предприятии, что по своей сути не отличается от других инвестиций в другие предприятия. Совместно контролируемое самостоятельное предприятие принимает на себя обязательства и расходы, получает доходы. Оно также заключает контракты от своего имени и может обеспечивать финансирование своей деятельности. Такое совместное предприятие функционирует точно так же, как и любое другое коммерческое предприятие, за исключением того, что здесь имеется соглашение между участниками, которое обуславливает совместный контроль за деятельностью данного предприятия. Каждый участник совместного предприятия имеет право на долю в прибыли от совместного предприятия, а не на долю в произведенной продукции.

Совместно контролируемое самостоятельное предприятие ведет свои собственные регистры и готовит финансовые отчеты аналогично другим коммерческим предприятиям. Такие финансовые отчеты готовятся и представляются в соответствии с требованиями данной страны и с Международными принципами учета, если совместное предприятие расположено в нескольких странах. Это помогает участникам совместных предприятий решать проблемы, связанные с различиями в требованиях их собственных стран и требованиях страны, где находится совместное предприятие и где оно представляет финансовый отчет.

Каждый участник совместного предприятия обычно выделяет наличные средства и другие активы для совместно контролируемого самостоятельного предприятия. Эти взносы отражаются в регистрах участника совместного предприятия как инвестиции в совместно контролируемое предприятие. Вклады не в наличных средствах отражаются по приемлемой стоимости на момент взноса. В процессе переговоров либо в самом соглашении по созданию совместного предприятия обычно оговаривается приемлемая стоимость тех активов, которые будут вкладываться каждым участником.

В том случае, если участник совместного предприятия непосредственно занимается контролем созданного самостоятельного предприятия, по сути он контролирует свою долю в активах этого предприятия. Он также несет ответственность за свою долю в обязательствах совместного предприятия. Желательно, чтобы именно суть дела, а не юридическая форма, в которой он владеет своей долей, находила отражение в финансовом отчете участника. Эта цель достигается, если при составлении отчета по участию в совместно контролируемом самостоятельном предприятии используется метод пропорционального участия. В этом случае участник совместного предприятия присоединяет соответствующую долю в активах, обязательствах, доходах и расходах совместно контролируемого предприятия к аналогичным позициям своего финансового отчета. Метод пропорционального участия аналогичен методу полного участия с той лишь разницей, что только доля участников, а не вся сумма активов, обязательств, доходов и расходов совместного предприятия принимается на себя участником. При применении этого метода баланс участника совместного предприятия включает его долю в активах, которые контролируются совместно, и его долю в обязательствах, за которые он совместно несет ответственность. Отчет участника о прибылях и убытках отражает его долю в деятельности этого предприятия.

Некоторые участники совместных предприятий используют метод справедливого участия в соответствии с Международными принципами учета при составлении отчетов по своему участию в совместно контролируемых предприятиях. Участие в совместно контролируемых предприятиях аналогично инвестициям в ассоциированные компании, поскольку участник несет в определенной мере ответственность за работу совместного предприятия и за прибыль на капиталовложения. Эта мера ответственности может быть отражена в финансовом отчете участника совместного предприятия путем включения в него доли по результатам работы совместного предприятия.

Применение метода справедливого участия позволяет получить некоторую информацию о нетто-активах и нетто-прибыли, которые контролируются участником совместно с другими. Однако многие фирмы не дают информации о доле участника в активах, которые контролируются совместно с другими. Требования к учету ряда стран и Международные принципы учета допускают использование метода справедливого участия.

Регулирующие органы некоторых стран рассматривают вопрос о применении метода

пропорционального участия при составлении отчетов по участию в совместно контролируемых самостоятельных предприятиях. Преимущество этого метода состоит в том, что он дает одинаковый эффект независимо от того, в какой форме создается совместное предприятие: совместно контролируемые операции, совместно контролируемые активы или совместно контролируемое самостоятельное предприятие. Этого нельзя достигнуть, когда при совместно контролируемом самостоятельном предприятии используется метод справедливого участия.

Некоторые участники могут производить инвестиции в совместно контролируемое самостоятельное предприятие и не заниматься непосредственно его контролем. Они включают эти инвестиции в отчет в соответствии с Международными принципами учета.

Один или более участников могут выступать в качестве руководителя или управляющего совместным предприятием. За свою работу они обычно получают вознаграждение. Это вознаграждение отражается в учете как расходы. Получатель отражает его в учете как доход и включает в отчет о прибылях и убытках в соответствии с Международными принципами учета.

Участник такого совместного предприятия заключает сделки с ним в соответствии с обычной практикой. Когда участник совместного предприятия продает активы (такие как товарно-материальные ценности) этому совместному предприятию, он признает в учете любую прибыль только в той степени, в которой она относится к участию (доле) других участников, или когда это совместное предприятие продает активы независимому третьему лицу. Участник совместного предприятия признает убытки, возникающие в связи с указанными сделками, таким же образом, как и прибыль, за исключением того, что убытки признаются сразу же, если они обуславливают долговременное снижение текущей стоимости активов. Когда участник совместного предприятия покупает активы (например, товарно-материальные ценности) у совместного предприятия, он признает свою долю в прибыли этого совместного предприятия, только если продает эти активы независимой третьей стороне.

Международные принципы осуществления инвестиций, разработанные ООН и комиссией ООН по транснациональным корпорациям

Важнейшим документом, где излагаются международные принципы по финансовому учету и отчетности в транснациональных корпорациях, является документ под названием «Заключения по отчету и отчетности в ТНК» (Conclusions on accounting and reporting by transnational corporations). Он разработан Межправительственной группой экспертов и опубликован в 1988 г.

Документ состоит из двух частей. В первой части рассматриваются основные задачи в области стандартизации учета и отчетности, во второй – даются конкретные рекомендации по методике ведения учета и отчетности в ТНК.

В первой части отмечается, что в законодательстве разных стран установлены разные стандарты учета и отчетности, что правительства и межправительственные органы, действующие на национальном, региональном и международном уровнях, при разработке законодательства пользовались различными стандартами. Кроме того, во многих странах продолжает преобладать различная практика и политика в области учета и отчетности фирм, требующая гармонизации. Поскольку группа признала, что требования, сформулированные в национальном законодательстве, носят обязательный характер, основное внимание в своей работе она уделила мерам по внедрению в практику не оформленных законодательно стандартов, а также общепринятых стандартов учета и отчетности в рамках национальных законов. Ввиду различия национальных правовых систем и традиций группа считала возможным существование различных механизмов в отдельных странах.

Группа пришла к выводу о том, что при определении применимости стандартов учета и отчетности необходимо использовать единые критерии при трактовке понятий «общество с ограниченной ответственностью», «акционерное общество», «иностранный контроль». Особое внимание в работе группы уделялось мерам по внедрению стандартизации учета и отчетности в фирмах развивающихся стран, предоставлению им консультативной помощи на международной основе, а также разработке для них совместных программ по стандартизации. В унификации отчетности фирм развивающихся стран заинтересованы прежде всего материнские фирмы, имеющие в этих странах свои подконтрольные компании. Вторая часть состоит из следующих разделов.

1. Цели и принципы учета и отчетности.
2. Консолидированная финансовая отчетность ТНК.
3. Учет и отчетность для объединенных компаний.

4. Отчетность производственных отделений.
5. Сделки в иностранной валюте и перевод документации к ним.
6. Учетная политика.
7. Содержание общего (общецелевого) отчета:
 - балансовый отчет,
 - отчет о доходах,
 - отчет о распределении чистой прибыли и чистого дохода,
 - отчет об изменениях в финансовом положении,
 - другие статьи общего отчета.

В разделе 1 «Цели и принципы учета и отчетности» содержатся методические указания по следующим вопросам:

- *определение целей финансовых отчетов*, важнейшей из которых является обеспечение информацией о финансовом положении и деятельности фирмы:
 - руководства фирмы для принятия управленческих решений и отчета о своей деятельности за определенный период;
 - пользователей информации (конкурирующих фирм, потенциальных инвесторов, кредиторов, поставщиков, покупателей) для анализа деятельности фирмы и принятия соответствующих решений;
 - правительственных органов для разработки экономической политики и мероприятий в области содействия и регулирования деятельности ТНК.

При этом учитывается, что определенная информация является конфиденциальной, в особенности затрагивающая вопросы конкурентоспособности продукции и фирмы в целом. Предусматривается, что фирмы, входящие в ТНК, должны публиковать отчетность на языке и в валюте принимающей страны. Помимо общей отчетности для отдельных групп пользователей составляется специальная отчетность, которая может содержать конкретные сведения, интересующие определенного пользователя, включая конфиденциальную информацию;

- *определение понятия «доход»*. Предполагается, что методика подсчета дохода служит фундаментом отчета о доходах. Доход (Income, Revenue) является важнейшим компонентом при исчислении общей суммы поступлений (Earnings), рассчитываемой по формуле:

$$\text{Поступления} = \text{Доход} - \text{Расходы} + \text{Прибыль} - \text{Убытки}.$$

Различия в методике расчета дохода возможны в следующих случаях:

- когда нельзя точно определить издержки производства, оплату товаров и услуг;
- когда нет гарантии в получении сумм дебиторской задолженности по продажам с отсроченными на неопределенный срок платежами;
- когда нет возможности определить точно количество товара, подлежащего возврату.

Важное значение имеет положение о том, что доход должен быть заработан и получен. Считается, что доход заработан, когда есть уверенность в том, что все суммы по счетам будут получены. Доход считается полученным, когда товары и услуги обменены на наличность или платежные документы, когда получены платежи за использование ресурсов фирмы (аренду), дивиденды, лицензионные платежи и др.

В разделе 2 «Консолидированная финансовая отчетность ТНК» дается определение понятия «консолидированная отчетность», приводятся принципы и методы консолидации отчетности.

ТНК, имеющие заграничные дочерние предприятия, применяют консолидированную финансовую отчетность (Consolidated financial statement, Consolidated accounts), составляемую на основе информации, получаемой от всех родственных фирм, и представляемую как единую отчетность конкретной фирмы.

В разных странах существуют различные требования к консолидированной отчетности и разный порядок ее составления. Обычно консолидированная отчетность составляется в тех случаях, когда:

- материнская компания владеет большинством акций входящей в ее состав фирмы, имеющих право голоса (voting shares);
- материнская компания владеет большинством акций другой фирмы, но не обладает правом решающего голоса (voting power);
- материнская компания, не владея большей частью капитала и большинством голосов, фактически (de facto) контролирует другую компанию путем участия в заседаниях совета директоров и

оказания влияния на принимаемые им решения;

- фирма образована путем слияния капиталов двух или нескольких юридически самостоятельных компаний и представляет собой совместное предприятие. Термин «совместное предприятие» используется для обозначения фирмы, в которой предусматривается долевое участие каждого из партнеров в капитале фирмы; фирмы, созданной на основе договора между учредителями (ventures), объединяющими ресурсы для развития предпринимательства; или фирмы, в которой учредители осуществляют совместный контроль над деятельностью, проводимой в соответствии с договором, и ни один из учредителей не может контролировать предприятие единолично.

В этом разделе приводится также перечень общих сведений, отражаемых в финансовом отчете ТНК:

- название материнской компании ТНК;
- названия основных фирм, входящих в ТНК;
- доля участия материнской компании в капитале консолидированных фирм;
- регионы или страны местонахождения консолидированных компаний;
- названия ассоциированных компаний с указанием доли участия в их капитале других фирм, района или страны их местонахождения;
- политика, проводимая в области трансфертного ценообразования.

Важное значение имеют приводимые в этом разделе методы консолидации показателей отчетности, в частности:

- из отчетности исключаются внутрикорпорационные балансы и сделки, а также прибыли и убытки, включенные в переходящую стоимость активов;
- в отчетности отражается пакет акций, не дающий права контроля над акционерным капиталом объединенных в ТНК компаний;
- в консолидированном отчете прибылей и убытков отражается доля участия в чистых прибылях и убытках дочерних компаний.

Публикации подлежат методы учета сделок в иностранной валюте, методы учета неурегулированного сальдо по сделкам в иностранной валюте, способы перевода валютно-финансовой отчетности.

Требуется также публикация данных по следующим вопросам: вступление и выход фирмы из ТНК; инвестиции в подконтрольные и ассоциированные компании; сделки внутри ТНК; перевод валютных счетов; сделки между подконтрольными и ассоциированными компаниями.

В разделе 3 «Учет и отчетность для объединенных компаний» приводится содержание понятия «объединенная компания». Под такой компанией понимается совместная компания (совместное предприятие), когда двум или более фирмам принадлежит акционерный капитал в определенной, согласованной заранее доле. Такая компания осуществляет свою деятельность как единый хозяйственный субъект с гармонизированной финансовой отчетностью.

В разделе 4 «Отчетность производственных отделений» содержатся требования к отчетности производственных отделений, существующих в организационной структуре ТНК. В частности определяется, что отчетность производственных отделений (независимо от построения – по видам выпускаемых изделий или по местоположению) включает:

- характеристику хозяйственной деятельности и структуру производства;
- доходы от продаж или других операций с внешними контрагентами;
- доходы от продаж или других операций между отделениями;
- чистую прибыль отделения, исчисляемую путем вычета его расходов из доходов;
- использованные активы отделения;
- базис внутрикорпорационных цен;
- число занятых.

В разделе 7 «Содержание общего (общецелевого) отчета» приводится перечень статей основных форм финансовой отчетности ТНК, обязательных к опубликованию.

А. Балансовый отчет (Balance sheet) имеет следующие статьи.

1. Имущество, здания и сооружения, оборудование (Property, plant and equipment).
2. Инвестиции (Investments).
3. Дебиторская и кредиторская задолженность (Receivables and payables):
 - долгосрочная дебиторская задолженность (Long-term receivables);
 - дебиторская задолженность (Receivables);
 - кредиторская задолженность (Payables);

- дебиторская и кредиторская задолженность членов совета директоров.
 - 4. Цена фирмы (Purchased goodwill).
 - 5. Патенты, торговые знаки и другие подобные неосязаемые активы (Patents, trade marks and similar intangibles).
 - 6. Отложенные расходы (Deferred charges).
 - 7. Наличность (Cash).
 - 8. Товарно-материальные запасы (Inventories):
 - оценка стоимости товарно-материальных запасов (Valuation of inventory cost);
 - данные о товарно-материальных запасах и оценочная политика (Disclosure of inventories and of valuation politics).
 - 9. Авансовые расходы (Prepaid expenses).
 - 10. Долгосрочные ссуды и долговые обязательства (Long-term loans and debentures).
 - 11. Краткосрочные займы и превышение банковского кредита (Short-term loans and overdrafts).
 - 12. Отложенный доход (Deferred income).
 - 13. Резервы (Provisions).
 - 14. Процент (Owner's interest).
 - 15. Ограниченные активы и обеспеченные задолженности (Restricted assets and secured liabilities).
 - 16. Система пенсионного обеспечения и другие аналогичные финансовые обязательства (Pension plans and similar commitments).
 - 17. Арендованное имущество (Leases).
 - 18. Обязательства и активы (Contingent liabilities and assets).
 - 19. Контракты на будущие капиталовложения (Contracts for future capital expenditure).
 - 20. Изменения, произошедшие после даты составления балансового отчета (Events after balance sheet date).
 - 21. Изменения в статьях актива (Movements in certain assets).
 - 22. Резервы счета, включая скрытые резервы, за исключением банков и страховых компаний (Reserve accounting, including hidden reserves, excluding banks and insurance companies).
- Б. Отчет о доходах (Income statement) включает следующие статьи.*
1. Продажи (Sales).
 2. Результаты хозяйственной деятельности (Operating results).
 3. Проценты и доходы от инвестиций (Interest and investment income).
 4. Доля в чистом доходе (убытке) ассоциированных компаний (Share in net income (loss) of associated enterprises).
 5. Непроизводственные прибыли и убытки (Non-operating gains and losses).
 6. Расходы на выплату процентов (Interest expenses).
 7. Списания, истощение недр и амортизация (Depreciation, depletion and amortization).
 8. Подоходные налоги (Taxes on income).
 9. Непредусмотренные расходы и кредиты (Unusual charges and credits).
 10. Материальные запасы (Inventories).
 11. Расходы на заработную плату и другие выплаты (Employment costs).
 12. Чистая прибыль (Net income).
 13. Расходы на научно-исследовательские разработки и развитие (Research and development).
- В. Отчет о распределении чистой прибыли и чистого дохода (Statement of allocation of net profit (or net income)).*
- Г. Отчет об изменениях в финансовом положении (Statement of changes in financial position)*
- Д. Другие статьи в общем (общецелевом) отчете (Other information items for general-purpose reporting).*
1. Добавленная стоимость (Value-added).
 2. Организационная структура (Organization structure).
 3. Политика трансфертных пен (Transfer pricing politics).
 4. Внутрикорпорационные сделки (Related party transactions).
 5. Трудовые ресурсы и занятость (Labour and employment other than employment costs).
 6. Передача технологии (Transfer of technology).
 7. Правительственные субсидии (Subsidies granted by governments).
 8. Меры по охране окружающей среды (Environmental measures).

Пояснения к некоторым статьям финансовой отчетности

А. Балансовый отчет

1. *Имущество, здания и сооружения, оборудование* оцениваются на основе их первоначальной стоимости с учетом норм амортизации, степени использования капитала, уровня технического и морального износа. В финансовой отчетности должны содержаться сведения обо всем имуществе, находящемся в собственности, а также об арендованном имуществе. Представлению подлежит следующая информация:

- стоимость земли, строений, зданий и сооружений, оборудования;
- приобретение, продажа, передача, переоценка имущества, произведенные в течение года;
- прибыль или убыток от продажи, передача имущества, если они значительны;
- амортизационные отчисления за год и аккумулированная сумма амортизационных отчислений;
- база, используемая для определения общей текущей суммы и суммы после переоценки;
- используемые методы и нормы амортизации.

2. *Инвестиции* в неконсолидированные, ассоциированные компании и другие долгосрочные инвестиции указываются отдельно. Публикации подлежат следующие сведения: сумма инвестиций за год; текущая стоимость инвестиций на конец года; доход, полученный от инвестиций; изменения в стоимости инвестиций; доходы или убытки в результате продажи инвестиций.

Фирма, вкладывающая инвестиции, указывает страну базирования, а также названия подконтрольных компаний и совместных предприятий, в которые осуществляются инвестиции, с указанием доли и размера капитала, нераспределенной прибыли, резервов, а также доходов и убытков за последний финансовый год.

Долгосрочные инвестиции в ценных бумагах, обращающихся на бирже, учитываются по их первоначальной, а иногда и по рыночной стоимости. Ценные бумаги, обращающиеся на бирже и служащие гарантией долга, учитываются по их первоначальной, текущей или рыночной стоимости.

3. *Дебиторская и кредиторская задолженность* включает долгосрочную дебиторскую задолженность неконсолидированных, совместных и ассоциированных компаний и приводится отдельно. Выделяются и приводятся отдельно также дебиторская и кредиторская задолженность членов совета директоров и правления.

4. *Товарно-материальные запасы* включают прямые и косвенные расходы и издержки по доставке ресурсов к месту использования. Товарно-материальные запасы приводятся в разбивке на сырье, материалы в процессе производства, готовую продукцию, товары в пути, запасные части, вспомогательное сырье и материалы, сырье и материалы, поставляемые по долгосрочным контрактам. По каждой категории запасов указываются количество и стоимость.

5. *Система пенсионного обеспечения и другие аналогичные финансовые обязательства* характеризуются в отчетах фирм, имеющих собственную систему пенсионного обеспечения. В этом случае в отчете дается общее описание пенсий, пособий, финансовых обязательств и инвестиционных фондов.

Б. Отчет о доходах

1. *Продажи* – это общая сумма, полученная от продажи товаров и услуг в рамках обычной деятельности компании, за вычетом торговых скидок, налога на добавленную стоимость и других выплат, непосредственно связанных с товарообменом.

2. *Расходы на заработную плату и другие выплаты* включают:

- заработную плату рабочих и служащих;
- выплаты на пенсионное обеспечение;
- выплаты пособий наемным работникам.

3. *Расходы на научно-исследовательские разработки и развитие* включают:

- расходы на заработную плату рабочих, служащих и другого персонала, занятого в сфере НИОКР;
- затраты на материалы и услуги, израсходованные в процессе НИОКР;
- списания на износ оборудования, зданий и сооружений в той степени, в которой они использовались на НИОКР;
- накладные расходы, относящиеся к НИОКР.

В финансовом отчете опубликованию подлежат следующие статьи:

- расходы на НИОКР, относящиеся к текущему периоду;
- базис, используемый для списания расходов на НИОКР, перенесенных на будущий период;
- общая сумма неамортизированных расходов на НИОКР, относящихся как к текущему, так и к будущему периодам;
- расходы на НИОКР в распределении между дочерними компаниями и филиалами, основа этого распределения.

Пояснение. Расходы на НИОКР относятся к затратам того периода, когда они были произведены.

В. Отчет о распределении чистой прибыли и чистого дохода Содержит следующие статьи:

- остаток нераспределенной прибыли, перенесенный с предыдущего года;
- чистый доход текущего года;
- переводы на другие резервные счета и списания с них (включая те, которые предусматриваются национальным законодательством);
- дивиденды;
- часть чистого дохода, подлежащая уплате членам правления или другим лицам;
- остаток, перенесенный на следующий год.

Г. Отчет об изменениях в финансовом положении (или отчет об источниках и использовании фондов)

Должен быть составной частью общего финансового отчета. Сущность и цель отчета состоят в том, чтобы обобщить движение денежных средств в течение отчетного периода на основе информации об источниках финансовых поступлений и их использовании. Опубликованию, в частности, подлежат сведения: о формировании внутренних денежных фондов; о фондах, полученных из внешних источников, и целях, на которые эти фонды были направлены.

Д. Другие статьи общецелевого отчета

1. *Добавленная стоимость* включает:

- доходы от продажи продукции за вычетом затрат на материалы и услуги, приобретенные у внешних поставщиков, и акцизного сбора;
- прибыль, полученная от ассоциированных компаний;
- доходы от инвестиций;
- сальдо баланса по инвестициям;
- доходы или убытки от колебания валютных курсов;
- распределение добавленной стоимости между наемными работниками и инвесторами.

2. *Организационная структура фирмы* может быть представлена путем публикации следующих сведений:

- фамилий членов совета директоров и правления в материнской компании (или наблюдательного совета);
- фамилий руководителей важнейших подразделений в материнской компании;
- фамилий членов советов директоров и правлений дочерних компаний, а также руководителей наиболее крупных подразделений;
- фамилий основных зарегистрированных владельцев акционерного капитала и наиболее крупных держателей акций с указанием их доли в акционерном капитале.

3. *Политика трансфертных цен* во внутрифирменном обмене (в сделках между родственными и ассоциированными компаниями) освещается путем определения ее важнейших принципов. Важное значение придается публикации уровня цен или указанию, были ли они основаны на рыночных ценах. В случае отсутствия сведений об уровне рыночных цен необходимо привести методику расчета цен. Производственные отделения обязаны представлять данные об объемах и стоимости внутрифирменных сделок как в виде итоговой суммы за год, так и в виде соответствующих пропорций к общему объему и стоимости продаж производственного отделения в целом. Такие сведения подлежат проверке аудиторами.

4. *Внутрикорпорационные сделки* – это сделки между родственными компаниями, включающие поставки между материнской компанией и ее подконтрольными фирмами, а также между дочерними компаниями, принадлежащими одной материнской компании. Здесь важную роль играет публикация сведений о типах сделок, политике, проводимой материнской компанией в отношении установления уровня цен по таким сделкам (ориентация на рыночные цены или на собственные расчеты).

К числу общих сведений по внутрикорпорационным сделкам, сообщаемых каждой родственной компанией, относятся следующие:

- покупка и продажа товаров и услуг;
- покупка и продажа собственности и других активов;
- предоставление и получение агентских услуг;
- проведение арендных операций;
- передача технологии;
- переводы фондов; поручительство, залог.

Объемы и стоимость таких сделок подлежат публикации.

5. *Трудовые ресурсы и занятость.* В этой статье предусматривается представление таких сведений:

- общефирменная политика по отношению к профсоюзам;
- глобальная политика по вопросам трудовых отношений;
- среднее число наемных работников в разбивке по географическим регионам и странам, видам деятельности; общая занятость.

Каждое производственное отделение обязано публиковать сведения о числе наемных работников на конец года и среднегодовое, а также описание программ профессиональной подготовки и примерные суммы капиталовложений в эти программы.

6. *Передача технологии.* Эта статья предполагает публикацию сведений о купле-продаже всех видов технологий: научно-технических знаний, патентов, лицензий, товарных знаков, технических услуг, ноу-хау, авторских прав внешним контрагентам и о предоставлении технологий родственным компаниям. В финансовом отчете должны быть представлены следующие статьи:

- расходы на передачу технологий в течение года;
- основания для списания расходов на передачу технологий;
- доходы от передачи технологий в течение года;
- политика в отношении трансфертных цен на передаваемую технологию и порядок перевода платежей;
- расходы на осуществление передачи технологий: затраты на управление, техническое обслуживание, организацию сбыта, услуги по подготовке специалистов.

Доходы от передачи технологий исчисляются после того, как состоялся акт передачи технологии и были произведены соответствующие расчеты.

7. *Правительственные субсидии* отражаются в отчете о прибылях и убытках с указанием расходов, на покрытие которых они выделены. В отчете отражаются характер и размеры правительственных субсидий и других форм содействия получению фирмой прибыли.

8. *Меры по охране окружающей среды* представляются производственными отделениями с описанием основных и специально проводимых мероприятий с указанием произведенных расходов.

9. *Инвестиционная программа*, составляемая по фирме в целом и по каждому производственному отделению, содержит описание и оценку объявленных будущих капиталовложений, описание основных проектов, включая их стоимость, описание объявленных слияний, поглощений, отчуждения собственности, включая относящиеся к этому платежи и другие суммы по компенсации расходов.

Принципы учета и отчетности, разработанные в ЕС

Разработкой принципов учета и отчетности в ЕС ведает Комиссия ЕС и, в частности, Комитет по бухгалтерскому учету ЕС.

Комитет по бухгалтерскому учету (International Accounting Standards Committee) был создан в 1973 г. для разработки унифицированных международных стандартов учета и отчетности для компаний стран Сообщества. Комитетом разработана единая форма финансовой отчетности, правила определения стоимости запасов и подсчета амортизации, сформулировано правило о раскрытии всех существенных сделок и связей между компаниями; установлены правила для учета затрат на научные исследования и разработки.

Работа в области унификации стандартов учета и отчетности в рамках ЕС представлена в пяти юридических документах по вопросам учета, которые именуются «Директивами». Директивы адресуются странам – участницам ЕС и их выполнение является обязательным для всех фирм после включения Директив в национальное законодательство.

Директивы по вопросам учета первоначально вырабатывались Комитетом с привлечением экспертов и специалистов в области бухгалтерского учета из Федерации европейских экспертов-экономистов. Затем они рассматривались Экономическим и социальным комитетом и принимались совместно

Советом и Европейским парламентом. Странам – участницам ЕС предоставляется определенный срок для включения Директив в свое законодательство. В случае отказа Комиссия подает на страну-участницу в Европейский суд, который может привлечь ее к ответственности за невыполнение обязательств, предусмотренных Договором ЕС. Директивы касаются унификации форм отчетности и правил их аудирования; принципов составления консолидированной отчетности; квалификационных требований к аудиторам и взаимного признания дипломов аудиторов в странах ЕС; ежегодной финансовой и консолидированной отчетности банков и других финансовых организаций; требований к отчетности финансово-кредитных учреждений, главные конторы которых находятся вне стран ЕС.

Содержание Директив в области учета и отчетности коротко можно охарактеризовать следующим образом.

1. *Директива «О принципах годовой отчетности компаний с ограниченной ответственностью»* (№ 4 от 25 июля 1978 г.). Эта Директива устанавливает основы структуры внутрифирменного финансового учета в странах ЕС. В ней рассматриваются вопросы подготовки годовой отчетности, которые должны содержать объективную картину состояния дел компании: ее активов, обязательств, финансового положения, прибылей и убытков. Отчет содержит скоординированные схемы расчета баланса, доходов и расходов; он устанавливает оценки стоимости, которые базируются на принципе исчисления фактических издержек, позволяя другим странам-участницам предлагать альтернативные методы оценки стоимости, а именно периодической переоценки, восстановительной стоимости, стоимости с учетом инфляции. Отчет также включает в себя комментарии по отдельным счетам, анализу годового отчета, публикации учетных документов и ревизии отчетности. Страны-участницы могут освобождать мелкие и средние компании от определенных обязательств, предусмотренных Директивой. Эта Директива имеет большое значение для развития учета во всех странах-участницах.

2. *Директива «О консолидированной отчетности»* (№ 7 от 13 июля 1983 г.). Данная Директива рассматривает вопросы подготовки, публикации и ревизии консолидированной отчетности. Важное место в ней занимают условия подготовки консолидированных отчетов, которые базируются на принципе государственного контроля. Однако страны-участницы в отдельных случаях также могут объединяться при наличии фактического контроля, осуществляемого большинством акционеров.

3. *Директива «О назначении лиц, ответственных за проведение обязательных ревизий финансовых документов»* (№ 8 от 10 апреля 1984 г.). В данной Директиве излагаются необходимые квалификационные требования, предъявляемые к аудиторам (контролерам отчетности). Директива предусматривает необходимость обеспечивать назначение на эту работу высококвалифицированных специалистов в данной области во всех странах-участницах ЕС. Она требует взаимного признания полномочий ревизоров. Этот вопрос регулируется Директивой о взаимном признании, принятой в декабре 1988 г.

4. *Директива «О годовой отчетности фирм и о сводных отчетах банков и других финансовых организаций»* (от 8 декабря 1986 г.). Эта Директива содержит только те правила, которые считаются необходимыми для учета специфических особенностей кредитных организаций. Поэтому она предлагает конкретную форму балансового отчета и отчета о прибылях и убытках. В ней содержатся конкретные правила оценки капиталовложений, включая возможность для стран-участниц разрешать кредитным организациям создавать скрытые резервы в определенных размерах и показывать ценные бумаги, являющиеся частью портфеля ценных бумаг, в балансовом отчете по более высокой рыночной цене на дату составления балансового отчета. Предусматривается, что примечания к отчету должны содержать указания о сделках, не реализованных на дату составления балансового отчета, в частности о каждой сделке независимо от того, заключена она для страхования от результатов колебания курса акций, курсов обмена валют и рыночных цен или для осуществления страхования материальных ценностей.

5. *Директива «Об обязанностях филиалов финансовых учреждений и кредитных организаций, основанных в странах-участницах ЕС, главные конторы которых расположены за пределами стран-участниц ЕС, в отношении публикации ежегодных отчетных документов»* (от 13 февраля 1989 г.). Цель этой Директивы – покончить с существующей практикой в некоторых странах-участницах ЕС, которые требуют, чтобы филиалы кредитных учреждений, главные конторы которых находятся за пределами стран-участниц ЕС, публиковали годовые отчеты, относящиеся только к их собственной деятельности. Считается, что публикация отчетов филиалами не может предоставлять общественности, и в частности кредиторам, достаточную информацию о финансовом положении предприятия, поскольку часть целого нельзя рассматривать изолированно. Однако в процессе дальнейшей координации страны-

участницы могут требовать от филиалов публикации определенной информации об их деятельности с целью ее оценки. Как правило, филиалы кредитных учреждений и финансовых организаций, имеющих главные конторы в другой стране – участнице ЕС, должны публиковать финансовые документы, относящиеся к деятельности всей организации. Филиалы учреждений, имеющих главную контору в третьих странах, должны делать то же самое. Однако, если эти документы не соответствуют или не равнозначны документам, подготовленным в соответствии с Директивой о составлении банковских отчетов от 8 декабря 1986 г., или если они подготовлены не в соответствии с принципом взаимности, страны – участницы ЕС могут потребовать от филиалов опубликования годовых отчетов, относящихся только к их собственной деятельности.

На основе Директив ЕС страны могут разрабатывать собственные стандарты учета и отчетности, которые не должны противоречить аналогичным стандартам в других странах – членах ЕС. В 1997 г. Комиссией ЕС было проведено сопоставление Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) с Директивами ЕС и было признано отсутствие противоречий между ними. Компании стран – членов ЕС имеют право представлять отчетность в Европейскую ассоциацию дилеров по ценным бумагам (EASDAQ), соответствующую требованиям национального законодательства, однако при условии наличия отдельного расчета основных показателей финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

12.2. Государственное регулирование в области учета и отчетности фирм

Практика финансового учета и отчетности регулируется в разных государствах по-разному. Некоторые страны закрепляют принципы финансового учета в самой детальной форме в законодательных актах (например, Германия, Франция). В ряде стран правила, имеющие силу закона, устанавливаются соответствующими государственными органами (Япония). Есть страны, где принципы финансового учета складываются под воздействием организаций предпринимателей, причем в одних странах эти организации контролируются профессиональными ассоциациями (как в Канаде), а в других они не зависят от профессионалов в области учета (в США). В некоторых странах требования, предъявляемые к финансовому учету, разрабатываются и устанавливаются рядом различных органов. Например, в Голландии законодательно закрепленные основы финансового учета (определяемые парламентом с учетом Директив ЕС) дополняются общими принципами, разработанными Советом по финансовой отчетности – органом частного сектора экономики, в который входят представители фирм и организаций, заинтересованных в получении отчетов. В Англии система аналогична, здесь также законодательные основы дополняются принципами финансового учета, издаваемыми организациями и ассоциациями по учету и отчетности.

Многие страны разрабатывают свои национальные стандарты ведения финансового учета в такой форме, которая в наибольшей степени соответствует их правовым и экономическим традициям.

Национальные организации, разрабатывающие стандарты финансового учета и отчетности, представляют собой:

- государственные органы – министерства и ведомства (советы, комитеты);
- профессиональные организации и объединения – ассоциации, институты, консультационные комитеты;
- комиссии и бюро по ценным бумагам при биржах или государственных органах.

Разработкой национальных стандартов учета и отчетности занимаются: *В США*

1. Совет по разработке стандартов финансового учета (Financial Accounting Standards Board – FASB).
2. Государственный совет по разработке стандартов учета (Governmental Accounting Standards Board – GASB).
3. Комиссия по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission – SEC).
4. Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров-аудиторов (American Institute of Certified Public Accountants).
5. Американская бухгалтерская ассоциация (American Accounting Association).
6. Институт финансовых директоров (Financial Executive Institute – FEI).
7. Национальная ассоциация бухгалтеров (National Association of Accountants – NAA).

В Англии

1. Консультационный комитет бухгалтерских организаций (Consultative Committee of Accountancy Bodies – CCAB).

В его подчинении находятся:

а) Комитет по аудиту (Auditing Practices Committee). Разрабатывает стандарты аудита и инструкции к ним;

б) Комитет по стандартам учета (Accounting Standards Committee). Разрабатывает документы о стандартных принципах учета (Statements of Standard Accounting Practices – SSAR).

2. Институт дипломированных бухгалтеров Шотландии (Institute of Chartered Accountants of Scotland). Создан в 1854 г.

3. Институт дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса (Institute of Chartered Accountants of England and Wales). Создан в 1894 г.

4. Совет по бухгалтерским стандартам (Accounting Standards Board – ASB). В его составе находятся:

а) Жюри (Review Panel) – имеет право привлекать компании к судебной ответственности за публикацию отчетности, не соответствующей законодательству и не отвечающей требованиям достоверности;

б) Группа оперативного реагирования (Urgent Issues Task Force) – предоставляет рекомендации по вопросам бухгалтерского учета.

Во Франции

1. Национальный совет по бухгалтерскому учету (Conseil nationale de la comptabilite).

2. Комиссия по операциям с ценными бумагами (Commission des operations de bourse).

3. Организация экспертов бухгалтерского учета и квалифицированных бухгалтеров (Ordre des Experts – Comptables et des Comptables Agrées – ОЕССА) при министерстве юстиции.

4. Национальный институт аудиторов (Compagnie Nationale des Commissaires aux Complex – CNCC) при министерстве экономики и финансов.

В Японии

1. Совет по вопросам бухгалтерского учета при министерстве финансов Японии.

2. Бюро по ценным бумагам министерства финансов Японии.

3. Министерство юстиции Японии.

4. Институт дипломированных общественных бухгалтеров-аудиторов Японии.

Национальные стандарты учета и отчетности называются: в Англии – «Документы о стандартных принципах учета», во Франции – «Нормы учета и отчетности». В связи с усилившейся интернационализацией хозяйственной жизни, расширением масштабов и сферы деятельности транснациональных корпораций и транснациональных банков, углублением интеграционных процессов в рамках Европейского сообщества возникла объективная потребность унификации на международном уровне стандартов учета и отчетности, применяемых фирмами.

Порядок учета и отчетности фирм в США. В США Комиссия по ценным бумагам и биржам, созданная по решению Конгресса в 1934 г., была наделена полномочиями по регулированию деятельности всех акционерных компаний, зарегистрированных на фондовой бирже. На акционерные компании была возложена обязанность публикации финансовых отчетов. На частные фирмы такая обязанность не распространялась, но они также стали составлять финансовую отчетность, ориентируясь на внешних пользователей. Комиссия продолжает свою деятельность и в настоящее время. Поскольку одной из важнейших целей Комиссии по ценным бумагам и биржам является обеспечение точности и объективности финансовой информации в публикуемых годовых отчетах фирм, она периодически публикует серии бухгалтерских документов (Accounting series releases), в которых предписываются стандарты учета и отчетности для профессиональных бухгалтеров.

Разработкой стандартов учета и отчетности в США занимаются также различные комитеты профессиональных бухгалтеров. В настоящее время главной организацией, которой Комиссия по ценным бумагам и биржам предоставляет право устанавливать стандарты учета и отчетности, является Совет по разработке стандартов финансового учета – ССФУ. Он рассматривает финансовый учет как особую ветвь бухгалтерского учета, целью которого является обеспечение информацией инвесторов, кредиторов и других внешних пользователей об экономических ресурсах фирмы для принятия управленческих решений. Информация должна быть объективной, нейтральной, правдивой и независимой от какого бы то ни было влияния. Разработанные Советом требования, касающиеся внешней фирменной отчетности, обязывают фирмы показывать в своих отчетах: финансовое состояние на конец периода; потоки денежных средств за период; доходы за период; полный доход за период; вклады собственников и выплаты собственникам за период.

Стандарты учета и отчетности содержат определенные принципы и требования к отчетности, которые обеспечивают лишь ее сопоставимость по отдельным фирмам, допуская отклонения в силу

специфических особенностей в деятельности каждой фирмы. Это достигается благодаря определенной гибкости стандартов, что нашло отражение в разработанном и составленном «своде обычаев», именуемых «Общепринятые принципы бухгалтерского учета» (Generally Accepted Accounting Principles – GAAP). Одним из основных принципов является обеспечение сравнимости документации различных фирм. В этом документе содержатся следующие требования, предъявляемые к внешней финансовой отчетности:

- *периодичность отчетности* (Accounting periods) – составление ее через равные промежутки времени (по крайней мере ежегодно), причем фирма может сама устанавливать начало и конец финансового года;
- *полнота охвата* (Matching) – включение в финансовые документы всех расходов, осуществление которых необходимо для получения доходов, указанных в отчетности;
- *консерватизм* (Conservatism) – включение в отчет только обоснованных показателей, в частности по прибыли, и соблюдение запрета на искажение информации;
- *ясность* (Understandability) – предполагает изложение информации в форме, понятной любому пользователю;
- *существенность* (Relevance) – наличие в отчетах информации, имеющей существенное значение для принятия решений и ориентированной на пользователей;
- *надежность* (Reliability) – представляемая информация должна быть полной и надежной;
- *преемственность* (Consistency) – использование при составлении отчетности сопоставимых методов финансовых расчетов для обеспечения возможности сравнения данных за разные периоды.

Порядок учета и отчетности фирм в Англии. Порядок учета и отчетности фирм в Англии регулируется Законом о компаниях 1985 г., с дополнениями и изменениями от 1989 г., а также Положениями по стандартной учетной практике – ПСУП (Statements of Standard Accounting Practice – SSAP), изданными Комитетом по бухгалтерским стандартам – КБС (Accounting Standards Committee – ASC). За период с 1969 по 1990 г. КБС издало 24 Положения, не имевших законодательной силы, но учитываемых при рассмотрении дел в арбитражных судах.

В 1990 г. Комитет по бухгалтерским стандартам прекратил свое существование. Его заменила независимая организация – Совет по бухгалтерским стандартам (Accounting Standard Board – ASB), которая сохранила все прежние Положения (ПСУП), а также разработала новые стандарты финансовой отчетности – СФО (Financial Reporting Standards – FRSs). Эти стандарты были официально признаны Законом о компаниях 1989 г. Закон обязывал руководство компаний соблюдать в отчетности стандарты СФО.

Важное значение в современных условиях имеет отражение в учете и отчетности следующих вопросов:

- инвестирование;
- объединение компаний путем слияний и поглощений;
- деловая репутация фирмы.

Методологические вопросы учета инвестиций регулируются Законом о компаниях 1985 г., ПСУП-19, СФО-3, в которых устанавливается порядок учета изменений стоимости инвестиций. Так, в балансе компаний инвестиции должны отражаться по рыночной стоимости с указанием организации или лица, производившего такую оценку, и не подлежат амортизации. Изменения стоимости инвестиций должны быть отнесены на резервный капитал и лишь в случае его недостаточности – на прибыли и убытки.

Отражение в отчетности операций и результатов по объединению компаний и составлению консолидированной отчетности регулируются Законом о компаниях 1985 г., с дополнениями и изменениями от 1989 г., а также ПСУП-1, -14, -23 и СФО-2, 6–7.

Объединение компаний (business consolidation) предусматривает составление консолидированной отчетности и может осуществляться в виде слияний или покупки одной компанией другой. Согласно СФО-6, объединения компаний – это операции, которые приводят к созданию единой экономической структуры на основе самостоятельных предприятий путем их слияния или приобретения одним предприятием контроля над нетто-активами и операциями другого предприятия.

Слияние (merger) в соответствии с СФО-6 – это такое объединение компаний, которое приводит к созданию на основе объединяющихся сторон новой организации, обязанной составлять отчетность. Объединившиеся таким образом стороны совместно несут риски и совместно получают выгоды в объединенном предприятии, в котором ни одна из сторон не получает контроль над другой и не

рассматривается как доминирующая по соглашению, или на основе доли в акционерном капитале, или за счет влияния директоров, или каким-либо другим образом.

В Англии объединение компаний может рассматриваться как слияние, если это не противоречит законодательству и отвечает пяти критериям, сформулированным в СФО-6, в соответствии с которыми:

1) ни одна из сторон, участвующих в объединении, не характеризуется советом директоров, менеджерами компаний или какой-либо другой стороной как покупатель или продавец;

2) все участники сделки, представленные советом директоров или уполномоченными лицами, принимают участие в создании управленческих структур и выборе управленческого персонала новой объединенной компании на основе консенсуса, а не путем голосования;

3) размеры объединяющихся компаний таковы, что не позволяют одной из сторон доминировать над другой по этому показателю;

4) предложения по условиям объединения, представленные собственниками компаний, участвующих в объединении, должны предусматривать обмен их доли в собственном капитале на долю, обеспечивающую адекватные права, а предложения замены этой доли на ценные бумаги с ограничением или отсутствием прав голоса должны составлять незначительную часть; если одна из сторон имела в течение двух лет, предшествующих объединению, долю в собственном капитале другой стороны, то следует выяснить, не подпадает ли данное объединение под признаки покупки;

5) никто из собственников объединяющихся компаний не будет иметь преобладающей доли в каких-либо результатах деятельности объединенной компании.

Кроме того, в СФО-6 дополнительно рассматриваются признаки слияния при реструктуризации компаний, а покупка определяется как альтернатива слиянию.

Покупкой (acquisition) считаются такие операции по объединению компаний, которые не имеют признаков слияния.

При покупке компании определяется ее справедливая стоимость (fair value), под которой понимается стоимость активов и обязательств, по которой они могут быть обменены в дальнейшем в соответствии со сделкой между заинтересованными и информированными сторонами без принуждения или в результате продажи, связанной с ликвидацией.

Согласно СФО-7 требуется проведение справедливой оценки идентифицируемых активов и обязательств на дату покупки. Идентифицируемыми считаются активы и обязательства, которые могут быть отчуждены от предприятия и выступать в качестве объекта самостоятельной сделки.

Английские ПСУП-22 и СФО-7 требуют отражать деловую репутацию фирмы, возникшую при покупке, отдельной статьей в балансе в составе нематериальных активов, указывая ее первоначальную величину, накопленную амортизацию и остаточную стоимость.

Согласно ПСУП-14, холдинговая компания обязана составлять единый комплект консолидированной отчетности, включающей как отчет самого холдинга, так и всех его национальных и зарубежных дочерних компаний.

Английские стандарты учета и отчетности во многом совпадают с международными стандартами финансовой отчетности – МСФО.

Расхождения имеются по следующим вопросам: учет и оценка основных средств, инвестиций, финансовых инструментов; оценка материально-производственных запасов, строительных контрактов; оценка активов и обязательств в иностранной валюте; учет расходов по займам, признание доходов, пенсионных отчислений; составление консолидированной отчетности.

РАЗДЕЛ 5. РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ И РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 13. Регулирование международной конкуренции

13.1. Суть и содержание конкуренции

Конкуренция в современных условиях является основой функционирования механизма рынка и мирового рыночного хозяйства в целом. «Конкуренция в мировом хозяйстве – экономический рычаг стимулирования производства и повышения качества продукции, приспособления ее к потребностям потребителей, одно из объективных условий функционирования и развития предприятия на базе международного разделения труда»*.

* Правила рынка / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: МО, 1993, с. 51.

По нашему мнению, конкуренция – это соперничество хозяйственных субъектов рынка с целью добиться конкурентных преимуществ у потребителей ради увеличения объема продаж, завоевания или удержания доли рынка, получения намечаемого уровня прибыли.

Конкурентные рыночные отношения претерпели в современных условиях существенные изменения. Это проявилось в первую очередь в уменьшении элементов стихийности в межфирменных отношениях и усилении регулирующих начал под воздействием проводимой на государственном уровне антимонопольной политики. Традиционно считается, что свободная конкуренция обеспечивает эффективное использование ресурсов, стимулирует инновационные процессы и появление новой высококачественной продукции. Конкуренция – это, по существу, предложение конкурентами дополнительных возможностей, их более широкий выбор. Конкуренты определяют, какого рода результаты деятельности можно продать и какую цену получить. Поэтому в условиях рынка положение фирмы объективно зависит от конечных результатов ее деятельности, признанных и оплаченных потребителем. Рынок и конкуренция выступают мощными стимуляторами повышения качества, обновления продукции и технологии, действенным средством постоянного контроля за движением издержек производства. Фирма может получить дополнительную прибыль только в том случае, если она будет вести предпринимательскую деятельность более эффективно, чем конкуренты. Как не может быть конкуренции без конкурентов, так и конкуренция невозможна, если конкурентам запрещено предпринимать действия, целью которых является увеличение их доли на рынке.

В зависимости от применяемых методов различают три основные формы конкурентной борьбы: ценовую, неценовую и свободную конкуренцию.

Ценовая конкуренция применяется преимущественно в соперничестве между фирмами-монополиями и аутсайдерами. Основные ее виды: открытая и скрытая.

Открытая ценовая конкуренция предполагает снижение цен, которое используется как метод конкурентной борьбы:

- аутсайдерами в соперничестве с фирмами-монополиями, когда они не имеют средств неценовой конкуренции;
- крупными фирмами в ответ на действия конкурентов-аутсайдеров, в результате возникает война цен. Это характерно для рынков многих новых товаров;
- фирмами-монополиями, когда устанавливают барьер против выхода на рынок новых потенциальных конкурентов, а также с целью вытеснения конкурентов с рынка. Здесь осуществляется временное понижение цен, после которого цены вновь повышаются иногда до уровня выше прежнего;
- внутренними картелями стран-импортеров путем согласования уровня импортных цен;
- крупными компаниями при выходе на новые для них рынки с целью захвата монопольных позиций, дающих возможность диктовать условия сбыта. Это наиболее характерно для рынков товаров с еще неустоявшейся фирменной структурой, в производстве которых функционирует большое число фирм. Здесь отмечаются внезапные резкие снижения цен, особенно на новые товары (обычно фирмы объявляют о снижении цен на 20, 40 или 60%). Основная причина такого снижения цен – попытка расширить долю фирмы на рынке.

Методы открытого снижения цен при выходе на новые рынки широко используются фирмами Японии, Южной Кореи, Тайваня, в частности, при экспорте судов, телевизоров, автомобилей в США и страны Западной Европы.

Особенно обостряется конкурентная борьба на мировых товарных рынках, где конкурентные позиции даже крупнейших монополий не являются устойчивыми (пример мирового рынка автомобилей, где «Дженерал моторе» уступила первое место по продаже автомобилей в США, которое ей принадлежало почти 50 лет, японской компании «Ниссан»).

Главные усилия конкурирующих компаний направлены на удержание долей мирового рынка и сохранение сложившегося соотношения сил между ними. Это проявляется в погоне за нововведениями, создании заграничных производственных предприятий, заключении межфирменных соглашений в научно-производственной сфере. Поэтому эти отношения в первую очередь проявляются в отраслях, наиболее тесно связанных с научно-техническим прогрессом.

Патентная защита изобретений на международном рынке в определенной степени сдерживает открытую ценовую конкуренцию на рынке (например, в автомобильной, фармацевтической, электронной и химической промышленности).

Скрытая ценовая конкуренция осуществляется различными способами. В частности, предоставлением скидок с цены и лучших условий продажи.

Предоставляются следующие скидки с цены:

- тайные простые скидки с официально объявленной цены (прейскурантной, справочной и др.) определенным группам покупателей или отдельным покупателям с целью установления длительных, более устойчивых отношений для обеспечения устойчивой прибыли (тайное соперничество);
- открытые скидки с цены на количество, на оптовый характер продаж, по определенным условиям контракта (прогрессивная, бонусная, экспортная, сезонная);
- тайные скидки за особый характер отношений с партнером при предоставлении простого права на продажу на определенной территории, при продаже товара служащим фирмы-партнера и др.;
- скидки за «лояльность», предоставляемые фирмами за отказ покупателей от предложений конкурентов;
- скидки постоянным покупателям.

Предоставление лучших условий продажи – это скрытая, превращенная форма ценовой конкуренции, осуществляемая путем:

- повышения качества товара при неизменной цене (технических параметров, полезного эффекта и пр.), что фактически свидетельствует о снижении цены товара;
- удлинения срока гарантийного обслуживания (например, если две фирмы продают на рынке легковые автомобили с одинаковыми техническими характеристиками и уровнем цен, но одна из них предлагает более длительный срок гарантии, то, поскольку стоимость гарантийного обслуживания входит в цену, речь идет о предложении товара по более низкой цене);
- предоставления денежного кредита на лучших условиях (более низкий уровень процента на большую часть поставки);
- предоставления кредита в форме отсрочки платежа на более длительный срок (иногда на весь период испытательного срока эксплуатации оборудования);
- обеспечения более коротких сроков поставки. Такая поставка дает покупателю возможность быстрее использовать капитал в товарной форме, затратить меньше средств на заем капитала в банке и за счет этого получить дополнительную прибыль. Поэтому поставщик товара при более коротких сроках поставки фиксирует более высокую цену;
- использования смешанной формы кредитования, предусматривающей предоставление низкопроцентных правительственных кредитов, носящих характер государственной помощи наряду с коммерческими кредитами. Это позволяет фирмам отдельных стран снижать процентные ставки и удлинять сроки погашения кредитов.

Неценовая конкуренция позволяет крупнейшим фирмам проводить на рынке более гибкую политику. Можно выделить следующие виды неценовой конкуренции:

- законные средства конкуренции;
- полулегальные методы борьбы с соперниками;
- методы ограничения действий других конкурентов с помощью средств государственного регулирования и содействия.

Законные средства конкуренции включают:

- конкуренцию по продукту, когда в процессе дифференциации существующего продукта происходит создание нового продукта, т. е. обладающего новой потребительной стоимостью;
- конкуренцию по предоставлению услуг, имеющую особое значение на рынке машин и оборудования. В комплекс услуг входит обеспечение рекламными материалами, передача технической документации, облегчающей эксплуатацию оборудования, предоставление услуг по обучению специалистов на предприятии покупателя, техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды.

К полулегальным формам конкурентной борьбы относятся:

- экономический шпионаж;
- подкуп должностных лиц в государственном аппарате и в конкурирующих фирмах;
- практика заключения нелегальных сделок;
- практика ограничения конкуренции, содержащая богатый арсенал средств, призванных обеспечить диктат фирмы-монополии на рынке с целью установления на нем наиболее выгодных условий деятельности. Сюда входят, в частности, практика проталкивания внутрифирменных

стандартов в качестве национальных и международных, а также навязывание выгодных для себя оговорок при продаже прав на использование торговых марок или патентов.

Свободная конкуренция трансформируется под воздействием политики крупнейших компаний. В современных условиях она существует:

- на рынках новых изделий, на самом начальном этапе развития производства конкретных изделий, пользующихся высоким спросом (в 50-х годах – ЭВМ; в 60-х годах – видеотехника; в 70-х годах – роботы), когда еще не были установлены барьеры в виде контроля над патентами или иные барьеры, препятствующие свободному переливу капиталов;
- на этапе зрелости товара, когда основные патенты на право изготовления нового изделия кончаются, а число аутсайдеров на рынке возрастает и конкуренция усиливается.

Действие свободной конкуренции сталкивается с влиянием монопольно регулирующих сил в рамках мирового товарного рынка, а также находится под влиянием определенных направлений государственного регулирования. Методы ограничения действий конкурентов с помощью средств государственного регулирования и содействия довольно разнообразны. Для современного этапа характерно повышение роли государства в регулировании конкуренции между частными фирмами. Это достигается, в частности, путем:

- обеспечения национальным фирмам лучших по сравнению с зарубежными соперниками условий функционирования;
- стимулирования научно-технического прогресса и ускоренного внедрения нововведений в серийное производство;
- оказания содействия частным фирмам в перестройке отраслевой структуры с целью освоения ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- оказания прямого содействия соперничеству национальных фирм на мировом рынке, препятствуя проникновению иностранных фирм на внутренний рынок;
- оказания финансового содействия национальным компаниям, ориентирующимся на экспорт;
- проведения политики бойкота – установление запрета на проведение внешнеторговых операций на обычных коммерческих условиях с фирмами отдельных стран в целях лишения конкурента доступа к национальному рынку (каналам сбыта, транспортировки, базам хранения).

В результате на мировом рынке конкурентная борьба стала острее, чем на внутренних рынках отдельных стран. Это обусловлено, в частности, следующими причинами:

- количество фирм, выступающих с однородными товарами, на мировом рынке значительно больше, чем на внутреннем, а в основе соперничества лежит прежде всего ценовая конкуренция;
- в последние годы заметно возросло влияние различных мер государственного регулирования экспорта и импорта на развитие международного товарооборота.

Многие из этих мер в сильной степени воздействуют на уровень цен на внутреннем рынке путем ограждения его различными тарифными и нетарифными барьерами.

13.2. Особенности международной конкуренции в современных условиях и ее регулирование

Международная конкуренция – это процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между хозяйственными субъектами рынка за наиболее выгодные условия производства и реализации продукции на мировом рынке, за свою долю на рынке.

Главными субъектами международной конкуренции в современных условиях стали транснациональные корпорации, превратившиеся в крупнейшие многоотраслевые комплексы, осуществляющие конкурентную борьбу одновременно на многих отраслевых товарных рынках и имеющие возможности маневрирования на разных рынках в рамках глобальной стратегии ТНК в целом. Это обеспечивает им определенную устойчивость в получении прибылей, в особенности в периоды ухудшения хозяйственной конъюнктуры.

Экономической основой конкуренции стали отношения в сфере производства. Здесь главные усилия конкурентов направлены на борьбу за международную конкурентоспособность:

- создание конкурентоспособной продукции, отвечающей потребностям мирового рынка и запросам конечных потребителей за счет повышения производительности труда;
- использование при разработке новой продукции или совершенствовании выпускаемой продукции передовых достижений научно-технического прогресса и выпуск принципиально новой продукции;

- постоянное снижение издержек производства на всех этапах и во всех звеньях технологического процесса;
- согласование с потребителем (на крупные поставки) цен до начала выпуска продукции и установление цен на новую продукцию с учетом условий сбыта на каждом конкретном рынке;
- борьба фирм за источники сырья дополняется борьбой за подчинение всех вертикальных ступеней изготовления товаров – от сырья и полуфабрикатов до комплектующих узлов;
- использование внутрифирменных связей для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и получения преимуществ в конкурентной борьбе. Это делается за счет: передачи лицензий и передовой технологии своим дочерним компаниям, манипулирования ценами; повышения уровня качества и новизны продукции на зарубежных предприятиях; создания зарубежного снабжающего производства.

Для современных условий характерно завоевание доли рынка не столько методами силового давления, сколько путем использования согласованных, скоординированных действий производителей при установлении и повышении цен, определении объемов и видов продукции, применяемых технологий и оборудования, выборе партнеров. Такие согласованные действия могут осуществляться на основе картельных и других соглашений, а также путем сговора крупнейших производителей и применения ими методов и средств «несправедливой деловой практики». Под «несправедливой деловой практикой» понимаются такие действия производителей, которые направлены на достижение исключительного положения на рынке несправедливыми методами (завышенные или заниженные цены, устранение с рынка конкурента, ограничение сферы предпринимательской деятельности контрагента, защитная практика, бойкоты, дискриминация партнеров).

Тот факт, что цена у всех продавцов на рынке одинакова, еще не говорит о наличии или отсутствии конкуренции. Важно то, каким образом эти цены оказались одинаковыми, т. е. какими методами и средствами происходит регулирование межфирменных рыночных отношений между участниками олигополии или между фирмами-конкурентами. Обычно деятельность фирмы или олигополии признается антиконкурентной по результатам ее воздействия на рыночную ситуацию и структуру рынка. Для выявления этого воздействия анализируется объем предложения товара на рынке, сокращение продаж и размеров производства, установление уровня цен. Уменьшение элемента стихийности, проявляющегося в конкуренции, связано с осуществлением маркетинга, планирования и прогнозирования в рамках крупнейших фирм-участников олигополии. Это дало возможность говорить о рыночном управлении, о регулировании пропорций рынка на межфирменном уровне.

Проведение государственной антимонопольной законодательной политики, направленной на поддержание конкуренции, мотивируется тем, что конкуренция является эффективным координатором экономической деятельности, но для сохранения ее на должном уровне требуется государственная поддержка против поведения монополий на рынке, т. е. против монополично регулирующих сил.

В условиях международной конкуренции происходит перевод определенных видов деятельности за рубеж, причем это касается в первую очередь высокотехнологичных отраслей промышленности и их сегментов, где применяются комплексные технологии и высококвалифицированная рабочая сила и где существуют международные конкурентные преимущества. В современных условиях произошла интернационализация конкуренции во многих сферах – как в отраслях промышленности, так и в сфере услуг и в области промышленной собственности. Конкуренция присуща международному рынку капитала и рынку труда. Распределению сфер конкуренции способствовал процесс монополизации рынков и транснационализации капитала. Все это определило специфические черты конкуренции в современных условиях.

В международной конкуренции на современном этапе тесно переплетаются две тенденции, два основных вида экономических отношений: (1) ценовое соперничество в рамках олигополии и стремление к взаимодействию, к согласованию, координации действий на рынках (олигополия – это относительно узкие группировки близких по экономическому потенциалу ТНК определенной отрасли производства в мировом масштабе); (2) конкурентная война против аутсайдеров вплоть до их устранения.

Конкуренция по линии цен и неценовых факторов играет решающую роль в стимулировании НТР, способствует повышению эффективности производства компаний. Она побуждает фирмы идти на риск нововведений. В настоящее время для рыночных условий характерна насыщенность рынка, обусловленная быстрой реакцией объемов производства и цен на изменение спроса. Поэтому конкуренция выступает в качестве важнейшего механизма обеспечения необходимой эффективности

производства.

В рамках транснациональных олигополии конкуренция имеет специфические черты. Высокий уровень концентрации производства и капитала в руках фирм-гигантов вносит качественно новые моменты во всю структуру международных рыночных отношений: с одной стороны, обостряются противоречия и конкурентная борьба на мировом рынке как между фирмами-гигантами и аутсайдерами, так и между самими крупнейшими компаниями, с другой стороны, фирмам-гигантам легче прийти к сговору, достичь компромисса.

Характерной чертой процесса транснационализации капитала является образование олигополии ТНК с высокой степенью сплоченности партнеров. Число ТНК в олигополии невелико и между их членами существуют длительные отношения монополистической конкуренции, имеющей специфические особенности. Именно олигополистическая структура обуславливает возникновение новых форм внутриотраслевой взаимосвязи между компаниями важнейших отраслей. В рамках олигополии ТНК координируют свою деятельность в отдельные периоды на основе использования гибких, неформальных методов координации. Наиболее распространена политика так называемых взаимных уступок, в соответствии с которой ТНК сознательно не идут на открытое соперничество. Экономические отношения между конкурирующими ТНК строятся не на изменении, а на стремлении сохранения сложившегося баланса сил в рамках олигополии на конкретных товарных рынках.

В тех отраслях, где олигополии сложились не очень давно и когда фирма не достигает достаточного взаимопонимания, она применяет тактику подражания или следования за лидером. Суть ее состоит в следующем: когда один из членов олигополитической группировки повышает цену или прибегает к расширению производственных мощностей, остальные незамедлительно повторяют этот шаг; когда один осваивает новое производство или внедряется в новую отрасль, другие делают то же самое, иначе они могут оказаться в критическом положении, если лидер перейдет к конкурентной войне; когда одни участники олигополии расширяют сеть филиалов за границей, другие следуют за ним на тех же рынках. Эта практика является типичной для отраслей, в которых на 8 крупнейших корпораций приходится 60–70% продаж. Практика подражания в области заграничных инвестиций характерна как для американских ТНК, так и для японских и германских.

Тактика лидерства в ценах наиболее эффективно применялась в 70-е годы, когда монопольно-регулирующие силы в промышленности наиболее ярко проявлялись в сфере взаимодействия или прямого согласования рыночной, особенно ценовой, политики. Это делалось путем создания системы прейскурантных цен, которые были приблизительно одинаковы по величине и изменялись синхронно. В 80–90-е годы практика ценового лидерства в таких отраслях, как радиотехническая, пищевая, текстильная, практически потеряла свое значение, так как в этих отраслях появилось много новых конкурентов. Это касается и автомобильной промышленности. Если раньше ценовая конкуренция была направлена преимущественно на устранение небольших компаний, то теперь она обострилась между крупнейшими корпорациями. Ценовые войны стали характерными на рынках стали, автомобилей, химических товаров, электроники, всех видов транспорта и связи.

В современных условиях монопольное положение немногих крупнейших фирм позволяет им целенаправленно, «планомерно» подавлять хотя и менее мощных в финансовом отношении, но вполне конкурентоспособных по технико-экономическим параметрам продукции соперников. Усилилась конкурентная борьба монополий с аутсайдерами путем установления трудно преодолимых экономических барьеров на перелив капитала из одной отрасли в другую. Можно выделить несколько типов таких барьеров:

- барьеры, определяемые размерами комплексов для оптимального (рентабельного) производства. Внедрение роботов, гибких производственных систем значительно повышает уровень оптимизации производства, который доступен только крупнейшим компаниям, обладающим огромными финансовыми ресурсами;
- барьеры, связанные с наукоемкостью продукции ряда отраслей, таких как электронное машиностроение. Здесь требуются не просто крупные единовременные расходы на НИОКР, но и накопление соответствующей информации и опыта;
- патентная монополия, благодаря которой ТНК получают исключительные права на все виды технической и коммерческой эксплуатации технологии на 15–20 лет – на срок действия патента;
- внутрифирменный обмен, предполагающий предоставление подконтрольным предприятиям особых условий на конкретных рынках в условиях острой конкуренции (займы, субсидии), способствующих капиталовложениям своих предприятий и препятствующих переливу капиталов

конкурентов.

Существенно изменились экономические методы во взаимоотношениях крупных фирм с мелкими и средними компаниями. Процесс монополизации не приводит к ликвидации и не уменьшает масштабов немонополизированного сектора. Средние и мелкие фирмы не только могут достаточно стабильно удерживать за собой различные традиционные сферы производства и услуг, но и, что особенно важно, захватывают позиции в новых областях, непосредственно связанных с научно-техническим прогрессом. Многие из так называемых венчурных компаний, создаваемых для прикладных научно-технических разработок и их внедрения в производство, выступают как независимые фирмы.

Экономической основой конкурентной борьбы в современных условиях стала крупная собственность, объединенная в рамках ТНК. Производство и сбыт товаров в большинстве отраслей мирового хозяйства оказались в руках небольшой группы крупнейших компаний, которые, установив контроль над производством и сбытом товаров, диктуют цены на мировом рынке и поддерживают их на высоком уровне. Наряду с экономическими методами конкуренции ТНК широко применяют прямое насилие, бойкот, принудительные слияния и другие методы давления на конкурента.

Роль конкуренции, особенно ценовой, в последние два десятилетия значительно возросла, причем как на национальных, так и на мировых товарных рынках. Крупные компании имеют возможность использовать различные варианты ценовой политики с учетом характера продукта и рынка, а также действий других ведущих производителей. Участники транснациональных олигополии, обладающие примерно одинаковым потенциалом и в равной мере не желающие внедрения новичков, отказываются от разрушительной ценовой конкуренции как главного орудия соперничества. При примерном равенстве финансово-технологических ресурсов конкурирующих компаний использование ценовых методов борьбы обходится слишком дорого, а главное, практически не может привести ее инициаторов к победе. Фронтальное наступление на основе снижения цен внутри транснациональных олигополии применяется обычно лишь при возникновении радикальных сдвигов в соотношении сил, когда резко возросшая конкурентоспособность отдельных ТНК дает им возможность перекраивать сферы влияния.

13.3. Ограничительная деловая практика (ОДП) и ее регулирование

Ограничение конкуренции, которое происходит в результате монополизации рынков и отраслей хозяйства, сговора крупнейших фирм, создания картелей, разграничения рынков сбыта, деятельности ТНК в рамках внутрикорпорационного обмена, получило название «ограничительная деловая практика» – ОДП (Restrictive Business Practice – RBP). Под ограничительной деловой практикой понимается поведение или действия отдельных фирм, либо формы и методы хозяйственного взаимодействия группы фирм, которые путем злоупотребления своим господствующим положением на рынке ограничивают конкуренцию, не допуская или вытесняя с рынка своих конкурентов, серьезно ограничивая или даже полностью исключая для них возможность проведения конкурентной деятельности, что наносит или может нанести им ущерб. Таким образом, под ОДП понимается совокупность приемов монополистического давления на партнеров в торговле и на потребителей, применяемых крупными фирмами на основе ограничения (подавления) конкуренции в целях захвата, удержания и реализации господствующего положения на рынках.

Понятие ОДП содержит один общий принцип – нарушение нормальной рыночной конкуренции, которое влечет за собой существенные последствия для участников рыночных отношений. Под нарушением нормальной рыночной конкуренции подразумевается такое воздействие на состояние рынка, создание таких договорных и хозяйственных условий, которые ограничивают свободу предпринимательства или действия участников рыночных отношений, вынуждают их прибегать к нежелательным методам хозяйствования в коммерческой и/или производственной сферах деятельности. Под существенными последствиями понимается такое влияние на рынок, которое способно к ограничению, искажению или препятствию конкуренции, не говоря уже о полном устранении конкурентов и установлении монополии на рынке. Таким образом, существует определенная практика межфирменных хозяйственных отношений. Ограничительной она становится, когда оказывает существенное влияние на характер этих отношений путем применения методов недобросовестной конкуренции.

Ограничительная деловая практика подчиняется правовому регулированию на национальном уровне, на уровне ЕС, на международном уровне.

К ОДП на национальном уровне применяется антимонопольное законодательство и в некоторых

странах – законодательство по борьбе с недобросовестной конкуренцией.

ОДП, осуществляемая на мировом рынке, регулируется на основе принятого в рамках ЮНКТАД ООН Комплекса согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой. Согласно Комплексу, под ОДП понимаются акты или действия фирм, которые путем злоупотребления своим господствующим положением или силовым доминированием на рынке ограничивают доступ к рынкам или другими способами сдерживают конкуренцию, нанося или рискуя нанести ущерб международной торговле, особенно торговле и экономическому положению развивающихся стран, а также действия фирм, которые путем выполнения официальных и неофициальных письменных и устных договоров и соглашений между фирмами приводят к тем же последствиям. Согласно определению ЮНКТАД ООН, содержащемуся в Комплексе, выражение «господствующее положение» означает положение фирмы на рынке, при котором фирма самостоятельно или вместе с другими фирмами доминирует на рынке определенного товара (услуги) или группы товаров (услуг). Термин «фирма» (предприятие) относится к фирмам: выступающим в форме единоличных компаний, объединений лиц, акционерных обществ, ассоциаций (физических и юридических лиц) независимо от способа их образования, контроля и формы собственности (частная или государственная); осуществляющим все виды коммерческой деятельности; объединяющим все входящие в них отделения, филиалы, дочерние компании, которые прямо или косвенно находятся под их контролем.

Комплекс принципов и правил включает в ОДП: соглашения, фиксирующие цены (лидерство), особенно экспортные и импортные; подчинение, достигнутое путем сговора; соглашение о разделе рынков и клиентуры; раздел в соответствии с определенными нормами объема продаж и видов продукции; коллективные действия в ходе осуществления соглашений, например, заранее обусловленный отказ от продажи; заранее обусловленный отказ снабжать товарами случайных, непостоянных импортеров; коллективный отказ принять в члены каких-либо ассоциаций или стороной в договоре, имеющий решающее значение для конкуренции.

Различают ограничительную деловую практику индивидуальную и групповую.

Индивидуальная ОДП проводится одной фирмой по отношению к другим участникам рыночных отношений или своим конкурентам с целью достижения доминирующего положения на рынке и получения более выгодных условий сделок. К индивидуальной ОДП можно отнести следующие действия фирм, если они ограничивают конкуренцию на рынке или носят характер недобросовестного поведения:

(1) поглощения и слияния двух или нескольких фирм, результатом которых является достижение господствующего положения на рынке и осуществление на этой основе несправедливой деловой практики;

(2) ведение открытой ценовой конкуренции вплоть до снижения цен до уровня ниже издержек производства, т. е. установления демпинговых цен;

(3) ведение дискриминационной торговли по отношению к отдельным участникам рыночных отношений;

(4) включение в текст контракта купли-продажи условий, ограничивающих следующие действия контрагента в: установлении по своему усмотрению рыночных цен при перепродаже товара (как минимальных, так и максимальных); выборе поставщиков; определении территории деятельности; навязывании принудительных условий, касающихся встречных закупок, проведения определенных видов хозяйственных операций, и применении тех или иных способов работ, в частности, использовании определенных видов сырья и оборудования. Сюда же можно отнести так называемые связанные контракты, содержащие условия, выступающие как обязательство покупателя приобрести у продавца сырье или оборудование другого типа, в котором покупатель не нуждается.

Индивидуальная ОДП, именуемая также индивидуальной антиконкурентной практикой, характерна для комиссионных, агентских, лицензионных соглашений, а также договоров на передачу ноу-хау, содержащих ограничения в отношении территории, уровня цен и других условий. Такие соглашения называются исключительными или ограничительными. К индивидуальной ОДП относят и такие действия фирмы, как отказ от деловых связей (на основе защитной оферты), а также ограничительную практику, связанную с функционированием внутрифирменного механизма ТНК.

Групповая ОДП предполагает проведение фирмами коллективных или согласованных действий, последствием которых является ограничение конкуренции и нанесение ущерба другим участникам рыночных отношений. Их можно объединить следующим образом.

(1) Образование картелей и синдикатов, что предполагает обязательную регистрацию с перечислением видов деятельности, регулируемых в рамках картеля или синдиката. Деятельность картелей подчиняется специальному законодательству или установленным нормам и правилам, которые существуют практически во всех странах. Обычно запрещаются картели, имеющие целью монополизацию рынков и их раздел. Образование синдикатов происходит как легальным, так и нелегальным путем на основе соглашений о создании единого сбытового органа, имеющего или не имеющего юридической самостоятельности.

(2) Заключение межфирменных соглашений, содержащих следующие условия в отношении производственной деятельности фирм, включая инвестиции, изготовление продукции и обеспечение ее технического уровня:

- о разделе объемов производства в рамках установленных квот;
- о рационализации производства на основе специализации и кооперирования в изготовлении продукции;
- об объемах капиталовложений в развитие производства;
- о разделе источников снабжения в форме установления импортных квот для определенных территорий;
- о соблюдении стандартов;
- о взаимном обмене технической и коммерческой информацией, патентами и лицензиями;
- об учреждении совместных филиалов («joint venture») и финансовых организаций.

(3) Заключение соглашений, содержащих следующие условия в отношении коммерческой деятельности фирм:

- установление уровня покупных или продажных цен;
- раздел рынков сбыта на основе разграничения сфер влияния и квот на реализацию товаров;
- предоставление скидок постоянным покупателям соразмерно объему закупок;
- применение общих условий в отношении сроков платежей, гарантий и ответственности;
- продажа товаров только определенному кругу лиц (фирм) покупателей по одобренному списку или составление «черных списков» фирм, с которыми запрещается заключать сделки;
- приобретение товаров только у определенных поставщиков или продажа товаров исключительно лицам, согласным поддерживать установленный уровень цен при их перепродаже;
- заключение на групповой основе соглашений с торговыми посредниками с предоставлением им исключительных прав на продажу на оговоренной территории.

(4) Заключение негласных (тайных) соглашений, что является обычной практикой и используется для достижения господствующего положения объединившихся фирм на конкретном рынке. В секрете сохраняется наибольшая часть соглашений во избежание возможной их квалификации как ОДП, запрещаемой законом. Путем негласных, тайных и джентльменских соглашений фирмы осуществляют коллективный бойкот или другие групповые акции против фирм-аутсайдеров, принуждая их к выполнению конкретных действий или принудительных условий. К этой категории ОДП относится так называемая дискриминационная торговля, под которой понимается осуществляемое «недобросовестно» или «без разумных оснований» неравное отношение к участникам рыночных отношений при идентичных или сходных обстоятельствах, ставящее их в неодинаковое конкурентное положение. Это может проявляться в установлении различного уровня цен, отказе торговать или «селективной» торговле, а также в применении бойкота, т. е. коллективного отказа вести коммерческую деятельность с конкретными участниками рыночных отношений.

(5) Проведение согласованной практики – скоординированных действий фирм, основанных на соглашении, не содержащем формально юридических обязательств. Такое соглашение, именуемое в американском законе «сговор», преследует цель совершения на рынке единообразных действий. К сговору относят проведение двумя или несколькими фирмами, участвующими в торгах, предварительных взаимных консультаций и согласования

поведения в процессе обсуждения тендерных предложений (оферт) фирм на проведение научно-технических и/или производственных работ.

(6) Создание смешанных по капиталу фирм для осуществления совместной деятельности, а также консорциумов или личная уния путем переплетения директоратов фирм относятся к ОДП в тех случаях, когда их совместная деятельность может быть отнесена к недобросовестной конкуренции или имеет своим последствием нанесение ущерба другим фирмам.

Важно выделить некоторые особенности ограничительной деловой практики в современных

условиях, осуществляемой ТНК. Прежде всего – это приоритетное использование методов индивидуального доминирования (единоличной экспансии) ТНК на мировых рынках. Индивидуальная ОДП для ТНК особенно эффективна, поскольку каждая такая компания имеет разветвленную сеть зарубежных предприятий, может вести конкурентную борьбу с местными конкурентами непосредственно на их собственных рынках. Особое развитие получила в деятельности ТНК групповая ограничительная деловая практика.

Крупнейшие ТНК – члены международных картелей или международных негласных сговоров создают на национальных рынках других стран центры координации деятельности своих филиалов – «мини картели», которые на коллективной основе проводят раздел рынков: устанавливают согласованные цены; блокируются на торгах; осуществляют коллективные подрывные действия против аутсайдеров (включая коллективные войны цен, бойкоты и др.).

Групповое монополистическое давление на конкурентов и потребителей осуществляется также путем усиления «вертикального» контроля ТНК над международным движением товарных масс «производство – транспортировка – сбыт – распределение» (особенно в сырьевом секторе).

Разработка Комплекса правил и принципов по ОДП в ЮНКТАД ООН началась практически после того, как Генеральная Ассамблея ООН 20 декабря 1973 г. приняла решение о создании при Конференции ООН по торговле и развитию Конференции по ограничительной деловой практике. В 1980 г. на 35-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН был принят «Комплекс согласованных на многосторонней основе принципов и правил по контролю за ограничительной деловой практикой», призванный содействовать устранению барьеров, искусственно возводимых фирмами, что приводит к нарушению условий конкуренции и оказывает отрицательное влияние на международную торговлю. По оценке Секретариата ЮНКТАД, «ограничительная деловая практика, вероятно, приобрела такое же значение, как официальные торговые барьеры». Особенно большое значение ограничительная деловая практика имеет в области передачи технологии.

Одним из важнейших принципов, содержащихся в Комплексе, является развитие сотрудничества между правительствами на двусторонней и многосторонней основе с целью облегчения контроля за ограничительной деловой практикой, а также разработка на международном уровне соответствующих механизмов для облегчения обмена информацией между правительствами различных стран. С 1981 г. в рамках ЮНКТАД регулярно проводятся сессии Межправительственной группы экспертов по ограничительной деловой практике, рассматривающие вопросы, относящиеся к Комплексу принципов и правил. В течение 80-х годов были проведены две международные конференции ООН по контролю за ограничительной деловой практикой, на которых обсуждались вопросы эффективности принимаемых мер против нарушения конкуренции. Правительства многих стран представили в Секретариат ЮНКТАД информацию о соблюдении закрепленных в Комплексе принципов и правил. В Секретариате ЮНКТАД сосредоточиваются также сведения, поступающие от различных экономических группировок (ЕС, ОЭСР и др.) по вопросам наднационального контроля за ограничительной деловой практикой. В Комплексе принципов и правил отмечается, что ОДП: наносит вред международной торговле, в особенности развитию развивающихся стран; сводит на нет те преимущества, которые вытекают из либерализации таможенных и нетарифных ограничений; наносит ущерб деятельности ТНК. Поэтому необходимы совместные усилия государств на национальном уровне с целью ликвидации или установления контроля за ОДП. Комплекс принципов и правил призван способствовать развитию законодательства и проведению политики контроля в области ОДП на национальном и региональном уровнях.

Содержание Комплекса принципов и правил

А. Цели и задачи

1. ОДП не должна препятствовать осуществлению преимуществ, которые вытекают из либерализации торгового обмена, таможенных и нетарифных ограничений.

2. Цель Комплекса – повысить эффективность международной торговли, в особенности для развивающихся стран, путем создания, поощрения, защиты конкуренции; контроля за концентрацией капитала и наращивания экономической мощи фирм; поощрения новшеств и нововведений. Ответственность за оценку результатов осуществления Комплекса возложена на Межправительственную группу экспертов.

3. Задачи Комплекса: ликвидировать помехи, которые являются результатом деятельности ТНК и др. предприятий в области ОДП; установить справедливые принципы и правила контроля за ОДП,

выработанные на многосторонней основе, для их использования в международном масштабе и облегчения их законодательного закрепления на национальном и региональном уровнях.

Б. Область применения ОДП

Комплекс принципов и правил включает деятельность ТНК; все сделки независимо от их вида; все фирмы (предприятия) во всех странах; государственные и региональные органы управления. Кодекс не применяется к межправительственным соглашениям.

В. Справедливые принципы по контролю за ОДП

Предполагается необходимость совместных действий на национальном, региональном, международных уровнях; особое внимание уделяется влиянию на экономику развивающихся стран.

Г. Принципы и правила, относящиеся к предприятиям (фирмам), включая ТНК

При ОДП предприятия должны действовать в рамках национального законодательства тех стран, где они осуществляют свою деятельность; предприятия должны предоставлять государственным органам стран, где они действуют, данные (сведения) о соглашениях, носящих ограничительный характер; все предприятия, исключая те, которые связаны единой собственностью, находятся под единым контролем или по другим причинам не могут действовать друг без друга; должны воздерживаться от действий, ограничивающих доступ на рынки или сдерживающих конкуренцию, которая наносит вред развитию международной торговли; предприятиям необходимо воздерживаться от следующих действий, если достижением или злоупотреблением своим господствующим положением на рынке они ограничивают доступ на рынок или сдерживают конкуренцию, рискуя нанести вред международной торговле и в особенности торговле развивающихся стран:

(а) злоупотребление действиями, наносящими вред конкурентам, такими как использование цен ниже прецедентных, с целью устранения конкурентов;

(б) фиксация цен или качества, а также дискриминационные условия продажи и закупки товаров и услуг, включая способы фиксации цен в сделках между филиалами ТНК, когда они платят цену завышенную или заниженную против нормальной, и использование таких цен в сделках между предприятиями, не являющимися филиалами одной ТНК;

(в) слияние, взятие под контроль, совместное предпринимательство и другие способы осуществления контроля;

(г) установление цен, по которым экспортируемые товары могут быть перепроданы в стране импортера;

(д) увязка поставки отдельных товаров или услуг с принятием оговорок, касающихся распространения или производства конкурирующих или других товаров.

Д. Принципы и правила для применения на государственном и региональном уровнях

Государства должны: установить на национальном уровне или через посредство региональных организаций нормы для контроля за ОДП, включая действия ТНК; государства должны создавать свое законодательство, препятствующее злоупотреблению фирмами своим господствующим положением на рынке; гарантировать одинаковый, справедливый подход ко всем предприятиям; законы и регламентации должны быть доступны всем; улучшать процедуру получения от предприятий, особенно от ТНК, сведений о деталях договоров и соглашений.

Е. Меры, выполнение которых предусмотрено на международном уровне

Речь идет о предоставлении государствами Генеральному секретарю Конференции по торговле и развитию ООН сведений о решениях и внедрении принципов и правил; предоставлении консультаций отдельным государствам по вопросу о контроле за ОДП; продолжении работы по выработке общего типового закона об ОДП с целью оказания помощи развивающимся странам в создании соответствующего законодательства.

Ж. Международный институциональный механизм

Представлен Межправительственной группой экспертов, которая служит руководящим органом и дает распоряжения в отношении консультаций, дискуссий, многосторонних обменов мнениями между государствами по проблемам, содержащимся в Комплексе.

Таким образом, Комплекс принципов и правил, одобренный Генеральной Ассамблеей ООН в Резолюции 35/63 от 5 декабря 1980 г., определяет обязанности отдельных стран по разработке законодательства, обеспечению административной и судебной защиты против актов ОДП в интересах развития международной торговли. Следует отметить, что деятельность ЕС в области политики конкуренции полностью соответствует нормам и правилам, принятым на международном уровне в рамках ЮНКТАД ООН.

13.4. Регулирование конкуренции в ЕС

В ЕС последовательно проводится единая согласованная политика в области конкуренции (ЕС Treaty Rules on Competition). Главная цель этой политики – обеспечить в рамках ЕС свободную конкуренцию между фирмами путем создания эффективного механизма наднационального контроля за ограничительной деловой практикой, гибкого и последовательного надгосударственного регулирования.

Основными направлениями единой политики ЕС в области конкуренции являются:

- поощрение развития малого и среднего бизнеса как наиболее распространенной формы предпринимательской деятельности в развитии рыночной конкуренции, стимулирование инновационных процессов, производства высококонкурентной продукции;
- содействие совместной предпринимательской деятельности, направленной на преодоление межстрановых барьеров, и транснациональному переплетению промышленного, торгового и банковского капитала внутри ЕС;
- поощрение создания крупных трансевропейских компаний, способных противостоять конкуренции американских и японских ТНК;
- контроль за концентрацией производства, слияниями и поглощениями фирм;
- совершенствование антимонопольного законодательства, которое способствует развитию свободной конкуренции на уровне фирм, свободному движению в рамках ЕС товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, с учетом того, что формирование единого внутреннего рынка может привести к обострению конкуренции и затронуть интересы отдельных стран-участниц.

Правила конкуренции в рамках ЕС направлены на то, чтобы политика, гарантирующая свободную конкуренцию, стала неотъемлемым элементом успешного функционирования единого рынка.

Законодательство ЕС касается следующих видов *недобросовестной конкуренции*: картелей, злоупотребления господствующим положением на рынке, государственного субсидирования производства. Под недобросовестной конкуренцией понимаются: картельные соглашения о ценах и условиях их установления; ограничение или установление контроля за производством, сбытом, техническим развитием, капиталовложениями; картели, деятельность которых ограничена строго определенной территорией; дискриминация торговых партнеров; навязывание партнерам дополнительных условий, не связанных по своему характеру с предметом контракта.

Картельное право в ЕС, как и в США, предполагает запрет всех видов картелей (исключая сельскохозяйственное производство), однако с разрешением их деятельности в особых условиях.

Проведение единой политики по обеспечению условий свободной конкуренции в рамках единого рынка было предусмотрено Римским договором о создании ЕЭС от 1957 г. в статьях 35, 37, 85–94, где запрещаются разного рода соглашения, поглощения, слияния, а также другие индивидуальные и групповые действия частных и государственных предприятий, которые влекут за собой те или иные ограничения конкуренции и препятствуют свободному обращению между государствами–членами ЕС товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. Согласно ст. 35 в странах–членах ЕС запрещены все соглашения между предприятиями, решения объединенных предприятий и согласованные действия, которые могут помешать торговле между государствами–членами, целью и результатом которых могут стать предотвращение, ограничение или искажение конкуренции внутри ЕС. В ст. 37 Римского договора устанавливается, что государства–члены ЕС должны преобразовать существующие монополии таким образом, чтобы они не дискриминировали партнеров. Основные нормы законодательства о конкуренции содержатся в статьях 85 и 86 Римского договора. Предполагалось, что упразднение государственных ограничений между странами–членами будет заменено соглашениями между частными компаниями по разделу рынков.

В 1962 г. Совет ЕЭС впервые одобрил введение Инструкции № 17, устанавливающей рамочные процедуры для проведения политики в сфере конкуренции. Два современных договора должны оказать значительное воздействие на европейскую политику в области конкуренции. Это:

- Маастрихтский договор, который предусматривает повышение роли национальных органов власти в применении законодательства ЕС в сфере конкуренции;
- Договор Европейского экономического региона между странами–членами ЕЭС и ЕАСТ (за исключением Швейцарии), который содержит правила, сходные с теми, которые включены в Римский договор.

Статья 85 Римского договора направлена против практики сговора между предприятиями, затрудняющей нормальную конкуренцию. В этой статье предусмотрены *меры против ограничительной деловой практики*. Статья 85 (п. 1) запрещает практику заключения договоров и проведение согласованных действий между предприятиями и принятие решений ассоциациями предпринимателей, которые могут воздействовать на торговлю между государствами-членами.

Для определения нарушения ст. 85 (п.1) должен быть выявлен сговор: 1) между предприятиями; 2) который имел целью или результатом ограничение конкуренции в рамках Общего рынка; 3) который может оказать воздействие на торговлю между государствами-членами.

(1) *Сговор между предприятиями* предполагает наличие договоров и практику договоренностей между предприятиями. Договор может заключаться в неофициальной форме о достижении взаимопонимания или в форме «джентльменского соглашения», а не в виде формального письменного контракта. Свидетельством согласованных действий могут быть схожесть поведения компаний, которые не могут быть объяснены иначе, как антиконкурентной

практикой, такой как установление компаниями идентичных цен, повышающихся в одно и то же время в различных странах-членах ЕЭС.

(2) *Сговор, который имел целью или результатом ограничение конкуренции* в рамках Общего рынка. Для того чтобы подпадать под запрещение, договоры или практика должны иметь своей целью или результатом предотвращение, ограничение или искажение конкуренции. Это может осуществляться путем заключения картельных соглашений. Классической формой картелей являются горизонтальные соглашения, ограничивающие существующую или потенциальную конкуренцию между сторонами, такие как:

- фиксированные цены покупки или продажи и другие контрактные условия; ограничение или управление объемами производства, технологическим развитием, инвестициями;
- раздел рынков и источников снабжения.

Запрещения по ст. 85(1) Договора применяются к вертикальным договорам, регулирующим распределение, франчайзинг, и к лицензионным соглашениям.

(3) *Сговор, который может оказать воздействие на торговлю между государствами-членами*. Для того чтобы антиконкурентные соглашения или практика были запрещены, они должны оказывать воздействие на торговлю между государствами-членами ЕС. Этот критерий служит для определения границ между сферой, охватываемой законодательством ЕС, и национальными законами. Когда воздействие такого соглашения или практики ограничивается индивидуально государством-членом, то применяется только национальное законодательство. Если его воздействие имеет более широкий и осязаемый эффект, то используется законодательство ЕС в сфере конкуренции.

Статья 86 Договора запрещает любое злоупотребление одним или более предприятиями доминирующим положением в рамках Общего рынка или в его существенной части в той мере, в какой это может воздействовать на торговлю между странами-членами ЕС. Здесь важнейшими являются два элемента: господство и недобросовестное использование рыночной власти. Для определения, имеет ли предприятие доминирующее положение, Комиссия сначала устанавливает соответствующий рынок, а затем оценивает степень доминирования (господства) на нем.

Под соответствующим рынком понимается оценка рынка продукта и оценка географического рынка. Рынок продукта включает все замещающие данный продукт товары и оценивается посредством учета спроса потребителей и предложения других компаний, которые могут легко выйти на данный рынок. Комиссия ЕС определяет замещающие товары достаточно узко, ограничивая тем самым рынок продукта и увеличивая возможность оценки доминирующего положения фирмы. Географический рынок трактуется широко, если продукт регулярно продается и покупается во всех странах-членах ЕС, и узко, когда продукт не может быть куплен или продан в отдельных странах, или продается и покупается в ограниченных количествах или нерегулярно. Это обуславливается природой продукта или его специфическими особенностями, ограничивающими его мобильность; наличием барьеров, мешающих ему в доступе на национальные рынки.

Оценка доминирования проводится Комиссией ЕС после оценки соответствующего рынка. Основным является выяснение вопроса, подвергается ли данное предприятие обычным ограничениям конкуренции или оно действует независимо от своих конкурентов и потребителей. При этом учитываются следующие критерии: маркетинговая доля предприятия; маркетинговые доли конкурентов; структурные преимущества, используемые предприятием; барьеры проникновению на рынок; поведение предприятия на рынке.

Выясняется прежде всего вопрос о злоупотреблении доминирующим положением. Сам факт нахождения в доминирующем положении не запрещается как таковой. Запрещается только злоупотребление доминирующим положением, которое включает: грубое давление на тех, с кем доминирующая фирма ведет дела; установление несправедливых или дискриминационных цен; отказ в поставке; установление несправедливых условий торговли; ограничение производства; добавление дополнительных обязательств при заключении контрактов.

Установление доминирующего положения, которое достигается посредством роста объемов продаж до такого уровня, когда создаются помехи всем существующим на рынке конкурентам, может перерасти в злоупотребление.

Соблюдение всех установленных правил могло бы привести к негативным последствиям в развитии интеграционных процессов и рыночных отношений. Во избежание таких последствий в Римском договоре в ст. 85, п.3 были предусмотрены исключения, разрешающие фирмам заключать соглашения, «которые способствуют улучшению производства или распределения товаров и содействуют техническому и экономическому прогрессу». Обширность такой формулировки привела к тому, что все фирмы, заключая соглашения об объединении фирм или координации деятельности, стремились доказать, что они это делают в целях улучшения производства и сбыта и ради технического прогресса.

Запрещения ст. 85 (п.1) не являются абсолютными – Комиссия ЕС может признавать обоснованными ограничительные соглашения, если это приносит экономические преимущества. В ст. 85 (п.3) Договора Комиссии ЕС предоставляется право выдавать индивидуальные изъятия, если соблюдены следующие условия:

- соглашение должно вносить вклад в усовершенствование производства, или распределение товаров, или ускорение технического или экономического прогресса;
- справедливая доля получающихся в результате соглашения выгод должна доставаться потребителям;
- соглашение не подпадает под ограничения, которые являются существенными при достижении таких выгод;
- соглашение не предоставляет сторонам возможность устранения конкуренции в отношении существенной доли конкретной продукции.

Индивидуальные изъятия могут быть предоставлены после формального уведомления Комиссии ЕС о заключенном соглашении. Такое уведомление дает право на получение индивидуального изъятия и предоставляет иммунитет на полномочия Комиссии ЕС, касающиеся наложения штрафов на действия, имевшие место после уведомления.

В Комиссию ЕС может быть также подано заявление для «негативного очищения», которым является заключение, что рассматриваемое соглашение находится вне сферы действия запрета ст. 85.

Формальное изъятие и негативное очищение по заявлению могут быть предоставлены заинтересованным фирмам только по решению Комиссии ЕС. Однако на практике такие решения принимаются редко. Вместо этого Генеральный директорат по вопросам конкуренции (DG IV) обычно посылает «одобрительные письма», информирующие стороны, что у него нет причин для дальнейших действий и что он закрывает дело. Однако «одобрительное письмо» не предоставляет исключения или негативного очищения, хотя точка зрения Комиссии ЕС, выраженная в письме, может быть принята во внимание национальным судом при определении, является ли соглашение незаконным.

Групповые изъятия (исключения) также играют важную роль. Комиссии ЕС предоставлены полномочия выпускать постановления и инструкции, освобождающие от санкций ряд соглашений, отвечающих определенным критериям изъятия. Соглашение, удовлетворяющее этим критериям, автоматически освобождается от действия ст. 85 (п.1) без подачи уведомления. В число групповых изъятий (исключений) вошли соглашения о сбыте и торговле, о закупках с исключительными правами; сбыте и обслуживании транспортных средств; специализации производства; научных исследованиях и разработках; патентах, лицензиях, ноу-хау; франшизах; страховании; воздушном и морском транспорте.

Групповые исключения предоставляются лишь на условиях, гарантирующих сохранение конкуренции. Фирмы, занимающиеся перечисленными видами деятельности, освобождаются от предоставления заявок-нотификаций и получения соответствующих разрешений.

Помимо исключений из правил конкуренции, предусмотренных Римским договором, впоследствии был принят ряд Регламентов, устанавливающих исключения для отдельных видов деятельности, где укрепление взаимодействия было признано целесообразным и полезным для экономического развития ЕС (под Регламентом понимается, согласно ст. 189 Римского договора, положение, которое подлежит

непосредственному исполнению в государствах-членах и имеет для них силу закона). Эти исключения получили название *групповых секторальных исключений (групповых изъятий)*.

К особым секторам относятся следующие.

Уголь и сталь. Являются предметами регулирования ЕОУС (Европейское объединение угля и стали) на основе положения о конкуренции. Комиссия ЕС имеет регулирующие полномочия на этих рынках.

Сельское хозяйство. Предусматриваются изъятия от запрещений по ст. 85 (п.1) для договоров, которые являются составной частью национальных рыночных организаций или которые необходимы для достижения целей сельскохозяйственной политики Договора.

Транспорт. Для транспортных сообщений по автомобильным, железным дорогам, автотранспорта, внутренних водных транспортных перевозок и морского транспорта должны применяться специальные правила.

Общественные предприятия. Предусматриваются исключения из статей 85 и 86 для предприятий, предоставляющих услуги, обеспечивающие общие экономические интересы и имеющие предпринимательский характер.

Помимо групповых исключений специально выделяются *определенные виды межфирменных отношений*, на которые не распространяется порядок предоставления нотификаций, поскольку они не подпадают под общие правила конкуренции. Это соглашения с монопольными агентами; соглашения между материнскими и дочерними компаниями; соглашения с субпоставщиками и субконтракторами; определенные виды соглашений (всего 18 видов), имеющих целью обмен опытом; совместное проведение исследований – рыночных и отраслевых; совместное выполнение контрактов по исследованиям и развитию; совместная рекламная деятельность; соглашения между малыми и средними предприятиями.

Контроль за применением на практике статей 85–86 Римского договора был возложен на Комиссию ЕС, которая получила право собирать и проверять необходимую информацию о нарушениях правил конкуренции и на ее основе выносить самостоятельные решения, обязывающие предприятия прекратить незаконную практику. Решения Комиссии могут быть изменены или отменены только по решению суда ЕС.

Комиссия ЕС получила право по своему усмотрению освобождать картели на определенный срок от запретов, а также от ограничений, если картель:

- действует только на национальном рынке или в торговле с третьими странами;
- имеет менее 5% рынка товаров определенной отрасли производства, и годовой оборот предприятий, участвующих в картельных соглашениях, не превышает установленной суммы;
- осваивает рынок, на котором фирма ранее не выступала. Это касается прежде всего ограничивающих конкуренцию соглашений, содействующих внедрению фирм на новые рынки;
- способствует техническому прогрессу;
- в периоды кризисов ограничивает размеры производства. Деятельность таких картелей разрешена Комиссией ЕС с 1984 г.

Комиссия ЕС, наделенная широкими полномочиями, проводит выявление и расследование случаев нарушения правил конкуренции как по заявлению одной из стран–членов ЕС, так и по собственной инициативе. В порядке проведения расследования члены Комиссии имеют право вести проверку документации фирм, посещать предприятия, требовать представления текстов соглашений, заключаемых между фирмами, обращаться к правительствам стран–членов ЕС или их компетентным органам.

Согласно Регламенту Совета ЕС, принятому в 1962 г., фирмы обязаны предоставлять Комиссии сведения обо всех заключенных соглашениях о сотрудничестве или скоординированных действиях. Такие сведения даются с соблюдением определенного порядка по установленной форме для заявок. Заявки содержат подробные сведения о деятельности фирмы, ее обороте, связях, поставщиках или покупателях. В заявке указываются принадлежность фирмы-филиала или дочерних компаний и сведения о материнской компании, ее деятельности и деятельности других ее филиалов на рынках стран–членов ЕС. При этом необходимо обратить внимание Комиссии на те условия соглашений, которые могут ограничивать свободу принятия фирмой самостоятельных решений в отношении уровня цен, скидок с цены, объемов производства, выбора источников снабжения. По сути в заявках, направляемых в Комиссию ЕС, фирмы стремятся доказать, что они не нарушают конкуренцию и не оказывают негативного воздействия на взаимную торговлю стран–членов ЕС.

Рассмотрением заявок, именуемых нотификациями, занимается Генеральная дирекция Комиссии ЕС

по вопросам конкуренции, которая имеет исключительное право на одобрение согласованных действий фирмы в форме выдачи индивидуальных деклараций на определенный срок или специальных решений. В случае установления факта нарушения правил конкуренции Генеральная дирекция может вынести решение о взыскании штрафа или прекращении действия межфирменных соглашений. Штрафные санкции определены достаточно четко – за осуществление деятельности, запрещенной Римским договором (штраф может составлять до 10% годового оборота фирмы); за предоставление в ответ на запрос КЕС неправильной или неполной информации; за просрочку в выполнении решений Комиссии ЕС.

Предусматривается лишение правовой силы соглашений, заключенных в нарушение ст. 85 Римского договора. Участники соглашения, признанного неправомерным, лишаются возможности предъявления друг другу финансовых претензий через судебные органы или другим способом.

Решения Комиссии, принимаемые по итогам рассмотрения дел, касающихся конкуренции, публикуются в Официальном вестнике ЕС.

Правила конкуренции в ЕС распространяются и на предприятия третьих стран, осуществляющих свою деятельность в странах–членах ЕС, согласно решениям Комиссии и суда ЕС. Причем они распространяются и в тех случаях, когда фирмы третьих стран выступают на едином рынке ЕС через свои филиалы и дочерние компании, расположенные в странах–членах ЕС. Согласно правилам ЕС ответственность за такие действия несут их материнские компании. И хотя ни Комиссия, ни суд ЕС не могут, не затрагивая суверенитета третьих стран, взыскивать штрафные суммы с фирм, находящихся в юрисдикции своих национальных судов, они вправе наложить арест на их активы, находящиеся на территории стран–членов ЕС. Это касается в первую очередь деятельности ТНК.

Правила конкуренции в ЕС с конца 80-х годов стали распространяться не только на картельные соглашения, но и на сферу концентрации производства. Стремление фирм к упрочению своих позиций на едином европейском рынке, поощрение органами ЕС трансевропейской концентрации производства и капитала привели к значительному росту слияний и поглощений компаний в странах–членах ЕС. Так, число слияний и поглощений фирм в ЕС во второй половине 80-х годов увеличилось более чем вдвое при опережающем росте транснациональных слияний крупных фирм. В связи с этим Совет министров ЕС в декабре 1989 г. принял Регламент о либерализации контроля за слиянием компаний разных стран ЕС, заложив основы для завершения создания наднациональной конкурентной политики. Регламент о контроле за концентрацией производства дал право Комиссии ЕС осуществлять предварительный контроль за слияниями и поглощениями фирм. Фирмы должны поставить в известность Комиссию ЕС о предстоящем слиянии или поглощении, и Комиссия в случае нарушения конкуренции и возникновения отрицательных последствий выносит решение, запрещающее такое объединение. Необходимость принятия подобного Регламента диктуется также ростом конкуренции на западноевропейском рынке со стороны американских и японских компаний.

В соответствии с Римским договором правила ЕС применяются в тех случаях, когда нарушение конкуренции затрагивает отношения между странами–членами ЕС. Во всех других случаях действует национальное законодательство. В ст. 100 Римского договора отмечается, что Совет ЕС единогласно решает вопросы, касающиеся сближения тех национальных правовых норм, которые непосредственно препятствуют созданию Общего рынка. В ст. 18 Единого европейского акта, принятого спустя почти 30 лет, речь идет о выравнивании юридических нормативов, связанных с образованием единого рынка на основе квалифицированного большинства.

Законодательство ЕС в отношении конкуренции и картелей оказало существенное воздействие на национальное законодательство стран–членов ЕС, способствуя его гармонизации. Конкурентная политика в области антикартельного регулирования направлена на обеспечение интеграции национальных рынков, создание препятствий тем компаниям, которые пытаются воздвигнуть собственные барьеры между национальными рынками путем заключения соглашений о разделе рынков и т. д. Осуществляемая в ЕС антикартельная политика обеспечивает единый подход к регулированию наиболее важных сфер экономической жизни, препятствует распространению недобросовестной практики, способствует формированию однородной предпринимательской среды в рамках ЕС и укреплению трансевропейских хозяйственных связей.

Вопросы субсидирования регулируются ст. 92 Римского договора. В ней запрещаются любые формы государственного субсидирования, за исключением дотаций социального характера. Эта статья устанавливает единые правила, касающиеся государственной помощи национальным фирмам; признается несовместимой любая форма государственной помощи, если она может нарушить

конкуренцию, создавая более благоприятные условия для отдельных предприятий или их продукции. Исключение составляет государственная помощь по возмещению ущерба, причиненного чрезвычайными обстоятельствами; помощь с целью содействия экономическому развитию отдельных регионов с низким уровнем жизни и в некоторых других целях. Согласно ст. 93 (абз. 3) субсидирование производства в рамках ЕС распространяется на проекты, отражающие «общие европейские интересы», или на цели «устранения существенных помех» в хозяйственной практике одного из государств-членов, на развитие отдельных отраслей хозяйства.

Основной задачей органов ЕС в области регулирования предоставления государственной помощи предприятиям является создание препятствий для государственной помощи, нарушающей условия конкуренции и мешающей формированию равных возможностей для конкурентов на едином рынке. Хотя меры, направленные на сокращение государственной помощи, предпринимаемые органами ЕС, в краткосрочном плане могут дать неблагоприятный эффект (сокращение производства, потеря позиций на рынках), однако в долгосрочной перспективе они должны привести к устранению конкурентных нарушений и к укреплению позиций европейских компаний не только на едином европейском рынке, но и на мировом.

Важным направлением регулирования предпринимательской деятельности является выработка единого антимонопольного законодательства ЕС. Его цель – обеспечение свободной конкуренции на уровне предприятий. В рамках национального регулирования конкуренции запрещаются разного рода действия со стороны предприятий и государств, которые влекут за собой те или иные ограничения конкуренции и препятствуют свободному обращению товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

Антимонопольная практика в ЕС особенно широкое развитие получила в 90-е годы и стала одним из важнейших направлений регулирования предпринимательства, что было связано с процессом транснационализации производства и капитала.

При проведении антимонопольной политики с использованием соответствующих санкций ЕС исходит прежде всего из последствий доминирования на рынке крупнейших компаний. Принимаются во внимание, помимо указанных выше, следующие обстоятельства: (1) обеспечивают ли доминирующие на рынке фирмы своевременное, обусловленное спросом, обновление ассортимента выпускаемой продукции; (2) повышается ли конкурентоспособность продукции, поступающей на рынок; (3) обеспечивается ли повышение качества продукции; (4) достигается ли «эластичность» цен.

Если, несмотря на доминирование на рынке, поддерживаются конкурентные силы компаний, антимонопольные меры к таким субъектам не применяются, т. е. его структура не подвергается демополизации.

13.4.1. Антидемпинговые меры, применяемые в ЕС

Основным средством защиты внутреннего рынка ЕС от иностранной конкуренции являются антидемпинговые меры. В декабре 1994 г. были утверждены новые правила по борьбе с недобросовестной торговлей, которые практикуют третьи страны, а также пересмотрены правила, касающиеся качества продукции ЕС и ограничений на импорт.

Антидемпинговые меры предусматривают в качестве важнейшего средства – применение антидемпинговых пошлин. Антидемпинговые пошлины устанавливаются в тех случаях, когда экспортные товары продаются по заниженным или так называемым демпинговым ценам. Антидемпинговые правила имеются во всех промышленно развитых странах. В соответствии с Регламентом Совета ЕС № 2423/88 от 1988 г. товар может рассматриваться как предмет демпинга, если его экспортная цена при поставках в страны ЕС оказывается ниже «нормальной стоимости» аналогичного товара на рынке.

Установление факта демпинга и наносимого им ущерба проводится Комиссией ЕС по представлению жалобы местного производителя. Если экспортеру из третьей страны не удастся доказать обоснованность цен на поставляемый товар, Комиссия ЕС выносит решение о введении в дополнение к обычной таможенной пошлине дополнительной антидемпинговой пошлины, которая, как правило, устанавливается на уровне, нередко закрывающем доступ данного товара на рынки стран ЕС, поскольку вводится одновременно на ввоз во все 15 стран-членов.

Комиссия ЕС в последние годы часто прибегала к антидемпинговым мерам как средству защиты местных производителей от конкуренции. Это касается прежде всего стран Азии, в частности, Южной Кореи, Японии, в основном по продукции электронной и текстильной промышленности. Демпинг

внутри ЕС исключается, так как дешевый товар должен вернуться в страну происхождения по такой же низкой цене. Комиссия ЕС при проведении антидемпинговой процедуры руководствуется критериями определения «нормальной стоимости» и «нормальной цены товара»; факта нанесения ущерба производству аналогичного товара в странах ЕС.

Согласно методу расчета, применяемому ЕС, под «нормальной ценой» товара понимается цена, по которой аналогичный товар реализуется на внутреннем рынке страны импортера или на внутренних рынках третьих стран, включая страны ЕС. Под «сконструированной» (расчетной) стоимостью аналогичного товара на рынке третьей страны понимается стоимость товара, полученная путем сложения фактических издержек производства и разумного объема прибыли. При этом издержки производства исчисляются на основе всех расходов, сделанных в стране происхождения товара, включая стоимость производства, материалов, расходов на продажу, содержание аппарата управления и др. общих расходов. Если «нормальная цена» и «сконструированная стоимость» не могут быть взяты за основу расчета, учитывается цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за аналогичный товар в странах ЕС, включающая разумный размер прибыли. Сравнение цены экспортера и «нормальной цены» должно производиться на одной и той же базе (франко-завод) и применительно к коммерческим операциям одного и того же периода. Обе цены должны быть сопоставимы по качественным характеристикам товара, количеству и условиям поставки, включая послепродажное обслуживание, с учетом расходов по транспортировке, складированию, перегрузке, страхованию и др.

При установлении факта «ущерба» необходимо доказательство фактических или реально возможных потерь тех местных производителей, на долю которых приходится большая часть производства данного товара в ЕС. При этом для принятия защитных мер должно быть доказано, что нанесенный ущерб является существенным («материальным»). Кроме того, во внимание принимаются объем импорта по демпинговым ценам и его величина по отношению к объемам производства и потребления данного товара в ЕС, а также влияние импорта на уровень цен и производство, в частности, загрузку производственных мощностей у местных производителей, складские запасы, продажи, прибыль, занятость и пр. Согласно правилам ЕС, антидемпинговая процедура должна быть, как правило, завершена в течение одного года с момента начала разбирательства. В случае, если факт демпинга доказан, вопрос может быть урегулирован:

- принятием экспортером обязательства повысить цену или сократить количество поставляемого товара;
- установлением антидемпинговой пошлины.

В первом случае экспортер берет на себя обязательство поставлять товар в страны ЕС по ценам не ниже согласованных минимальных цен или в согласованных количествах, а также предоставлять в Комиссию ЕС информацию об объеме и ценах поставок и разрешать их проверку.

Во втором случае антидемпинговые пошлины обычно вводятся сначала как временные, а затем (если необходимо) они могут стать окончательными (постоянными). Временные пошлины устанавливаются на период проведения антидемпинговой процедуры сроком 4 месяца с возможностью продления еще на 2 месяца. В течение этого времени товар свободно проходит таможенную границу страны импортера для внутреннего потребления при условии внесения экспортером залога на сумму подлежащих взысканию временных антидемпинговых пошлин. Залог возвращается экспортеру тогда, когда факт демпинга не установлен. В противном случае вводятся окончательные демпинговые пошлины по размерам, соответствующим временной пошлине. Согласно правилам ЕС уровень антидемпинговой пошлины не должен превышать установленной величины демпинга, но может быть и ниже ее.

Ставки антидемпинговых пошлин фиксируются одним из следующих способов:

- в процентах от экспортной цены товара на границе ЕС до уплаты таможенной пошлины;
- в виде определенной, не изменяемой в течение срока действия, суммы за единицу продукции;
- как разница между экспортной ценой на границе ЕС (без таможенной пошлины) и установленной Комиссией ЕС «нормальной ценой» товара. Ставка пошлины в этом случае будет скользящей: она уменьшается при повышении экспортной цены и увеличивается при снижении последней. Вследствие этого фактически исключается возможность ввоза товара по ценам ниже установленного Комиссией ЕС минимального уровня.

Антидемпинговые пошлины вводятся на срок 5 лет. В течение этого срока они могут быть пересмотрены по инициативе Комиссии ЕС, государства-члена или любой другой заинтересованной стороны, включая экспортера. Последний вправе при наличии обоснованной аргументации поставить вопрос об их снижении или отмене. По истечении пятилетнего срока антидемпинговые пошлины

прекращают свое действие, если со стороны местных производителей не поступит новой жалобы. Согласно правилам ЕС товары, произведенные в странах ЕС, могут облагаться антидемпинговой пошлиной, если стоимость импортных материалов и комплектующих частей в общей стоимости готового изделия превышает 50%. Это касается тех случаев, когда сборка товара производится на предприятиях, принадлежащих экспортеру, или в кооперации с местными производителями.

ЕС расширил действие антидемпингового законодательства, действующего с 6 октября 1995 г., и распространил его на импорт в страны ЕС таких товаров, как ферросилициевый марганец, ввозимый из Южной Африки, России, Украины, Бразилии, КНР; на никель из России; на бесшовные стальные трубы из Восточной Европы и России; на аммиачную селитру из России; на хлористый калий из России, Белоруссии и Украины; на азотные удобрения из России; на хлопок из КНР, Египта, Индии, Индонезии, Пакистана, Турции; калийных удобрений из России и Белоруссии.

Глава 14. Государственное регулирование конкуренции и отраслевого перелива капитала

14.1. Антимонопольное законодательство и его особенности в развитых странах Запада

Антимонопольное законодательство направлено на ограничение злоупотреблений монопольным положением фирм на рынке и устанавливает правила для различных отраслей производства. Эти законы определяют характер производственных и рыночных отношений. Например, в США действует несколько антитрестовских законов, определяющих разные аспекты конкурентных отношений: Закон Шермана, Закон Клейтона, Закон о Федеральной торговой комиссии. В странах Западной Европы антимонопольное законодательство по образцу американского появилось после Второй мировой войны. Первые законы были приняты: в Англии в 1948 г., во Франции в 1953 г., Дании и Швейцарии в 1955 г., Голландии в 1956 г., Германии в 1957 г., Бельгии в 1960 г., Италии в 1964 г.

Законодательство пересматривалось в Англии в 1956, 1964, 1965 гг.; во Франции в 1963 г. В 70–80-е годы во многих странах это законодательство было дополнено и изменено в сторону усиления норм по борьбе с недобросовестной конкуренцией. В странах Западной Европы характер антимонопольного законодательства и соответствующей практики более либерален, чем в США и Японии. Государственная антимонопольная политика нацелена на разработку в рамках законодательства системы мер, направленных на поощрение конкуренции и состязательности на рынке; стимулирование деловой активности; поддержание и соблюдение принципа равных возможностей и свободы деятельности хозяйственных субъектов в рамках законодательства.

Государством принимаются законодательные и иные меры по стимулированию конкуренции и сдерживанию процессов монополизации. Своей политикой в области конкуренции государство преследует следующие цели: ограничение негативного влияния деятельности монополий на национальную экономику; обеспечение условий функционирования мелкому бизнесу; усиление контроля над отдельными монополиями в интересах национального хозяйства в целом.

Государственное регулирование конкурентной среды предполагает: ослабление протекционизма; создание предприятиям привлекательных условий хозяйствования; поддержка добросовестной конкуренции.

Конкурентная политика в чистом виде соответствует либеральному политическому управлению, тогда как полное регулирование рыночных отношений – тоталитарной политической власти. Речь идет об относительном участии государства в регулировании рыночных отношений в зависимости от политической доктрины управления. Соотношение между конкуренцией и государственным регулированием меняется в зависимости от стратегических задач национальной экономики. Не существует выбора: конкуренция или государственное регулирование. Речь идет о двух сторонах рыночной системы: о спросе, для регулирования которого самым подходящим механизмом является конкуренция; о предложении, т. е. о насыщении рынка необходимыми товарами, и нормальной занятости трудовых ресурсов. Для осуществления этих целей существенную роль играет механизм государственного регулирования.

Государственное регулирование экономических, хозяйственных процессов в стране, воздействуя на многие стороны деятельности предпринимателей, оказывает и непосредственное воздействие на условия конкуренции. Наиболее действенным средством является антимонопольное (антитрестовское) законодательство. Законодательство о пресечении недобросовестной конкуренции содержит нормативные акты, регламентирующие конкуренцию, предписывающее правила игры, которые

необходимо соблюдать. В Англии, Германии, Франции, Бельгии, Голландии политика по отношению к конкуренции является важным инструментом государственного регулирования экономики. В Греции, Испании, Португалии антitrustовские законы применяются сравнительно недавно и носит ограниченный характер.

Для антимонопольного законодательства западноевропейских стран характерно изъятие из сферы его действия национализированных предприятий в таких отраслях, как черная металлургия, судостроение, текстильная промышленность, ряд отраслей добывающей промышленности. В некоторых странах (Англия, Германия, Австрия, Ирландия, Финляндия) из антимонопольного законодательства исключены: сельское хозяйство, рыболовство, лесное хозяйство, добыча угля, связь, страхование.

Хотя почти в каждой из европейских стран имеется собственное национальное законодательство, защищающее свободу конкуренции, для стран ЕС все большее значение приобретает единое европейское законодательство, содержащееся в статьях 85 и 86 Римского договора о свободе конкуренции и ее ограничении в странах–участницах ЕС. Статьи 85 и 86 Римского договора устанавливают действия, запрещенные для предприятий стран–участниц Договора как препятствующие свободной конкуренции. К перечню этих действий отнесены прямое или косвенное установление закупочных или продажных цен; ограничение или контроль в отношении производства, сбыта, технического развития или капиталовложений, распределения рынков; применение к торговым партнерам неравных условий при равноценных обязательствах. Согласно ст. 86 деятельность одного или нескольких предприятий признается противоречащей свободе конкуренции, если они занимают доминирующее положение на рынке и если в результате такого положения может пострадать торговля между государствами–членами ЕС. Доминирующим признается положение, когда предприятие удерживает около 60% и более доли рынка. Ведущую роль в оценке конкурентных действий предприятий и толковании положений конкурентного права в рамках ЕС играют две структуры: во-первых, Европейская комиссия ЕС–КЭС, являющаяся административным органом ЕС, и, во-вторых, Европейский суд, решающий

вопросы применения законодательства в области конкурентных отношений производителей.

Государственная антимонопольная практика особенно широкое развитие получила с 80-х годов и стала одним из важнейших направлений государственного регулирования, что было связано с процессом транснационализации производства и капитала и стремлением ТНК к монополизации все большего числа мировых товарных рынков и отраслей мирового хозяйства, в первую очередь определяющих технологический прогресс.

При проведении антимонопольной политики с использованием соответствующих санкций государство исходит прежде всего из последствий доминирования на рынке крупнейших компаний. Принимаются во внимание следующие обстоятельства:

- обеспечивают ли доминирующие на рынке фирмы своевременное, обусловленное спросом обновление ассортимента выпускаемой продукции;
- повышается ли конкурентоспособность продукции, поступающей на рынок;
- обеспечивается ли повышение качества продукции;
- достигается ли эластичность цен.

Если, несмотря на доминирование на рынке небольшого числа крупных фирм, поддерживаются его конкурентные способности, антимонопольные меры к его субъектам не применяются, т. е. его структура не подвергается демонополизации.

Поскольку монополия на рынке возникает прежде всего на основе концентрации производства и капитала, одним из важнейших средств антимонопольной практики является контроль за слияниями и поглощениями. Слияние фирм обычно ведет к повышению экономической эффективности производства. Сам рост масштабов фирмы обуславливает экономию на производственных издержках, улучшение организационной структуры и деятельности функциональных служб. Вертикальная интеграция улучшает организацию поставок комплектующих изделий или организацию сбыта конечного продукта, а также содействует решению финансовых проблем фирм – участников слияния.

Слияния в определенных условиях способствуют усилению конкуренции, в особенности в тех случаях, когда слияние двух фирм порождает сильного конкурента. Так, объединение двух крупных автомобильных компаний «Крайслер» (США) и «Даймлер» (Германия) привело к образованию крупного конкурента двум другим гигантам автомобилестроения – компаниям «Дженерал моторс» и «Форд».

Слияния способствуют повышению уровня менеджмента. Если приобретается слабая фирма,

имеющая малоэффективное управление, то высокоорганизованная компания, получая контрольный пакет акций, устанавливает жесткий контроль за деятельностью управляющих, добиваясь их эффективной работы. Процесс концентрации производства является важным фактором интеграционных процессов и повышения эффективности экономики.

В западных странах антимонопольное законодательство направлено на предотвращение негативных последствий процессов концентрации производства и капитала и образования фирм-монополистов, а также против проведения фирмами групповой ограничительной деловой практики. Антимонопольная политика государства осуществляется по следующим направлениям:

- разрушение монопольных структур путем проведения жесткого государственного контроля за процессом централизации капитала, применения финансовых санкций (в основном штрафов), расформирования (ликвидации) фирм-монополистов. Монополизм не всегда оказывает негативное воздействие на рынок, поэтому антимонопольная политика направлена не против монополизма вообще, а против тех фирм-монополистов, которые разрушают рыночные структуры и используют рыночные отношения в своих интересах. Существенной чертой законодательства разных стран в этой области является то, что оно не ограничивает концентрацию и монополизацию, оказывая влияние лишь на некоторые формы этих процессов;
- проведение либерализации рыночных отношений осуществляется путем создания такой экономической ситуации на рынке, когда монополизация рынка становится невыгодной. Это достигается в результате отмены или снижения таможенных пошлин и импортных ограничений; улучшения инвестиционного климата для иностранных инвесторов; содействия диверсификации производства; поддержки малого бизнеса и венчурных фирм; оказания содействия фирмам в разработке и освоении новых технологий, помогающих заменять товары фирм-монополистов.

Важно иметь в виду, что наиболее эффективное давление на государственную политику оказывают не потребители, а производители, которые стремятся защитить себя от законов конкуренции. Так, во многих странах законодательство о конкуренции направлено также и на предотвращение или запрещение снижения цен, на поддержание розничных цен. Оно запрещает производственным и розничным фирмам сотрудничество в установлении нижнего предела цен, а также осуществляет преследование в судебном порядке розничных торговцев, которые снижают цены.

Таким образом, фирмам навязывают ограничения на минимальный, а не на максимальный уровень цен. В таких случаях фирмы получают государственную защиту от конкурентов. Здесь конкурентную борьбу ведут крупные розничные магазины и продовольственные супермаркеты, устраняя мелких розничных предпринимателей и конкурируя с такими же крупными фирмами.

Антимонопольное законодательство именуется по-разному в разных странах. В США – это антitrustовское законодательство, в Японии – антимонопольное, в большинстве стран-членах ЕС – борьба с ограничительной деловой практикой, в Германии, Австрии, Швейцарии – картельное законодательство.

Во всех национальных системах права к ОДП применяется комбинация разных принципов: обычно устанавливается общий принцип, который дополняется другими для некоторых специально выделяемых актов ОДП. К настоящему времени сложились две системы регулирования ОДП.

1) Американская система, действующая в США, Германии и некоторых других странах, исходит из принципа запрещения, т. е. формального юридического запрета монополистической практики, как таковой, признания горизонтальных и некоторых вертикальных соглашений незаконными независимо от оценки конкретных результатов или эффекта их воздействия на рыночную экономику.

2) Европейская система, принятая в ЕС, Японии и ряде других стран, в основу которой положен принцип контроля и регулирования. Здесь монополистическая деятельность, проявляющаяся в заключении горизонтальных и вертикальных соглашений, в принципе не исключается, но допускается, пока не нарушает установленных в законе условий.

Иначе говоря, речь идет об исключении отдельных негативных сторон монополистической практики, а не о формальном запрещении создания монополий или применения иных видов монополистической практики. Государство осуществляет контроль за монополистической практикой с целью предупреждения или исключения «злоупотреблений экономической мощью» со стороны господствующих на рынке фирм или фирм, стремящихся к установлению такого господства. В каждой стране законодательство определяет присущие ей черты ОДП.

Антитрестовское законодательство США опирается на Закон Шермана, принятый Конгрессом США еще в 1890 г. и именуемый антитрестовским законом. Он направлен против попыток

предпринимателей использовать разрешенные законом трестовские соглашения для предотвращения конкуренции. Закон Шермана запрещает любые контракты, объединения и тайные сделки, направленные на ограничение торговли между штатами, и любые попытки монополизировать какую-то часть этой торговли. Однако поскольку любых партнеров, решивших действовать совместно или согласованно, можно обвинить в стремлении затруднить торговлю для своих конкурентов и таким образом захватить возможно большую долю рынка, федеральные суды США пришли к убеждению, что объединения или другие попытки установить монополию могут быть запрещены согласно Закону Шермана, только если они «неразумны» или представляют серьезную угрозу общественному благополучию. Чтобы помочь судам в применении норм Закона Шермана, Конгресс в 1914 г. принял дополнительные законы – Закон Клейтона и Закон о Федеральной торговой комиссии как экспертном органе, которому было предписано поддерживать конкуренцию, пресекая многие виды несправедливого поведения. Главное положение Закона Клейтона (и последующих к нему поправок) запрещает любые слияния фирм, которые могут значительно ослабить конкуренцию, поскольку бывает трудно доказать, что слияние ослабляет конкуренцию в отрасли, где уже функционирует небольшое число крупных фирм. Трудно также определить последствия конгломератного слияния, т. е. слияния фирм, относящихся к разным отраслям промышленности или экономики в целом.

Весьма трудно доказать также, какие действия предпринимателя относятся к честным, а какие – к нечестным методам конкуренции (например, предоставление скидок, содержание рекламы).

Борьба против слияний достигла в США наибольшего накала в результате принятия акта Селлера – Кефопера в 1950 г. Федеральные власти стали противодействовать объединению даже малых фирм. В этот период антитрестовская политика была направлена не только против горизонтальных объединений (на рынках одинаковых товаров), но и против вертикальных слияний (фирм, связанных одной технологической цепочкой), а также против сложных (конгломератных) слияний фирм, действующих в различных отраслях хозяйства. Американская антитрестовская политика в 80-е годы была качественно пересмотрена и в современных условиях для слияний любых видов практически не существует препятствий. Вместе с тем одновременно проводилась политика разукрупнения фирм, достигших огромных размеров. В США в 80-е годы произошло раздробление телефонной фирмы-гиганта «АТ&Т» («Америкэн телефон энд телеграф»), после чего конкуренция в этой отрасли резко усилилась. В истекшем десятилетии наблюдалось также разрушение искусственных административных барьеров, препятствовавших конкуренции в таких областях, как авиаперевозки, международный грузовой транспорт, банковское дело, брокерские услуги, телекоммуникации. До начала 80-х годов правительственные предписания были отменены и рынки стали конкурентными, последовало снижение цен на эти услуги.

В законодательство Германии, Франции, Англии, Голландии, Швеции и некоторых других стран были введены нормы, определенные Комплексом принципов и правил по ОДП, принятых ЮНКТАД ООН. В остальных странах соответствующие правила выработаны судебной практикой. Независимо от этого фирма подчиняется законодательству, а также административной и судебной юрисдикции той страны, на территории которой она действует.

В *Германии* основополагающим принципом национальной политики в области конкуренции является максимальное расширение сферы действия рыночного механизма и сокращение вмешательства государства в экономику. Руководствуясь этим принципом, правительство Германии:

- проводит курс на разгосударствление экономики;
- ослабляет воздействие административного механизма в целях стимулирования предпринимательской деятельности;
- проводит работу по совершенствованию закона о конкуренции в направлении установления более эффективного контроля за концентрацией производства в сфере розничной торговли пищевыми продуктами;
- следит за обеспечением добросовестной конкуренции в сфере услуг.

Федеральное управление по делам картелей Германии запретило ряд соглашений и слияний, имевших антиконкурентную направленность, и взыскало штраф в крупных размерах. В 1988 г. были наложены штрафы на 11 фирм (включая две иностранные) – производителей цемента за практикуемые в течение ряда лет нелегальные картельные соглашения по разделу рынка цемента.

Во *Франции* новое законодательство о либерализации цен и конкуренции было принято в 1986 г. Оно предусматривает:

- ликвидацию государственного контроля над ценами;

- приватизацию предприятий государственного сектора;
- ослабление государственного контроля в некоторых отраслях экономики;
- расширение функций государства в сфере контроля за недобросовестной конкуренцией.

В законе точно определен перечень запрещаемых согласованных действий фирм, имеющих антиконкурентную направленность, а именно: ограничение доступа на рынки; фиксирование цен; ограничение или контроль за производством, сбытом и инвестициями; распределение рынков и источников поставок; злоупотребление доминирующим положением на рынке; отказ от продаж; ценовая дискриминация; навязывание партнерам дополнительных условий.

В целях контроля за исполнением законодательства был создан Совет по делам конкуренции, в функции которого входит: наблюдение и контроль за ограничительной деловой практикой фирм; выявление слияний и поглощений, которые приводят к монополизации 25% рынка; предоставление консультаций по подготавливаемым правительством Франции документам.

В Японии антимонопольное законодательство было принято в 1947 г. Оно преследует следующие цели: недопущение монопольного положения на рынке одного из производителей или их узкого круга; предотвращение несправедливого ограничения деловых операций; запрещение несправедливой деловой практики.

Основные положения законодательства касаются следующих вопросов:

- порядок образования компаний – запрещение холдинговых компаний, установление уровня владения акциями других компаний, чтобы такое приобретение не ограничивало конкуренцию на рынке;
- установление контроля за деятельностью фирм, владеющих акциями других компаний, путем предоставления ими финансовой отчетности в Комиссию по справедливым сделкам;
- запрещение приобретать одновременно более 10% акций в двух и более конкурирующих компаниях, если это ограничивает конкуренцию;
- запрещение совмещения должностей в фирме-конкуренте;
- ограничение повышения цен в тех отраслях, где доля первых трех производителей превышает 70%;
- запрещение отраслевым предпринимательским организациям принимать меры, ограничивающие конкуренцию, или лимитировать число действующих в отраслях фирм и сферу их деятельности.

Действующее законодательство не распространяется на объединения мелких предпринимателей и потребителей. Исключения предусмотрены также в условиях ухудшения конъюнктуры и угрозы банкротства значительного числа фирм отрасли. В таких случаях с разрешения Комиссии по справедливым сделкам допускается согласование производителями объемов производства, продаж, капиталовложений, степени загрузки производственных мощностей. Исключение составляет и межфирменное взаимодействие, направленное на стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности и качества продукции. С разрешения Комиссии фирмы могут распределять между собой осваиваемые и внедряемые технологии, производимую продукцию, совместно использовать сырье, транспортные средства, складские помещения.

14.1.1. Антитрестовское законодательство в США

Антимонопольное регулирование в США базируется на антитрестовских законах, административной и судебной практике. Государство играет важную роль в регулировании конкурентной институциональной структуры экономики, обеспечивая ее на основе антимонопольного законодательства. Практически все фирмы в США подвержены действию антитрестовских законов, при помощи которых государство запрещает деятельность картелей, приостанавливает некоторые процессы слияний фирм и препятствует деловой практике, которую находит неконкурентной.

Антитрестовская политика (Antitrust policy) – это меры по защите и усилению конкуренции, препятствующие созданию монополий, осуществлению монопольной политики, и противодействию защитным механизмам монополий. К главным объектам антитрестовского регулирования относятся: монополизация рынка; слияния фирм, сговор о ценах; ценовая и другие виды дискриминации. Первым антитрестовским законом на федеральном уровне был закон Шермана, принятый в 1890 г. В последующие годы были приняты федеральные законы, расширившие возможности воздействия государства на процессы концентрации и функционирование рынка. Это упоминавшие выше законы Клейтона (1914 г.) и о Федеральной комиссии по торговле (1914 г., 1938 г.), а также законы-Робинсона-

Патмана (1936 г.); Селлера-Кефопера (1950 г.) и некоторые другие. Закон Шермана (The Sherman Act) – был принят в ответ на изменения в экономике США. После гражданской войны (1861 – 1865 гг.) железные дороги связали между собой все районы страны, способствуя тем самым образованию национальных рынков. В ответ на расширение рынков и в целях ограничения выпуска продукции создавались корпорации, по размерам превосходящие существовавшие ранее, причем многие из них образовывались путем слияний конкурирующих фирм. Например, «Standart Oil Trust», образованный в 1882 г., контролировал около 90% нефтеперерабатывающих мощностей страны. Компания «American Tobacco», созданная в 1890 г., производила почти 100% сигарет в США. Закон Шермана был принят в целях противодействия процессу монополизации.

Два основных раздела Закона Шермана направлены на ограничение монополизации рынка. Раздел 1 объявляет незаконным «всякий контракт, объединение... или тайный сговор, направленный на ограничение торговли или коммерции». Раздел 2 относит к незаконным действиям монополизацию или попытку монополизации, а также объединение и тайный сговор ... с целью монополизации. Объявляется незаконной как уже существующая монополизация рынка одной фирмой, так и деятельность, направленная на достижение монополизации. Обычно считается монополизацией рынка какого-либо товара или услуги рыночная доля, равная или превышающая 60%. Однако долю рынка бывает трудно точно определить. Фактически субъективной оценке подвергаются при этом такие переменные величины, как территориальные границы рынка, характер товара или услуги, гибкость покупательского спроса и др., которые, в свою очередь, зависят от других переменных. Конгресс США предоставил право судам решать, какого рода действия считать «ограничивающими торговлю» и что понимать под «монополизацией рынка».

Интерпретация судьями Закона Шермана с течением времени менялась. Суды, как правило, до 1897 г. не рассматривали соглашения об установлении и поддержании фиксированных цен как ограничивающие торговлю, а слияния между конкурентами с целью образования монополии не расценивались до 1904 г. как монополизация. Позже суды постановили считать практически во всех случаях незаконными соглашения о поддержании фиксированных цен, тогда как монополизацией объявлялись создание или защита монополии при помощи «неприемлемых» («неблагоприятных») действий. Монополия как таковая не является незаконной в США; термин «монополизация» относится к характеру действий, а не к типу рыночной структуры. Если фирма является изобретателем нового запатентованного продукта и при этом оказывается единственной на данном рынке, она не нарушает закона.

В период между 1897 и 1904 г., когда картели считались незаконными, а слияния, приводившие к образованию монополий, оказывались в рамках закона, экономика США претерпела существенные изменения в результате целого ряда крупных слияний. Эта волна слияний, охватившая свыше 70 крупных отраслей, бывших прежде конкурентным или по крайней мере олигополиями, превратила их в монополии. Например, в 1901 г. в результате серии слияний образовалась «United States Steel Corporation», которая контролировала около 60% всех мощностей по производству стали в США.

В 1914 г. Конгрессом были приняты два других основных антитрестовских закона: Закон Клейтона и Закон о Федеральной комиссии по торговле (FTC), которая создавалась в качестве экспертного органа, помогающего Департаменту юстиции претворять в жизнь антитрестовские законы.

Закон Клейтона содержал три основных раздела. Раздел 2, усиленный в 1936 г. Законом Робинсона-Пэтмана, определяет ценовую дискриминацию следующим образом: «...будет считаться незаконной ... дискриминация различных категорий покупателей путем продаж по разной цене аналогичных по сорту и качеству товаров ... в тех случаях, когда это может повлечь за собой существенное ослабление конкуренции, или создание монополии в любой области торговли, или ущемление и уничтожение конкуренции, равно как создание препятствий для конкуренции...» Такая ситуация возникала, когда крупные магазины оказывали давление на поставщиков с целью предоставления им «несправедливых» скидок с цены приобретаемых продуктов. Это ставило мелкие магазины в неравные конкурентные условия, поскольку они таких скидок не получали. Раздел 3 Закона Клейтона объявляет противозаконными акты продажи (или сдачи в аренду), обусловленные запретом обращаться к услугам конкурента данного продавца в тех случаях, когда это «может повлечь за собой существенное ослабление конкуренции или создание предпосылок для возникновения монополии». Эта статья Закона была применена, в частности, чтобы оградить пользователей от требований фирм, производящих копировальное оборудование, приобретать бумагу исключительно у них (связывающий контракт) и чтобы пресечь требования компании, производящей бензин и некоторые запчасти к автомобилям,

продавать на бензоколонках не только производимый ею бензин, но и ее шины и аккумуляторы (эксклюзивное соглашение). Раздел 7 Закона Клейтона запрещает слияния или покупку фирм в «любой области коммерции или в любой части страны в тех случаях, когда это может повлечь существенное ослабление конкуренции или создание предпосылок для возникновения монополии». Этот раздел не оказывал никакого воздействия на процессы слияний до тех пор, пока существовавшая в Законе чисто техническая лазейка не была закрыта в 1950 г. Законом Селлера-Кефопера.

Хотя Закон Клейтона характеризуется большей по сравнению с Законом Шермана определенностью в отношении практических действий, тем не менее он оставляет за судами решение вопроса о том, в каких случаях упомянутые действия вероятнее всего способствуют ослаблению конкуренции.

Антитрестовские законы после 1950 г. не претерпели значительных изменений, однако подзаконные нормативные акты, реально применявшиеся на практике, изменились весьма существенно. Именно суды в конечном счете решают, какие практические действия являются несовместимыми с положениями Закона Шермана и в каких случаях расценивать предпринимательское поведение как ослабляющее согласно Закону Клейтона конкуренцию. Начиная с 1940 г. своими решениями суды показали, что соглашения между конкурентами об установлении и поддержании фиксированных цен рассматриваются ими как противоречащие Разделу 1 Закона Шермана. Как показала практика, в соглашения о поддержании фиксированных цен не всегда вовлекаются только ведущие корпорации. Например, производители картона и бумаги, пекарни осуществляли сговор с целью поддержания фиксированных цен и ограничения выпуска продукции. В последние годы несколько фирм были привлечены к суду за искусственное завышение цен при заключении контрактов на асфальтирование дорог и скоростных автотрасс. Несмотря на то, что антитрестовские законы запрещают сговор о ценах, такие соглашения чрезвычайно распространены в практике американских фирм. Конкуренты часто договариваются о стабилизации цен, с тем чтобы получить дополнительную прибыль за счет потребителей. Например, на протяжении десятилетий, вплоть до 1960 г., 29 компаний, производящих тяжелое электрооборудование, в том числе «Дженерал электрик» и «Вестинга-уз», согласованно манипулировали ценами, искусственно завышая их на 20%.

В качестве примера можно привести также сговор компаний «Фэлпс Додж», «Рэдинг индастриз» и еще трех компаний, которые в течение шести лет вплоть до середины 1980-х годов контролировали цены на водопроводные трубы, объем продаж которых составлял ежегодно около 400 млн долл.

Помимо открытого часто используется негласный сговор, к которому, в частности, относится и тактика лидерства, именуемая также политикой «сознательного параллелизма». Ее суть состоит в том, что каждая фирма и без всякого соглашения придерживается политики ограничения выпуска продукции, зная, что все другие будут делать то же самое. Таким образом, антитрестовские законы не могут непосредственно препятствовать тайному сговору в отраслях с высоким уровнем концентрации.

Департамент юстиции и Федеральная комиссия по торговле по своей инициативе и по жалобам заинтересованных лиц предприняли множество расследований. В 1989 г. они выиграли несколько сот дел о сговоре в отношении цен, прошедших полное судебное разбирательство или завершившихся компромиссными соглашениями.

Однако фирмы находят различные обходные пути, чтобы тайно или явно установить необходимый уровень цен. К ним, в частности, относятся: система участия; перекрещивающиеся директораты; совместные проекты; патентные объединения (пулы); профессиональные ассоциации и другие легальные пути и средства.

Широкое распространение в практике американских фирм получили запрещенные законами Шермана и Робинсона-Пэтмана дискриминация в ценах и другие способы ведения торговли, ограничивающие свободу выбора покупателя и уменьшающие конкуренцию, в частности: связанные контракты (с ограничивающими условиями); установление лимита цен и территориальных границ реализации для фирм-покупателей или торговых посредников; требование покупать только у себя и др. Ценовая дискриминация является обычной практикой при несовершенной конкуренции. Она предполагает назначение разных цен для разных потребителей на основе различий в эластичности спроса. Ценовая дискриминация имеет место тогда, когда продавцом применяется неодинаковое соотношение между ценами, с одной стороны, и издержками производства и распределения – с другой; при продаже одинаковых товаров различным покупателям. В этом соотношении ключевое положение занимают издержки, включающие так называемую разумную прибыль. Чтобы быть справедливой, цена должна быть близка к издержкам.

Крупные фирмы используют разного рода скидки с цен для определенных групп оптовых

покупателей, с тем чтобы потеснить или вытеснить с рынка своих соперников, добиваясь повышения степени монополизации рынка. Политика монополизации рынка осуществляется в США также путем введения демпинговых цен. В этом случае фирма устанавливает настолько низкие цены, что они не соответствуют конкурентным возможностям других фирм, которые таким способом вытесняются с рынка. Суды отвергают подобные обвинения мелких фирм в тех случаях, когда у крупных фирм, устанавливающих демпинговые цены, уровень этих цен превышает величину их переменных издержек.

Вместе с тем следует иметь в виду, что действие антитрестовских законов в США ограничено, поскольку из их сферы исключены особо регулируемые отрасли инфраструктуры и финансовые отрасли, а также сельское хозяйство, рыболовство, экспортные картели, государственные предприятия, некоторые отрасли (например, фармацевтическая); многие виды профессий (право, медицина), образование, госпитали и другие медицинские учреждения, городские муниципальные службы (транспорт, водопровод, канализация), услуги государственных учреждений. Всякого рода картели, создаваемые в этих отраслях и сферах, ограничивают ценовую конкуренцию, препятствуя доступу в них «новичков».

Главной формой государственного регулирования в США является антитрестовское регулирование хозяйственной деятельности. Оно оказывает в известной мере влияние на структуру экономики страны в целом, внутреннюю структуру отдельных отраслей, размеры и рыночные доли частных фирм, устанавливаемые ими цены, конкурентные отношения между фирмами, т. е. влияет на наиболее важные стороны частнопредпринимательской деятельности.

Антитрестовское регулирование нацелено на создание оптимальной структуры хозяйства; ограничение монопольной политики отдельных компаний; сохранение и поддержание конкуренции; обеспечение беспрепятственного маневрирования фондами; свободного перелива капитала из одной сферы его приложения в другую. Антитрестовская политика имеет целью защитить и усилить конкуренцию путем создания препятствий для возникновения, использования или защиты монопольной власти. Однако она сосредоточена исключительно на том, чтобы помешать процессу концентрации среди фирм США. При этом антитрестовское законодательство часто игнорирует факт существования конкуренции с зарубежными фирмами. В США имеются три ведущие фирмы по производству автомобилей, которые сталкиваются со значительным числом зарубежных конкурентов. С учетом иностранных конкурентов соотношение долей фирм на автомобильном рынке страны выглядит не в пользу американских фирм. В указаниях по слиянию подчеркивается, что Департамент юстиции и Федеральная комиссия по торговле принимают во внимание факт существования конкуренции с зарубежными фирмами, однако суды не уделяют этому достаточного внимания.

Контроль за исполнением антитрестовских законов возложен в США на Антитрестовское управление в Департаменте юстиции и на Федеральную комиссию по торговле. Обеспечение исполнения антитрестовских законов осуществляется путем вынесения нарушителям наказаний. Предусмотрены три типа наказаний:

(1) преступлением считается нарушение Закона Шермана. Максимальный размер штрафа за его нарушение был увеличен в 1974 г. до 100 тыс. долл. для частных лиц и до 1 млн долл. для корпораций. Максимальный срок тюремного заключения составляет 3 года. Поддержание фиксированных цен и другие серьезные нарушения Закона Шермана трактуются как преступления и наказываются штрафами и тюремным заключением;

(2) многие судебные дела завершаются постановлениями Федерального суда или Федеральной комиссии по торговле, требующими от фирмы, нарушившей закон, прекратить определенные незаконные действия или, напротив, предпринять конкретные действия, такие как отказ от слияния или, наоборот, от разделения фирмы с целью усиления конкуренции;

(3) фирмы или потребители, пострадавшие в результате нарушения антитрестовских законов, имеют право на возмещение своих потерь в трехкратном размере.

Таким образом, фирма, несущая убытки вследствие договоренности между поставщиками о поддержании фиксированных цен, может в судебном порядке потребовать от нарушителей возмещения своих убытков в трехкратном размере.

Департамент юстиции является единственным органом в США, имеющим право выдвигать обвинения в нарушении уголовной ответственности за невыполнение Закона Шермана. К действиям государственных органов по обеспечению исполнения антитрестовского законодательства добавляются частные иски с требованием судебного разбирательства или возмещения ущерба. Рост количества дел, возбуждаемых правительством, обусловлен главным образом усилением судебного преследования за

соглашения о поддержании фиксированных цен. Рост частной антитрестовской деятельности отражает, в частности, тот факт, что около 2200 частных исков о возмещении ущерба были выдвинуты против «Дженерал электрик» и других фирм, признанных виновными в сговоре с целью установления и поддержания фиксированных цен на электроэнергетическое оборудование в 1950-е годы.

В последние годы частные судебные процессы включали как иски о возмещении ущерба, так и попытки заставить другие фирмы изменить политику. В 1965 г. Департаментом юстиции было начато дело против компании «ИБМ». В качестве одного из обвинений было выдвинуто установление демпинговых цен, т. е. цен ниже себестоимости, на новый компьютер, причем о выходе его на рынок она заявила раньше, чем работа над ним была завершена, чтобы помешать компании «Контрол дейта» стать жизнеспособным конкурентом. В этом деле важнейшим вопросом было определение границ рынка, как и во всех делах, возбуждаемых по факту нарушения Раздела 2 Закона Шермана. Необходимо было определить, обладала ли «ИБМ» монопольной властью на соответствующем рынке или нет. Департамент юстиции утверждал, что монополия имела место, поскольку определял этот рынок узко, как включающий только крупные компьютеры, и поэтому трактовал долю «ИБМ» на этом рынке как высокую. Компания же «ИБМ» утверждала, что соответствующий рынок включал также программное обеспечение и периферийные устройства, где доля «ИБМ» была значительно меньше, и доказать факт наличия монопольной власти было гораздо труднее. В 1982 г. Департаментом юстиции был прекращен процесс против корпорации «ИБМ», имевший целью добиться разделения компании, занимавшей доминирующее положение в отрасли по производству компьютеров. Расследование дел о демополизации обычно растягивается на многие годы. Так, дело фирмы «Алкоа» рассматривалось 17 лет (1934–1950), «Дюпон» – 17 лет (1945-1961 гг.), «АТ&Т» - 19 лет (1965-1983); «Юнайтед шу машинери» – 25 лет (1945-1969).

Примером того, как в регулируемой отрасли единственная компания, считавшаяся естественной монополией, была демополизована согласно антитрестовскому законодательству, является компания «АТ&Т» («Америкэн телефон энд телеграф»).

В первой половине 60-х годов в телефонной индустрии доминировала единственная фирма – «АТ&Т». Вход в отрасль другим компаниям был закрыт, а тарифы устанавливались на таком уровне, чтобы обеспечить «АТ&Т» получение «справедливой» нормы прибыли на вложенный капитал. Федеральная комиссия по связи (FCC), как орган регулирования, была озабочена в основном снижением цен на услуги местной городской (внутригородской) телефонной сети, поэтому цены на услуги международного телефона и на деловые телефонные разговоры были установлены выше издержек на таком уровне, чтобы обеспечить «АТ&Т» возможность получения конкурентной нормы прибыли в целом по всем направлениям ее деятельности. «АТ&Т» производила практически все средства связи и коммутационные устройства, используемые в телефонных сетях, и потребители могли пользоваться только телефонными аппаратами, арендованными у «АТ&Т».

Со второй половины 60-х годов Федеральная комиссия по связи (FCC) пришла к выводу о том, что отрасль по производству телефонных аппаратов не является естественной монополией, и с 1972 г. стала принимать меры по полному дерегулированию этой сферы, завершив его в 1980 г. В 1969 г. Комиссия дала разрешение на входение в эту сферу других компаний; в 1977 г. на основании решения суда она была вынуждена разрешить по существу неограниченный выход других фирм на рынок междугородной телефонной связи. В ходе проведения антитрестовского расследования против компании «АТ&Т», начатого в 1965 г., к ней предъявлялись следующие требования: выделение из состава «АТ&Т» ее дочерней компании «Вестерн электрик», 23 местных оперативных компаний «АТ&Т» и отдельных частей ее научно-исследовательских лабораторий «Белл». При этом Главное контрольно-финансовое управление Конгресса США признало неудовлетворительной систему ведения счетов «АТ&Т». Компания «АТ&Т» обвинялась Департаментом юстиции в том, что она демополизовала отрасль средств связи посредством установления цен на некоторые услуги ниже себестоимости, отказывая при этом другим междугородным телефонным компаниям в доступе к локальным сетям «АТ&Т», и использовала свое монопольное положение в телефонной индустрии для создания спроса на оборудование, производимое ее собственной компанией «Вестерн электрик».

Федеральная комиссия по связи к этому времени уже приняла ряд мер в целях выполнения одобренной ею еще в 1980 г. программы дерегулирования связи. Кроме того, Сенат США одобрил законопроект о постепенном дерегулировании телефонной связи. В этих условиях за три недели до предполагаемого окончания судебного процесса «АТ&Т» возобновила переговоры с Департаментом юстиции, и 8 января 1982 г. было достигнуто соглашение, которое впоследствии было утверждено в

суде. По условиям соглашения «AT&T» выделила в 1983 г. из своего состава и сделала самостоятельными 22 свои местные оперативные компании, на которые приходилось 2/3 ее имущества, 80% рабочих и служащих, 44% доходов и 79% долгосрочных долговых обязательств. Эти местные компании были объединены в семь региональных холдинговых компаний и вошли в «Белл систем». В результате «AT&T» лишилась активов на сумму свыше 87 млрд долл., что явилось самым значительным изъятием собственности за всю историю антitrustовской политики. Местные телефонные компании получили независимость и возможность обращаться к конкурентам «AT&T» в сфере международной телефонной связи или к другим производителям телекоммуникационного оборудования. Местные компании зарегистрировали много новых предприятий, причем некоторые из них находились на уровне передовых технологий, и таких вновь зарегистрированных предприятий было бы намного больше, если бы не ограничения, наложенные на их деятельность федеральным судьей, проводившим слушание дела «AT&T». И если конкуренты «AT&T» не относились к числу регулируемых компаний, то «AT&T» оставалась регулируемой по большей части из-за того, что сохраняла за собой обслуживание свыше 80% межгородней телефонной связи.

У «AT&T» остались наиболее прибыльные части системы: 97% дальней телефонной связи, все 142 млн телефонных аппаратов, свой промышленный филиал «Вестерн электрик» и лаборатории «Белл». Помимо того, «AT&T» получила право на вступление в высокоприбыльную информационную область, где она стала конкурировать с «ИБМ». Таким образом, в результате антitrustовского урегулирования «AT&T» осталась монополистом в области междугородней связи и телефонного оборудования.

14.1.2. Антимонопольное законодательство в Японии

Правовую основу регулирования конкуренции в Японии составляет Закон о запрещении частных монополий и поддержании честной торговли (Антимонопольный закон), принятый в 1947 г. В дальнейшем закон неоднократно пересматривался и дополнялся; в его развитие принимались указы, правила и директивы.

Антимонопольное законодательство в Японии преследует следующие основные цели:

- недопущение монопольного положения одного из производителей или их узкого круга;
- предотвращение ограничений деловых операций;
- запрет на несправедливую деловую практику;
- обеспечение интересов потребителя;
- защита мелких фирм от произвола крупных компаний.

Органом, осуществляющим контроль за соблюдением антимонопольного законодательства и выносящим соответствующие решения, является Комиссия по справедливым сделкам, докладывающая свои выводы непосредственно премьер-министру.

Антимонопольным законом (ст. 2) запрещается:

- «частная монополия», которая «исключает или контролирует деловую активность других предпринимателей» и, следовательно, «существенно ограничивает конкуренцию в отдельных сферах торговли»;
- «чрезмерное ограничение торговли», т. е. горизонтальные картели, устанавливающие «цены, производство, технологии, товары, мощности, потребителей или поставщиков»;
- «нечестная торговая практика», т. е. любая практика, квалифицированная Комиссией по справедливым сделкам как «препятствующая честной конкуренции». Комиссией определено 16 категорий такой практики, в том числе групповой бойкот, дискриминационное ценообразование, продажи ниже себестоимости, вертикальные и др. неценовые ограничения; обманные действия по привлечению покупателей и т. д.

Под *монопольной ситуацией* в отрасли понимается положение, при котором:

- доля одного производителя составляет 50% и более или двух – 75% и более и когда уровень их продаж превышает 100 млрд иен;
- затруднено проникновение в отрасль новых производителей в результате наличия барьеров для доступа на рынок; это определяется как нежелательное рыночное поведение;
- чрезмерное повышение цен на продукцию определенного производителя (производителей), не соответствующие условиям предложения и спроса, или снижение цен, чрезмерно малое в сравнении с происходящими изменениями (например, техническим прогрессом и снижением себестоимости);

- исключительно высокая норма прибыли одного или нескольких производителей, когда его (их) норма прибыли, сбытовые и общие управленческие издержки значительно превышают сложившийся в отрасли средний уровень.

Понятие «*несправедливых ограничений деловых операций*» означает прежде всего картельную практику: координацию действий производителей при установлении и повышении цен, определении объемов и видов выпускаемой продукции, применяемых технологий и оборудования, при выборе деловых партнеров.

Антимонопольный закон предполагает предоставление определенных *изъятий* (исключений), в том числе для некоторых видов картелей. Под изъятия подпадают, в частности, следующие.

1. «Естественные монополии» – электроэнергетика, водо- и газоснабжение, железные дороги, т. е. области, где предоставление товаров и услуг на альтернативной основе невозможно или нерационально в силу специфики природных и технико-экономических условий.

2. Картели разных видов: депрессивные картели; рационализационные картели; картели, создаваемые мелкими и средними предпринимателями в целях взаимопомощи в соответствии с Законом об организации мелких и средних предприятий; картели, созданные в соответствии с Законом об улучшении санитарных условий окружающей среды; экспортные и импортные картели, разрешенные Законом об экспортно-импортных операциях.

Масштабы картельной практики и общее число картелей за время действия антимонопольного законодательства существенно сократились. В настоящее время не существует ни депрессивных, ни рационализационных картелей; число картелей малого и среднего бизнеса уменьшилось со 170 в 1990 г. до 90 в 1992 г. и до нуля в 1995 г. В 1996 г. был упразднен последний из экспортно-импортных картелей – импортный картель по шелковым изделиям из Китая.

В 1953 г. в Японии в рамках антимонопольного законодательства в качестве предоставления изъятий из законодательства была принята система поддержания перепродажных цен на определенные товары: фармацевтические и косметические, литературные произведения. В 1998 г. система поддержания перепродажных цен на литературные произведения была упразднена. В настоящее время эта система применяется к 17 товарным позициям по двум категориям – фармацевтика и косметика, в то время как до 1992 г. она охватывала 50 позиций.

3. Исключения, связанные с реализацией прав, гарантируемых законами о патентах и лицензиях, товарных знаках.

4. Исключения, предусмотренные на случай ухудшения конъюнктуры и угрозы банкротства значительного числа фирм отрасли. В таком случае с разрешения Комиссии допускается согласование производителями объемов производства, продаж, капиталовложений, уровня загрузки производственных мощностей. Комиссия может принимать решения после согласования вопроса с министром, в сферу компетенции которого входит данная отрасль.

5. Исключения, связанные с межфирменным взаимодействием, которое направлено на стимулирование научно-технического прогресса, повышение эффективности и качества продукции. В этих случаях компании могут с разрешения Комиссии распределять между собой внедряемые технологии, выпускаемую продукцию, совместно использовать сырье, транспортные средства, складские помещения. Запрещается ограничивать участие фирм в такого рода объединениях и выход из них, а также допускать монопольную ситуацию на рынке определенного товара.

Несправедливая деловая практика охватывает все действия производителей, так или иначе связанные с завоеванием неэкономическими, или точнее нечестными, несправедливыми методами исключительного положения. При этом имеются в виду все виды дискриминации других производителей:

- несправедливые цены, как монопольно высокие, так и монопольно низкие, преследующие цель вытеснить конкурента, как правило, в расчете на последующее повышение цен;
- выдвижение в качестве предварительного условия деловых отношений с фирмой, уже являющейся контрагентом конкурента, разрыва ее связей с последним;
- требования к контрагенту ограничить сферу его предпринимательской деятельности во избежание конкуренции;
- бойкоты, необоснованные отказы от транзакций; дискриминация кого-либо из партнеров по ценам и прочим условиям транзакций; другие формы давления.

В законодательстве устанавливаются ограничения на повышение цен. Они распространяются на отрасли, в которых объем производства превышает 30 млрд иен, а доля первых трех производителей

составляет 70%. Если более двух фирм, включая одну из трех ведущих, в течение трех месяцев подняли цену примерно на одну и ту же величину в абсолютном или относительном выражении, Комиссия вправе потребовать от них объяснения причин повышения и при необходимости начать расследование. Законодательством регламентируется деятельность объединений предпринимателей с целью избежания несправедливой деловой практики. Им запрещается ограничивать конкуренцию, лимитировать число действующих в отраслях фирм и сферы деятельности компаний-членов. Комиссия получает уведомления об образовании новых объединений и информацию о последующих изменениях, издает указы, касающиеся деятельности объединений предпринимателей и может принимать решения об их роспуске. В целях предотвращения монопольных ситуаций, несправедливых ограничений и несправедливой деловой практики законодательство предусматривает широкий круг регламентации конкретного характера:

- запрещение образования холдинговых компаний (такого ограничения нет ни в одной стране), основное содержание деятельности которых составляют владение ценными бумагами и операции с ними с целью контроля над другими компаниями;
- запрещение нефинансовым компаниям с капиталом 10 млрд иен и более и (или) чистыми активами 30 млрд иен и более иметь акции других компаний на сумму, превышающую их собственный капитал или чистые активы. Если нефинансовая корпорация приобретает акции другой компании, то такое приобретение не должно ограничивать конкуренцию и быть результатом несправедливой деловой практики;
- запрещение финансовым институтам владеть более чем 5% акций национальных компаний. Корпорации, владеющие акциями других компаний, обязаны по окончании финансового года в течение трех месяцев предоставить информацию об этом Комиссии по справедливым сделкам;
- запрещение приобретать более 10% акций одновременно в двух или более конкурирующих компаниях, если это ограничивает конкуренцию. Решение об ограничении выносит Комиссия, сообщение о приобретении должно быть в течение 30 дней ей представлено.

В случае слияния компаний необходимо заранее уведомить Комиссию о плане слияния и в течение 30 дней (если решения Комиссии не будет раньше) нельзя приступать к его реализации. Аналогичные правила действуют и в тех случаях, когда одна компания в какой бы то ни было форме, включая аренду, передает другой часть своего производства, капитала, управленческие функции.

Законодательство регулирует весьма жестко также совмещение руководящим составом фирм должностей в различных компаниях. Лицам, занимающим руководящие должности в одной компании, запрещается занимать любые должности в конкурирующей фирме. Любое совмещение должностей высшими руководителями компаний требует предварительного уведомления Комиссии за 30 дней, если капитал хотя бы одной из компаний превышает 2 млрд иен. Законодательством регулируются также межфирменные отношения, основанные на групповых корпоративных связях фирм, имеющих устойчивый характер и создающих ощутимые барьеры на пути проникновения на японский рынок иностранных компаний. Эти групповые корпоративные связи (именуемые «кэйрэцу») представляют собой форму группового взаимодействия фирм по трем направлениям: горизонтальные корпоративные связи; вертикальные снабженческие связи; вертикальные сбытовые связи.

Горизонтальные кооперативные связи представлены шестью крупнейшими корпоративными группами («Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Фуё», «Санва» и «Дайити Кангё»), связывающими своих членов путем перекрестного владения акциями, обменом корпоративными руководителями и другими формами коммерческих и финансовых связей. По данным Комиссии по справедливым сделкам на эти шесть групп, составляющих лишь 0,007% общего числа японских корпораций, приходится около 14% корпоративного капитала, активов и продаж в Японии.

Вертикальные снабженческие связи представляют собой долгосрочные субконтрактные взаимоотношения, характерные для сборочных машиностроительных компаний и поставщиков запчастей. Некоторые наиболее тесные связи сопровождаются перекрестным владением акциями и обменом персоналом. Этот тип связей характерен для компаний, выпускающих продукцию с большим числом компонентов и запчастей, таких отраслей как автомобилестроение («Тоёта», «Ниссан»), производство электробытовой техники («Хитати», «Мацусита»). По оценкам Управления экономического планирования Японии 75% производителей в Японии поддерживают устойчивые деловые отношения с поставщиками (по сравнению с 60% в Европе и 40% в США). Вертикальный тип связей не носит эксклюзивного характера: сборочные предприятия обычно поддерживают связи с несколькими конкурирующими поставщиками запчастей и наоборот.

Вертикальные сбытовые связи, устанавливаемые производителями, связывают с ними оптовых и розничных торговцев различными формами отношений, включая дистрибьюторские и агентские соглашения, контракты о предоставлении технической и финансовой помощи, обмен персоналом, перекрестное владение акциями. Вертикальные сбытовые связи чаще всего создаются в производстве косметики, бытовых электроприборов, автомобилестроении, для которых характерны товарная дифференциация, выпуск специализированной продукции, сегментация рынков. Дистрибьюторская сеть в вертикальных сбытовых связях охватывает не менее половины японского рынка; доля в общем числе розничных торговцев, которые имеют дистрибьюторские и агентские контракты или получают техническую и финансовую помощь от партнерских компаний в обмен на преференциальный режим в продаже продукции, особенно высока в автомобильной промышленности Японии.

В феврале 1995 г. Комиссия по справедливым сделкам опубликовала обзор по сделкам между крупными розничными торговцами и поставщиками, в котором выделили ряд проблем, в частности: принуждение к закупкам, возвращение непроданных товаров, просьбы о направлении продавцов в магазины, просьбы о несении расходов за частые поставки малыми партиями и др. В докладе Комиссии от 1995 г. «Исследование государственного регулирования и конкурентной политики» отмечались концептуальные недостатки Закона о крупномасштабных розничных магазинах и высказывалось мнение о необходимости его срочного пересмотра. Последующее принятие поправок к Закону способствовало либерализации торговли и привело к резкому росту числа заявок на открытие крупных магазинов и увеличению товарооборота.

Антимонопольное законодательство в Японии представляет собой глубоко продуманную и обоснованную систему мер, направленных на предотвращение монополизации отраслей и стимулирование конкуренции. Вместе с тем реализация этих мер в рамках государственного регулирования затрудняется рядом обстоятельств:

- наличием сильных «групп давления», интересы которых расходятся с требованиями антимонопольного законодательства;
- сложившимися традициями тесного группового взаимодействия фирм;
- содержанием и стилем государственной политики регулирования, ориентированной на тесное взаимодействие с частным бизнесом и исключение конфликтных санкций;
- столкновением ведомственных интересов, в результате которых Комиссия по справедливым сделкам не может принимать решения, противоречащие интересам отраслевых министерств.

Комиссия по справедливым сделкам в целях реализации Антимонопольного законодательства предпринимает конкретные меры по осуществлению контроля за антимонопольной практикой. В 1994 г. Комиссия приняла детальное толкование административного руководства в документе «Толкование административного руководства по Антимонопольному закону», в котором содержится четкое заявление о том, что антиконкурентные действия, предпринятые в контексте административного руководства, не будут исключены из Антимонопольного закона. В нем, в частности, указывается, что «если компания или торговая ассоциация осуществляет деятельность в соответствии с административным руководством, вызывающим вопросы по Антимонопольному закону, она будет нести прямую юридическую ответственность за такое поведение». В соответствии с положениями Программы действий по дерегулированию правительство взяло обязательство энергично проводить в жизнь политику в области конкуренции, и в марте 1995 г. Комиссия по справедливым сделкам выступила со специальным заявлением «Об активном проведении политики в области конкуренции в связи с принятием Программы дерегулирования», в котором сообщила о своем намерении неуклонно претворять в жизнь Антимонопольный закон в дерегулированных секторах.

Чтобы обеспечить прозрачность и в целях профилактики нарушений, Комиссия предала гласности все свои официальные шаги, включая выносимые рекомендации и решения об уплате штрафов.

В соответствии со статьями 8–4 Антимонопольного закона, касающимися мер против монопольной ситуации, Комиссия осуществляет мониторинг высоко олигопольных рынков и может в случае «нежелательного рыночного поведения» отдавать приказы о восстановлении конкуренции. Нежелательное рыночное поведение включает чрезмерное повышение цен или получение исключительно высокой нормы прибыли. В 1997 г. Комиссия осуществляла мониторинг в общей сложности 25 отраслей на предмет наличия монопольной ситуации.

Комиссия на регулярной основе проводит обследование шести крупнейших в стране групп – «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Фуё», «Сан-ва» и «Дайити Кангё». По данным Комиссии удельный вес внутригрупповых сделок уменьшается, в связи с чем можно полагать, что шесть

крупнейших групп не занимаются эксклюзивной или закрытой торговой практикой. Комиссия одновременно отмечает, что позиции, занимаемые шестью крупнейшими группами в японской экономике, остаются значительными и их воздействие на экономику нельзя будет игнорировать, если их внутригрупповые сделки приобретут эксклюзивный и закрытый характер, а концентрация экономической мощи станет следствием упрочения социальных и имущественных связей внутри каждой группы. На компании, входящие в «шестерку», приходится четверть акций компаний, зарегистрированных на токийской и осакской фондовых биржах, а на девять крупнейших в Японии торговых домов приходится, по некоторым оценкам, 47% японского экспорта, 65% импорта и 18% оптовой торговли в стране.

Перекрестное владение акциями традиционно было одним из важнейших механизмов, обеспечивающих координацию деятельности в ведущих финансово-монополистических группах Японии. В апреле 1995 г. были подняты пороговые уровни определения «крупных компаний», на которые распространяются ограничения антимонопольного закона на перекрестное владение акциями (с 10 до 35 млрд иен для уставного капитала и с 30 до 140 млрд иен для чистых активов). В июне 1997 г. парламент Японии одобрил законопроект, разрешающий создание холдинговых компаний, «которые не образуют чрезмерной концентрации экономической мощи».

Япония сделала проведение конкурентной политики одним из основных разделов своего Плана индивидуальных действий, представленного в ноябре 1996 г. в АТЭС. Она активно участвует в обсуждении вопросов сотрудничества в области конкурентной политики в рамках ОЭСР. Международное сотрудничество в области конкурентной политики Япония осуществляет только на многосторонней основе и не имеет двусторонних соглашений с каким-либо странами. Ее позиция состоит в том, что она не имеет возражений против рекомендаций ОЭСР о возможности обращений стран-участниц организации с просьбой о проведении консультаций по данной теме и что странам-участницам, к которым обращены такие просьбы, надлежит отнестись к ним с полным вниманием и благожелательностью.

Комиссия по справедливым сделкам как единственный орган, осуществляющий антимонопольное регулирование, является независимой правительственной организацией, действующей при премьер-министре. Она обладает правами административного органа и в определенных рамках – судебного органа. В составе Комиссии – председатель и 4 члена, назначаемых премьер-министром с одобрения обеих палат парламента. При Комиссии действует Секретариат, в составе которого работают судьи (до 5 человек), прокуроры, адвокаты. Членам комиссии и работникам аппарата запрещается: избираться в парламент и местные законодательные органы; активно заниматься политической деятельностью; иметь другую оплачиваемую работу; заниматься предпринимательской деятельностью; публично высказывать личное мнение по входящим в компетенцию Комиссии вопросам; разглашать получаемую для работы коммерческую информацию.

В функции Комиссии входит:

- выдача соответствующих предписаний компаниям о предоставлении последними специальных докладов и финансовых документов для проверки;
- выявление наличия монопольных ситуаций и доведение до сведения министра соответствующей отрасли;
- выдача предписаний о раздроблении крупнейших компаний или принятие других мер в целях ликвидации их монопольного положения;
- выявление случаев несправедливой деловой практики и выдача предписаний на ее прекращение, расторжение или пересмотр условий соответствующих контрактов;
- изъятие и перераспределение пакетов акций при нарушении правил владения акциями и слияний. Слияние или образование новой компании, осуществленные с нарушением установленных законов правил, могут объявляться Комиссией недействительными;
- выдавать предписания должностным лицам на увольнение при нарушении правил владения акциями и совмещения руководящих должностей.

Комиссия проводит расследования на основе заявлений, поданных физическими и юридическими лицами, а также в тех случаях, когда сама вскрывает факты, свидетельствующие о возможности нарушения закона. Комиссия вправе самостоятельно вести дела и выносить решения как судебный орган. Она может также налагать на нарушителей штрафы в пределах, установленных законом. В случае необходимости Комиссия может передавать дела на рассмотрение в Токийский суд. Решение Комиссии может быть обосновано в течение 30 дней в суде.

Помимо судебных мер, Комиссия использует административные меры воздействия на нарушителей антимонопольного законодательства: рекомендует компаниям устранить нарушения; дает рекомендации по недопущению нарушений. В период с 1947 г., когда начало действовать антимонопольное законодательство, по 1988 г. Комиссия вынесла более 800 решений, предусматривающих санкции за нарушение закона, в том числе в связи с картельной практикой – 666 решений; за несправедливую деловую практику – 118; за нарушение правил владения акциями, слияний, совмещения должностей – 31; в связи с монопольной ситуацией на рынке – 6 решений. Число случаев применения правовых мер против действий, запрещенных антимонопольным законодательством, составило в 1996 г. 21 против 34 в 1992 г. Наибольшее число мер было применено к картелям – 15 в 1996 г. против 30 в 1992 г., причем это относилось преимущественно к ценовым картелям (10 и 9 соответственно). Число мер против тендерных сговоров сократилось с 20 в 1992 г. до 5 в 1996 г. Число оштрафованных фирм за период с 1992 по 1996 г. возросло со 135 до 368, а средний размер штрафа увеличился с 2,68 до 7,49 млрд иен.

14.1.3. Законодательство о конкуренции в Германии, Франции и Бельгии

1. Германия

Закон об ограничении конкуренции (*Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen – GWB*) был принят в 1957 г. Одновременно было создано Федеральное ведомство по картелям – ФВК (*Bundeskartellamt*), ответственное за применение и осуществление Закона.

Закон об ограничении конкуренции содержит следующие разделы:

- ограничительная деловая практика;
- злоупотребление доминирующим положением;
- особые сектора: исключения;
- процедура расследования и применения закона;
- санкции.

1. Ограничительная деловая практика, согласно германскому законодательству, включает:

- картели и согласованные действия;
- ограничения конкуренции в вертикальных договорах;
- дискриминационная и несправедливая деловая практика.

Картели признаются незаконными. Под картелями понимаются соглашения между предприятиями или объединениями предприятий, которые заключаются для достижения участниками общих целей и которые могут влиять путем ограничения конкуренции на производство или на рыночные условия и торговлю товарами и услугами. К картелям приравниваются согласованные действия фирм, имеющие те же, что и картель, цели и воздействие на рынок. Из положения о запрещении картелей делаются определенные изъятия (исключения). К ним относятся:

- групповые (секторальные) исключения, применяемые к договорам в сферах общественного транспорта, сельского хозяйства, банковской деятельности, страхования, энергоснабжения;
- картели покупателей, не оказывающие существенного воздействия на конкуренцию на рынке; они создаются в целях повышения эффективности малых и средних предприятий.

Федеральное ведомство по картелям – ФВК вправе предоставлять изъятия из запрещения картелей при соблюдении определенных условий и в зависимости от положения картеля. В связи с этим проводятся различия между картелями:

- заявленные картели – становятся легально действующими после простого уведомления ФВК;
- спорные картели – легально действуют, если ФВК не выразит возражения в течение трех месяцев со времени уведомления;
- разрешенные картели – становятся легально действующими с момента выдачи ФВК разрешения.

Заявленные картели включают картели, имеющие своей целью унификацию применения стандартов или поощрения экспорта и не оказывающие воздействия на внутренний рынок. К спорным картелям относят соглашения, предусматривающие использование участвующими в них фирмами единых стандартов ведения бизнеса или единую структуру скидок, применяемую в деловых операциях. Сюда же относят специализированные картели и кооперативные картели, создаваемые малыми и средними предприятиями.

Разрешенные картели создаются для преодоления структурных кризисов, осуществления рационализации производства. К их числу относятся экспортные и импортные картели, которые не

оказывают воздействия на внутренний рынок.

Освобождения от запрещения предоставляются в основном мелким и средним предприятиям, входящим в картель, при обстоятельствах, установленных в законе.

ФВК при выполнении своих функций, связанных с выдачей разрешений на легализацию картелей, ориентируется помимо закона на директивы Комиссии ЕС на основе ст. 85 (п.3) Римского договора, которая позволяет снимать запрещения с картелей, когда это необходимо, в частности, в отношении деятельности совместных предприятий.

Вертикальные договоры, ограничивающие конкуренцию, считаются запрещенными до получения специального разрешения ФВК. Федеральное ведомство по картелям имеет полномочия запрещать и объявлять недействительными соглашения, содержащие ограничительные условия, в частности:

- соглашения, по которым одна сторона ограничивается в использовании приобретенных ею товаров или услуг со стороны партнера;
- соглашения о сбыте с предоставлением исключительного права торговому посреднику;
- соглашения о закупках с предоставлением исключительного права покупателю;
- соглашения, ограничивающие другую сторону в перепродаже приобретенных товаров;
- договоры со связывающими условиями.

В каждом рассматриваемом случае ФВК определяет: сколько предприятий на рынке связаны условиями соглашений и недобросовестно ограничены в свободной конкуренции; ограничено ли вступление на рынок других фирм; ограничена ли конкуренция на рынке вследствие распространения недобросовестной деловой практики.

Законодательство содержит ряд положений относительно порядка ведения бизнеса. Закон запрещает условия, по которым одна сторона навязывает цены и другие условия другой стороне, на которых последняя может осуществлять операции с третьими сторонами. Это касается также условий, диктуемых крупными розничными компаниями поставщикам продукции, препятствующих последним в предоставлении льготных условий отдельным покупателям. В связи с этим запрещается установление цен перепродажи, за исключением литературных изданий (книг, газет, журналов). Разрешаются: рекомендации относительно уровня несвязанных цен только в отношении марочных товаров и только в случае, если они ясно обозначены как несвязанные; когда рекомендуемая цена соответствует ценам, удовлетворяющим большинство потребителей; когда марочные товары конкурируют с товарами других производителей.

Дискриминационная и несправедливая деловая практика относится к одному из видов ограничительной деловой практики.

Законом запрещается:

- препятствовать другим предприятиям в осуществлении деловой практики;
- вести дискриминационную политику по отношению к другим предприятиям прямо или косвенно, без законного на то основания. Это запрещение применяется не только к компаниям, доминирующим на рынке, но и к мелким и средним фирмам и объединениям предпринимателей.

Запрещение дискриминационной и несправедливой деловой практики применяется в следующих случаях:

- когда мелкие и средние предприятия зависят от закупок со стороны крупных предприятий, навязывающих им свои условия сделок;
- когда возникают иски со стороны оптовых фирм и агентов, соглашения с которыми были аннулированы.

2. Злоупотребление доминирующим положением. Законодательство определяет доминирующим на рынке любое предприятие, не имеющее конкурентов, т. е. занимающее монопольное положение на рынке; предприятие, не имеющее достаточной конкуренции; предприятие, располагающее более привилегированными сбытовыми возможностями по сравнению со своими конкурентами. Привилегированное положение на рынке сбыта определяется, в частности, рыночной долей данного предприятия; его финансовыми возможностями; доступом на рынок; связями с другими предприятиями; наличием юридических и фактических барьеров на пути выхода на рынки сбыта; способностью перераспределения поставок и спроса на другие товары, либо коммерческие услуги, а также возможностью замены традиционных партнеров новыми. В законе указывается, что доминирующим признается предприятие, занимающее по крайней мере одну треть рынка. При олигопольной структуре рынка доминирующее положение на рынке определяется следующим образом: когда три или менее предприятия располагают совместно долей на рынке, составляющей не менее 50%;

когда пять или менее компаний располагают совместно долей, составляющей не менее 75%.

Злоупотреблением доминирующим положением считается, когда предприятие:

- ослабляет в значительной степени конкурентные возможности других предприятий без наличия на то оснований;
- устанавливает цены, либо диктует коммерческие условия, отличные от тех, которые возникают в условиях здоровой конкуренции;
- предлагает установление менее благоприятных цен либо коммерческих условий по сравнению с предлагаемыми на других сравнительно одинаковых рынках без обоснованных оснований.

Для ФВК является крайне затруднительным определить уровень цен, который может существовать в условиях здоровой конкуренции, а также найти сравнительно равнозначные рынки для установления факта злоупотребления доминирующим положением.

3. Особые сектора представляют собой изъятие из Закона (разд. 101) и означают, что положения Закона не распространяются на: Федеральный центральный банк (Бундесбанк); на цены, регулируемые Актом о монополии на алкогольные напитки; на деятельность, осуществляемую в рамках, определяемых правилами ЕОУС.

К секторам, регламентируемым мерами контроля за нарушениями, относятся: определенные виды перевозок; сельское и лесное хозяйство; банковское и страховое дело; ассоциации по совместному использованию авторских прав; энергетика.

Картельные соглашения в этих сферах не являются противозаконными, но подлежат контролю. Введение ограничений происходит после соответствующего уведомления со стороны ФВК. В связи с адаптацией законодательства Германии к требованиям ЕС эти исключения не будут устанавливаться.

4. Процедура расследования и применения Закона. Применение и контроль за исполнением Закона на федеральном уровне осуществляет Федеральное ведомство по картелям; на региональном уровне – уполномоченные по контролю за картелями региональные органы. Федеральное ведомство по картелям призвано предотвращать создание картелей. Ведомство проводит расследования, когда возникает любой союз предпринимателей. При этом поводом для начала расследования, проводимого ведомством, может послужить не только юридически оформленный союз, но и устная договоренность между предприятиями с целью проведения единой политики в области номенклатуры продукции и ценовой политики в определенном секторе рынка. Союзы, образование которых квалифицировано как создание картелей, распускаются, а их участники подвергаются значительным штрафам.

В то же время допускается создание картелей тогда, когда положительный эффект преобладает над отрицательными последствиями. Подобная практика применяется при отраслевом спаде производства. Считается возможным образование картеля и для защиты местных производителей от более конкурентоспособных зарубежных поставщиков.

Официальному рассмотрению дела обычно предшествуют неофициальные процедуры, которые могут привести к урегулированию вопросов. При официальном рассмотрении дела органы, уполномоченные контролировать картели, наделяются следующими полномочиями: проводить расследования и с разрешения суда предпринимать меры по розыску и задержанию виновных; принимать к рассмотрению и отклонять заявления в случаях, предусмотренных Законом; запрещать слияние компаний; объявлять заключаемые соглашения недействительными; запрещать заключения соглашений, либо деятельность, включая издание распоряжений о приостановке или прекращении действия соглашений; применять штрафные санкции; требовать выплаты доходов, полученных от незаконной деятельности; вводить временные судебные запреты.

Любая третья сторона, которой был причинен ущерб в результате запрещения картелей и совместной деятельности, установления ограничительных коммерческих условий, дискриминационной или несправедливой деловой практики имеет право на возмещение убытков со стороны предприятия-нарушителя, а также на обращение в суд с просьбой о выдаче ордера на приостановку и прекращение соглашения.

5. Санкции. Соглашения, являющиеся по своей сути противозаконными, и на которые не распространяются исключения, а также соглашения, которые были объявлены ФВК недействительными, не имеют силы и в рамках гражданского права. ФВК имеет право запретить неправомерную либо дискриминационную практику компаний, занимающих доминирующее положение на рынке и объявить соответствующие соглашения лишенными юридической силы. Однако ФВК не наделено полномочиями издавать обязывающие акты о правильном или корректирующем действии.

2. Франция

Первый Закон о конкуренции (Ordinance) был принят в 1945 г. (Ор-динанс № 45-1483), согласно которому Министерство экономики через Комиссию по конкуренции, которая имела только рекомендательные функции, получило возможность контролировать и предотвращать антиконкурентную деятельность. В 1986 г. был принят новый закон (Ординанс № 86-1243) с целью внедрения либерализации цен и конкуренции, который учитывал принципы, утвержденные в статьях 85 и 86 Римского договора. В 1992 г. в него были внесены изменения и уточнения.

Закон 1986 г. содержит следующие разделы: ограничительная деловая практика; доминирующее положение; особые сектора; процедуры расследования и применения; санкции.

1. Ограничительная деловая практика. В соответствии с Законом 1986 г. (ст. 7) запрещаются любые согласованные действия (объявленные или подразумевающиеся), если они имеют целью или результатом предотвращение, ограничение или искажение конкуренции на отдельном рынке (также, как и в ст. 85 (п.1) Договора ЕС). Примером является антиконкурентная деятельность, которая направлена на:

- ограничение доступа на рынок или препятствие свободной конкуренции со стороны других предприятий;
- помехи установлению цен через свободную конкуренцию;
- ограничение или контроль за производством, рынками, инвестициями или техническим прогрессом;
- раздел рынка или источников снабжения.

Закон 1986 г. применяется к любому типу предприятий, будь это производитель, дистрибьютор или поставщик товаров или услуг. Он применяется к любому типу ограничительных действий и ко всем субъектам, если антиконкурентный эффект проявляется на французской территории. Согласованная деятельность может быть доказана наличием письменного или устного соглашения или любого договорного инструмента. Она может проявить себя, как результат согласованных между компаниями правил или решений, принятых ими по вопросам одинакового поведения.

Для двух юридически и экономически связанных компаний, таких как материнская компания и ее дочерняя, невозможно доказать использование антиконкурентного соглашения или согласованной практики. Тем не менее соглашение или согласованная практика между двумя родственными компаниями может быть расценена как антиконкурентная, представляющая этим компаниям выгоды от фактической экономической независимости и автономности решений.

Изъятия. Системы индивидуальных изъятий и негативного очищения во Франции не существует. В соответствии со ст. 10 Закона 1986 г. Совет по конкуренции может посчитать, что деятельность правомочна, если участвующие в ней субъекты могут доказать:

- что сложившаяся ситуация является прямым и неизбежным следствием закона или акта правительства;
- что деятельность вносит вклад в экономический прогресс. При этом должны быть выполнены следующие четыре условия:

(1) ограничительная деловая практика или злоупотребление доминирующим положением приносят выгоды самой компании;

(2) потребители получают справедливую долю этих выгод;

(3) ограничения конкуренции не должны быть непропорциональными относительно тех выгод, которые дает эта практика;

(4) практика не дает ее участникам возможность устранения конкуренции на существенной части рынка рассматриваемого продукта.

Групповые изъятия согласно Закону 1986 г. (ст. 10) могут осуществляться на основе отдельных указов, принимаемых правительством. К их числу относятся определенные категории соглашений, расценивающиеся как вносящие вклад в экономический прогресс.

Правило минимума

Совет конкуренции не придерживается правила, по которому незначительные по масштабу действия исключаются из сферы применения закона. Тем не менее французский Верховный суд (кассационный суд) отказывается предотвращать действия, последствия которых недостаточны, чтобы воздействовать на конкуренцию.

2. Доминирующее положение. Согласно ст. 8 Закона 1986 г. предприятию или группе предприятий

запрещено недобросовестно использовать:

- их доминирующее положение на отечественном рынке или на существенной его части;
- состояние экономической зависимости клиента или поставщика, лишенных альтернативных возможностей.

Злоупотребление доминирующим положением должно иметь целью или следствием предотвращение, ограничение или искажение конкуренции на конкретном рынке. Статья 8 определяет перечень действий, которые могут быть доказательством злоупотребления: отказ вести дела; связывающие условия; дискриминационная торговая практика; прекращение существующих коммерческих взаимоотношений на основе отказа другой стороны признать несправедливые деловые условия.

Доминирование должно оцениваться относительно соответствующего рынка, определенного с учетом географического фактора и/или категории клиентов. Положения ст. 8 Закона 1986 г. сходны с положениями ст. 86 Договора ЕС, за исключением того, что по французскому законодательству злоупотребление доминирующим положением может получить изъятие. Система изъятий является той же, что и для ограничительной деловой практики.

Совет по конкуренции определил следующие критерии, подтверждающие доминирующее положение компании: размер доли рынка; технологическое лидерство; наличие существенных барьеров для проникновения на рынок; компактная сеть распределения.

Совет по конкуренции не препятствует существованию доминирующего положения, но запрещает злоупотребление таким положением.

На практике различают два типа злоупотребления:

- злоупотребление, которое является незаконным само по себе (например, существующее давление на производителя для сокращения его производства);
- злоупотребление, являющееся незаконным из-за доминирующего положения нарушителя на рынке. Практически злоупотребление может иметь место даже тогда, когда компания не находится в доминирующем положении на рынке, на котором оно проявляется, если компания имеет доминирующее положение на родственном рынке.

Злоупотребление экономической зависимостью клиента или поставщика, лишенных альтернативных возможностей. Контроль за злоупотреблением экономической зависимостью является особенностью французского законодательства о конкуренции и был введен с целью предоставления двум специальным категориям некоторой защиты. Этими категориями являются: специализированные дистрибьюторы, деловые операции которых не могут существовать без продажи хорошо известных марок продуктов; производители, реализующие весь свой оборот одному покупателю (например, организациям для совместных оптовых закупок), которые не могут потерять своего клиента и в то же время продолжать отношения на других условиях.

В целях определения наличия злоупотреблений экономической зависимостью Совет по конкуренции определил следующие критерии: степень признанности торговых марок поставщика; положение на рынке (доля рынка); доля в обороте дистрибьютора, представляющая продажу продукции производителя; трудности приобретения эквивалентных продуктов на соответствующем рынке.

3. Особые сектора. Согласно ст. 53 Закона 1986 г. государственные компании подпадают под его положения, касающиеся производства, распределения и деятельности по оказанию услуг. Тем не менее некоторая антиконкурентная деятельность государственных субъектов или предприятий на практике в большой степени остается свободной от контроля Совета по конкуренции. Это относится к крупнейшим государственным компаниям во Франции, которые являются монополистами. Речь идет о компаниях «Почтовые услуги», «Телекоммуникационные услуги», «Перевозки по железной дороге, наземным и воздушным путем», «Газ и электричество».

4. Процедуры расследования и применения. Полномочными органами власти, ответственными за применение законодательства в сфере конкуренции относительно ограничительной деловой практики и злоупотребления доминирующим положением, являются Совет по конкуренции и Генеральная дирекция по конкуренции, потреблению и борьбе с экономическими преступлениями. Генеральная дирекция непосредственно подчинена министру экономики и благодаря широкой сети его представителей является единственным компетентным органом, способным на практике контролировать проведение политики в области конкуренции. Совет по конкуренции действует в роли арбитра в случае расследований, проводимых Генеральной дирекцией.

Расследования могут проводиться по инициативе должностных лиц Генеральной дирекции, докладчиков Совета по конкуренции или судебной полиции.

Существуют две различных категории полномочий расследования:

1) по ст. 47 Закона 1986 г. следователи могут (но не обязаны) запрашивать у сторон копии любых документов, необходимых для оценки наличия антиконкурентной практики; они также могут допрашивать стороны;

2) по ст. 48 Закона 1986 г. следователи могут получить полномочия проводить обыск дома и арест любых относящихся к делу документов. Такие полномочия предоставляются следователям только по специальному запросу министром экономики или Советом по конкуренции и требуют санкции президента Суда второй инстанции («Трибунала высшей инстанции»).

Расследование и любые принятые решения могут быть отменены парижским Апелляционным судом и французским Верховным судом, которые должны обеспечивать соблюдение индивидуальных прав («право защиты»).

После предоставления отчета следователям Совет по конкуренции сам решает, начинать судопроизводство или нет. Судопроизводство в Совете по конкуренции может быть начато различными способами:

- Совет по конкуренции может действовать по своим собственным полномочиям;
- министр экономики может направить действия на рассмотрение Совета по конкуренции;
- любая компания или другой субъект, пострадавший в результате антиконкурентных действий, может инициировать судопроизводство в Совете по конкуренции;
- зарегистрированные ассоциации потребителей могут также инициировать судопроизводство.

Предполагается использование трех типов процедуры: обычная процедура; упрощенная процедура; «чрезвычайная» процедура.

При обычной процедуре следователи проводят расследование по заявлению, и это может иметь результатом формальное обвинение, которое высылается обвиняемому, имеющему затем двухмесячный период, в течение которого он консультируется по своим материалам с официальными лицам в Совете по конкуренции и высказывает свои соображения. Совет по конкуренции составляет доклад, посылаемый обвиняемому, который получает следующий двухмесячный период, в течение которого составляет в ответ меморандум. После этого Совет по конкуренции решает начинать или нет судебное преследование против обвиняемого.

В соответствии со ст. 22 Закона 1986 г. *упрощенная процедура*, которая осуществляется по докладу следователя, может быть использована Советом по конкуренции, если (1) случай простой, или (2) действия оказывают влияние только на небольшой географический регион, или (3) Совет по конкуренции часто принимает решения по таким вопросам. Максимальное наказание в таких случаях не может превышать 5000 тыс. франц. фр. на каждую сторону, участвующую в запрещенных действиях.

«Чрезвычайная» процедура дает право Совету по конкуренции выдать предписание, если этого просят министр экономики, жалобщик или зарегистрированная ассоциация потребителей.

Подобные меры применяются, только если пресекаемые действия влекут немедленные и опасные воздействия на экономику в целом, отдельный сектор или интересы потребителей, или на подавшую жалобу компанию.

В соответствии со ст. 15 Закона 1986 г. стороны и министр экономики могут в течение месяца с момента объявления решения подать апелляцию на решения Совета по конкуренции в парижский Апелляционный суд, который выделил одно из своих подразделений для рассмотрения таких вопросов. На этой стадии вопросы, возникшие в сфере регулирования конкуренции, рассматриваются как часть общего гражданского законодательства и подпадают под контроль Верховного суда.

5. Санкции. Согласно ст. 9 Закона 1986 г. соглашения, относящиеся к ограничительной деловой практике или злоупотреблению доминирующим положением, аннулируются и не имеют юридической силы. Совет по конкуренции может наложить административные санкции на компании, осуществляющие запрещенные действия или злоупотребляющие своим доминирующим положением, но не вправе возмещать ущерб. Совет по конкуренции может наложить штраф, который для компаний может достигать 5% оборота последнего финансового года, реализованного на французской территории, а для других типов сторон (например Объединений предпринимателей) составлять 10 млн франц. фр.

Штрафы должны быть пропорциональны серьезности нарушений, их воздействию на французскую экономику и важности той роли, которую играли участвовавшие в этом компании. Парижский Апелляционный суд должен точно соблюдать, чтобы этот принцип применялся; кроме того, он обязан аннулировать штрафы, которые сочтет чрезмерными. Новый закон, датированный 32 декабря 1992 г.

(вступивший в силу с 1 июля 1993 г.), усиливает эту политику посредством четкого утверждения принципа пропорциональности ст. 13 Закона 1986 г.

Любая сторона, понесшая ущерб в результате антиконкурентной практики, может возбудить иск в коммерческом или гражданском суде по отмене соглашения и/или с целью возмещения убытков.

Статья 17 Закона 1986 г. предусматривает, что уголовные санкции могут быть применены к лицам, которые мошенническим образом играли личную и решающую роль в создании концепции, организации или применении ограничительной деловой практики или злоупотреблении доминирующим положением (тюремное заключение от 6 месяцев до 4 лет и/или штраф в размере от 5000 до 50 тыс. франц. фр.).

3. Бельгия

Закон о защите экономической конкуренции (The Law on the Protection of Economic Competition) был принят в 1991 г. (вступил в силу с 1 апреля 1993 г.), заменил Закон от 27 мая 1960 г. «О защите прав против злоупотребления доминирующим положением и экономической властью».

Как указано в законе, он был принят «в целях поощрения добросовестной конкуренции между фирмами-производителями товаров и услуг, с тем чтобы обеспечить гарантии таким фирмам в планировании и развитии их деятельности, в нормализации цен на рынке товаров и услуг, стимулировании прогресса в экономической сфере для лучшего удовлетворения личных и общественных потребностей».

Если Закон 1960 г. создавал административную систему для введения в силу специфических запрещений злоупотребления доминирующим положением, то Закон 1991 г. коренным образом изменил принципы этой системы и заменил ее общей системой запрещений, включающих: ограничительную деловую практику; злоупотребление доминирующим положением; предварительный контроль концентрации.

Полномочиями по выработке решений были наделены только «административные трибуналы», полностью независимые от министерства экономики и подлежащие контролю со стороны Брюссельского Апелляционного суда и Верховного суда (обычным судебным порядком). Специальные национальные нормы были заменены системой, моделирующей Законодательство ЕС в сфере конкуренции.

Закон 1991 г. содержит следующие разделы: ограничительная деловая практика; доминирующее положение; процедуры расследования и применения; санкции.

1. Ограничительная деловая практика. Закон 1991 г. в ст. 2 (§ 1), также как и в ст. 85 (1) Договора ЕС, запрещает все договоры между предприятиями, решения ассоциаций предприятий и согласованные действия, которые имеют своей целью или последствием предотвращение, ограничение или искажение в значительной степени конкуренции на бельгийском рынке или в существенной его части, а также содержит список запрещенных действий, таких как:

- фиксирование цен и фиксирование условий торговли;
- контроль производства, рынков, технического развития и инвестиций; –раздел рынков;
- применение неравноценных условий к эквивалентным сделкам и связывание их условиями.

Изыятия

Согласно закону 1991 г. никакие сектора не исключаются и, следовательно, банки, страхование, сельское хозяйство и транспорт подпадают под

действие закона. В соответствии со ст. 2 (§ 3) изъятия из запрещения предоставляются, если соблюдены те же самые четыре условия, что и по ст. 85 (п.3) Договора ЕС. При этом в первое условие добавлены следующие альтернативы:

(1) практика должна:

- вносить вклад в улучшение производства или распределения товаров;
- способствовать техническому или экономическому прогрессу;
- предоставлять малым и средним предприятиям возможность усилить их конкурентные позиции на соответствующем рынке или на международном рынке;
- потребитель должен получать справедливую долю создающихся выгод;

(2) практика не должна закреплять применение ограничений к предприятиям, относительно которых не существует прямой необходимости;

(3) такая практика может не представлять таким предприятиям возможность конкуренции

относительно существенной части рассматриваемой продукции.

Изъятия по Закону 1991 г. могут быть предоставлены на индивидуальной основе (после уведомления) Советом по конкуренции или являться результатом групповых изъятий, предоставленных министром экономики, аналогичных указанным в ст. 85 (п.3) Договора ЕС.

Правило минимума

Согласно Закону 1991 г. (ст. 2 § 1) запрещается практика, которая ограничивает конкуренцию до существенной степени. В то же время в ст. 5 этого закона содержится положение о том, что ограничительная деловая практика является минимальной, если все вовлеченные в нее предприятия являются малыми или средними компаниями, что определяется на основе их балансов, публикуемых в годовых отчетах. Малыми и средними компаниями считаются те, в которых не превышают:

- (1) среднее число работающих в течение соответствующего периода – 50 человек;
- (2) годовой оборот (исключая налог на добавленную стоимость) – 170 млн бельгийских фр.;
- (3) общий баланс – 85 млн бельгийских фр.; численность работающих – 100 человек. Для банков и страховых компаний, согласно Закону 1991 г., презумпция минимума должна применяться независимо от суммы оборота.

2. Доминирующее положение. Согласно Закону 1991 г. (ст. 3) запрещено только злоупотребление доминирующим положением одним или более предприятиями на бельгийском рынке или на существенной его части. Положение об овладении или усилении доминирующего положения включено в статьи о контроле за концентрацией. Доминирующим положением считается положение, которое позволяет предприятию препятствовать поддержанию реальной конкуренции и действовать в значительной степени независимо от своих конкурентов, поставщиков или потребителей.

Злоупотребление доминирующим положением определяется так же, как и в ст. 86 Договора ЕС, и включает: несправедливые цены или условия торговли; ограничения производства, рынков и технического развития; применение неравных условий в равноценных сделках и их связывание.

Презумпция минимума для малых и средних компаний применима также к злоупотреблению доминирующим положением.

3. Процедуры расследования и применения.

Отсутствие особых секторов

Никакие сектора не исключаются из действия Закона 1991 г., чтобы гарантировать равный подход ко всем экономическим секторам. Поэтому банки, страхование, сельское хозяйство и транспорт подпадают под действие Закона 1991 г., хотя в нем утверждается, что может быть установлено специфическое изъятие секторов способом группового изъятия.

Государственные и частные предприятия, которым органами власти предоставлены специальные или исключительные права (например, сектор энергетики, телекоммуникаций и исключительные концессии), также подпадают под действие Закона 1991 г. до той степени, пока исполнению их специальных целей, определенных законов, не создаются помехи.

Органы власти, осуществляющие контроль за конкуренцией

Служба конкуренции является подразделением в рамках министерства экономики и несет ответственность за процесс расследования.

Служба может проводить расследования по своей собственной инициативе и по запросу предприятий (процесс уведомления) жалобщиков, Совета по конкуренции, министра экономики и специальных органов, ответственных за контроль над отдельными секторами. Для расследования не установлено никакого лимита времени. Служба должна, во-первых, принять решение о принятии к рассмотрению запроса. Негативное решение может быть отклонено Советом по конкуренции. Если запрос принят, то Служба проводит свое расследование, имея возможность запрашивать информацию и проверять ее на месте. В заключение Служба должна представить Совету по конкуренции обоснованный доклад с конкретными предложениями.

Совет по конкуренции является административным органом, ответственным за выработку решений. Он состоит из 12 членов, шесть из которых являются судьями (включая президента и вице-президента), а шесть других выбираются в силу их компетентности в вопросах конкуренции. Копия доклада Службы должна быть послана предприятиям, которых он касается, и жалобщикам (если это необходимо), которые получают возможность ознакомиться с несекретными документами и получить их копии. Не ранее, чем через месяц после получения копии доклада проводится слушание, на котором заслушиваются: компании, которых это касается; жалобщики, если они просят об этом; другие лица, которых захочет выслушать Совет; другие лица, представляющие в связи с этим вопросом

существенный интерес.

Совет может принять относительно ограничительной деловой практики и злоупотребления доминирующим положением следующие решения:

(1) *при отсутствии ограничительной деловой практики или злоупотребления доминирующим положением:*

- а) негативное очищение (если о практике подано уведомление);
- б) негативное решение (в других случаях);

(2) *при наличии ограничительной деловой практики или злоупотребления доминирующим положением:*

а) предписание;

б) только для ограничительной деловой практики – индивидуальное изъятие. Совет может отозвать изъятие если обстоятельства изменились; в случае несоответствия условиям изъятия; в случае мошенничества или фальшивого заявления; в случае злоупотребления изъятием;

с) наличие положения об изъятии по Договору ЕС.

Президент Совета по конкуренции может вмешиваться в процесс расследования, проводимого Службой для санкционирования запросов об информации и проверок на местах. Кроме того, он может давать указания о временных мерах для приостановления эпизодов ограничительной деловой практики или злоупотребления доминирующим положением, которые в данный момент расследуются. Министр и жалобщик могут запросить о таких мерах, если необходимы неотложные меры для предотвращения непоправимого ущерба.

Комиссия по конкуренции – вновь образованный консультативный орган в рамках Центрального Совета по экономике, состоящего из равного количества членов – представителей промышленности, сельского хозяйства и торговли, с одной стороны, и представителей наемных работников – с другой стороны. Его консультативная роль ограничена общими вопросами законодательства о конкуренции, предложениями по изменению законов, королевских декретов по применению законов и групповых освобождений, он не вмешивается в конкретные случаи применения закона. Тем не менее Совет должен информировать Комиссию обо всех случаях, представленных на рассмотрение Службы. Комиссия может требовать идентификации предприятий, вовлеченных в процесс, а также юридического обоснования расследования. Эта процедура означает обязательную информированность заинтересованных деловых кругов и союзов о незаконченных случаях.

Министр экономики не вмешивается в отдельные эпизоды процесса применения закона. Его основной ролью по исполнению Закона 1991 г. является выдача по получении докладов Службы, предложений Совета и рекомендаций Комиссии групповых изъятий.

Обращения пострадавших сторон

Национальные суды могут применять Закон 1991 посредством объявления ограничительной деловой практики недействительной и неправомочной или путем выдачи запрещений или вознаграждения ущерба. Закон 1991 г. может быть также применимым посредством специального судопроизводства под председательством президента коммерческого суда, согласно закону о законной торговой практике. Национальные суды должны сообщать все свои решения, связанные с применением Закона 1991 г, в Совет.

Национальные суды могут также обращаться по специальным вопросам законодательства в Брюссельский апелляционный суд для получения предварительных указаний. Мнение Апелляционного суда по юридическим вопросам обязательно для суда, который рассматривает вопрос. Апелляционный суд может предложить Службе провести расследование. Брюссельский апелляционный суд обладает исключительными полномочиями по слушанию заявлений, оспаривающих решения Совета и его президента.

4. Санкции. Уголовные санкции предусматриваются только за использование или раскредитивание документов или информации, полученных по Закону 1991 г., с другими целями, чем применение закона. Другие нарушения Закона 1991 г. наказываются только административными штрафами и наказаниями, а для ограничительных соглашений – аннулированием. Административные штрафы (максимум 10% от оборота) и периодические штрафные платежи (максимум 250 тыс. бельгийских фр. в день) могут быть наложены за нарушение правил конкуренции. Меньшие административные штрафы (между 20 тыс. и 100 тыс. бельгийских фр.) могут быть наложены Советом за различные виды процедурных нарушений (например, фальшивую или неполную информацию, несоблюдение обязательств об уведомлении о концентрации).

Запретительные соглашения или решения по закону аннулируются и признаются недействительными. Аннулирование может быть инициировано стороной соглашения и оно является недействительным не только между его сторонами, но и относительно третьей стороны. Однако это относится к условиям, нарушающим запрещение (ограничение конкуренции). Если такие условия содержат само существо соглашения, то в этом случае соглашение может быть объявлено аннулированным и не имеющим законной силы.

14.1.4. Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства

Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства осуществляется в разных странах по-разному:

- в США, Японии, Франции, Бельгии, Швейцарии, Канаде вопрос о нарушении законодательства возникает в случае обращения с иском заинтересованных фирм или государственных органов;
- в скандинавских странах, Австрии, Испании, в ЕС действует, помимо вышеуказанного, процедура обязательного оповещения (нотификации) самими сторонами о наличии в заключенных ими соглашениях или контрактах ограничительных условий или, более того, обязательна регистрация таких соглашений в специальном реестре соглашений или реестре картелей. Правда, такая обязанность не всегда соблюдается.

К числу санкций, согласно законодательству об ОДП, относятся:

- запрещение осуществления определенных форм ограничительной практики;
- предписание или рекомендация о мерах по восстановлению свободной конкуренции (по повышению цен, предоставлению лицензий);
- признание заключенного соглашения или контракта купли-продажи юридически недействительным полностью или частично;
- возмещение по частному иску причиненных убытков;
- взыскание штрафа (в Германии – 1 млн марок, в США – 1 млн долл., в Японии – 5 млн. иен);
- уголовные санкции при открытии уголовной процедуры.

В странах, где предусмотрены судебные процедуры, административные органы, установив факт нарушения законодательства, рекомендуют определенные меры, при несоблюдении которых возбуждают дело в суде либо сразу подают судебный иск.

К административным органам относятся:

в США – Управление по борьбе с антитрестовской деятельностью министерства юстиции;
в Англии – Генеральный директорат по справедливой торговле.

Судебными органами являются:

в США – Федеральный окружной суд;
в Швейцарии – Федеральный суд;
в Англии – Суд по делам ограничительной практики;
в Швеции – Суд по рыночным делам;
в Испании – Суд по защите конкуренции.

Большая часть споров, как показывает практика, разрешается на стадии административного разбирательства в процессе переговоров с нарушителем и заканчивается его согласием изменить условия соглашения или отказаться от незаконных действий.

Считается, что эффективность использования законодательства по ОДП невысока по следующим причинам:

- содержание самих норм предоставляет легальные основания обхода запретительных положений;
- практика применения норм административными и судебными органами используется в интересах крупнейших фирм;
- на национальном рынке борьба с антиконкурентной деятельностью направлена против средних и крупных немонополизированных фирм;
- на мировом рынке при обострении конкуренции законодательство используется в качестве средства протекционизма.

Предъявление иска о недобросовестной конкуренции конкретной фирмы связано с крупными расходами на проведение расследования, возбуждение судебного иска, вынесение судебного решения и его исполнение. Поэтому прежде чем пойти на такой шаг применительно к конкуренту, фирма подсчитывает соотношение расходов и выгод, которые она может получить в случае, если выиграет

судебный процесс. Дать оценку и доказать, что деятельность фирмы носит антиконкурентный характер, трудно: для этого должны быть определенные критерии, которыми могут пользоваться административные органы и суды, рассматривающие споры по обвинению фирм в применении ОДП.

В США обвинения фирм в торговле по ценам ниже издержек производства принимаются только в том случае, если речь идет об издержках на единицу продукции. А такие данные конкуренту получить практически невозможно. Федеральная комиссия по торговле США, рассматривая антitrustовские дела (antitrust cases), часто делает заключение о том, что в данном случае не усматривается «злонамеренность» обвиняемого или нет оснований полагать, что фирма нанесла вред конкуренции. В таких случаях Комиссия ограничивается констатацией факта, что фирма в действительности контролирует большую часть рынка.

Антимонопольная политика достаточно эффективно противодействует картелям. Фирмы, договаривающиеся о поднятии цен, в случае обнаружения сговоров подвергаются уголовному преследованию. С другой стороны, если картельное соглашение удалось сохранить в секрете, оно не может быть использовано в суде в качестве юридического документа, а следовательно, нарушителя такого соглашения нельзя легально привлечь к ответственности.

Фактором демополизации рынка выступает так называемая недобросовестная практика – традиция членов картелей недобросовестно относиться друг к другу. Первоначально члены картеля заинтересованы в сокращении производства с целью повышения розничных цен. За членом картеля обычно закрепляется определенная доля (квота) производства товара. Однако каждый участник картеля, как правило, пытается втайне превзойти ее, что впоследствии влечет за собой распад картеля. Считается, что стимулы к конкуренции настолько устойчивы, что участники картеля рано или поздно постараются обойти условия картельного соглашения и оно потеряет силу. Поэтому картелям свойственна неустойчивость: одни картели распадаются, другие возникают.

В США существуют официально санкционированные и даже навязанные правительством картели, в частности, в производстве такой сельскохозяйственной продукции, как табак, апельсины, арахис.

Многие считают, что всегда будут существовать фирмы, пытающиеся с помощью картельного или других видов соглашений получить сверхприбыль, а также естественные монополии, для которых невозможна полностью конкурентная среда. Это означает, что антимонопольная практика в развитых странах носит противоречивый характер. Для США, Канады характерно развитие различных форм законодательства, состоящего в регулировании условий конкуренции и ограничении монополизации. Для многих стран Западной Европы основной формой вмешательства государства в сферу отношений внутри частного бизнеса являются законы, официально санкционирующие картельные и другие ограничивающие конкуренцию соглашения под эгидой государства, но не устанавливающие контроль за их последствиями. В действительности это означает, что антимонопольная политика проводится с целью минимизировать негативные последствия ограничительной деловой практики, одновременно используя ее преимущества и прежде всего в инновационном процессе, вызывающем активность предпринимательства.

14.2. Регулирование концентрации и отраслевого перелива капитала в ЕС

Поскольку монополия на рынке возникает в первую очередь на основе концентрации производства и капитала, одним из важнейших средств антимонопольной практики является контроль за слияниями и поглощениями. Слияния фирм обычно ведут к повышению экономической эффективности производства. Сам рост масштабов фирмы обуславливает экономию на производственных издержках, улучшение организационной структуры и деятельности функциональных служб. Вертикальная интеграция улучшает организацию поставок комплектующих изделий или организацию сбыта конечного продукта, а также содействует решению финансовых проблем фирм-участниц слияния. Слияния в определенных условиях способствуют усилению конкуренции, в особенности в тех случаях, когда слияние двух фирм порождает сильного конкурента. Слияния содействуют повышению уровня менеджмента, если приобретается слабая фирма, имеющая малоэффективное управление. Тогда высокоорганизованная компания путем приобретения контрольного пакета акций устанавливает жесткий контроль за деятельностью управляющих, добиваясь их эффективной работы.

Процесс концентрации производства служит важным фактором развития интеграционных процессов и повышения эффективности экономики. Поэтому задачей органов ЕС является создание препятствий для чрезмерной концентрации экономической власти. При этом запрещается не сам по себе процесс

концентрации, а злоупотребления, вытекающие из захвата доминирующих позиций. В декабре 1989 г. была принята Инструкция № 4064/89 о наделении Комиссии ЕС правом контроля за слияниями и объединениями фирм стран-членов, дополняющая статьи 85 и 86 Римского договора. Этот документ предоставил Комиссии право осуществлять предварительный контроль за сделками по слиянию и поглощению. Объектом регулирования стали крупные слияния. Фирмы должны заранее поставить Комиссию в известность о предстоящем слиянии или поглощении. Предварительное заключение об отсутствии нарушения правил конкуренции выдается Комиссией в течение четырех недель после представления документов о соглашении. При наличии сомнений условия сделки рассматриваются в течение последующих четырех месяцев.

В сентябре 1990 г. вступил в силу закон о контроле за слиянием фирм, в основу которого была положена Инструкция 4064/89 (далее Инструкция). Согласно Инструкции дела о слияниях и поглощениях фирм, действующих на территории Общего рынка, передаются в ведение Комиссии ЕС, в то время как у национальных органов контроля отнимается большая часть компетенции в этих вопросах. Комиссия должна быть уведомлена о слиянии или поглощении фирм в масштабах ЕС. Инструкция № 2367/90, которая ввела в действие Инструкцию № 4064/89, определяет содержание уведомлений, временные пределы в отношении уведомлений и процедуры, имеющие отношение к заслушиванию участвующих сторон.

Комиссией были также изданы два извещения, содержащие подробные пояснения новых положений Инструкции. В первом извещении определяется разница между «концентрирующимися» и «кооперирующимися» совместными предприятиями. Концентрирующиеся совместные предприятия выполняют все функции самостоятельной экономической единицы, действующей на постоянной основе без согласования конкурентного поведения сторон, составляющих совместное предприятие. Кооперирующиеся предприятия имеют целью или результатом деятельности координацию конкурентного поведения предприятий, сохраняющих свою независимость. Во втором извещении приведены указания, дополнительно ограничивающие меры по приобретению одной компанией другой. Комиссия должна быть уведомлена о слиянии или поглощении в течение одной недели с момента принятия решения, объявления публичных торгов или покупки контрольного пакета акций в зависимости от того, что наступит раньше.

В случае если слияние не создает препятствий для нормальной конкуренции, Комиссия должна объявить свое решение по этому вопросу в течение одного месяца. Этот срок может быть продлен до 6 недель, если одно из государств-членов обратится в Комиссию с информацией о том, что предполагаемое слияние грозит создать или усилить доминирующее положение какой-либо компании на отдельном рынке на его территории.

Когда предполагаемое слияние может негативно повлиять на конкуренцию, Комиссия в течение 1 месяца или 6 недель принимает решение о начале судебного разбирательства по вопросу предполагаемой сделки. Это разбирательство проходит в течение следующих 4 месяцев. За это время Комиссия должна объявить сделку соответствующей или несоответствующей законам ЕС. В последнем случае Комиссия запретит сделку. Отсчет времени начинается на следующий день, после того как Комиссия получит уведомление. Однако, если информация, содержащаяся в уведомлении, приводит недостаточное количество фактов, Комиссия может не начинать отсчет времени до тех пор, пока не получит все данные. В этом случае Комиссия запрашивает недостающие сведения о договаривающихся сторонах и устанавливает точную дату, к которой вся информация должна быть получена. Если сторона не предоставила полную информацию в срок, определенный Комиссией, либо отказалась сотрудничать в расследовании, либо стороны не сообщили об изменениях фактов, о которых говорится в уведомлении, Комиссия может приостановить отсчет четырехмесячного срока. Отсчет возобновляется, когда причина отсрочки устранена. Непредоставление в течение отведенного времени необходимой информации может привести к признанию сделки по слиянию компаний недействительной. Комиссия имеет полномочия наложить штраф на те предприятия, которые не подчиняются ее требованиям или предлагают неверную или вводящую в заблуждение информацию. Слияние должно быть осуществлено как минимум через 3 недели с момента подачи уведомления. Комиссия может увеличить этот период на срок, пока не будет принято окончательное решение.

Правила, контролируемые слияния и поглощения фирм в ЕС

1. *Рамки контроля.* Инструкцией предусмотрено, что слияние наступает, если:

- два или более ранее независимых предприятия объединяются в одно независимое предприятие;
- лицо, контролирующее предприятие, приобретает частичный или полный контроль над другим

предприятием.

Под «контролем» понимается возможность каким-либо способом оказывать решающее влияние на предприятие, используя:

- собственность на активы или права на их использование;
- права и соглашения, касающиеся решающего влияния в вопросах состава органов правления, голосования и принятия решений.

Таким образом, эффективный контроль может осуществляться даже при наличии менее 50 % голосующих акций. В каждом случае Комиссия принимает индивидуальное решение по вопросу о возможности покупателя осуществлять решающее влияние на деятельность предприятия. В одном случае Комиссия решила, что наличие 39% акций в компании, где оставшиеся ценные бумаги были сильно распылены (следующий крупный пакет составлял 4 %), было достаточно для осуществления решающего влияния. Комиссия также приняла решение, что слиянием может считаться переход контроля от объединенного правления совместного предприятия к единоличному.

При осуществлении слияния необходимо определить, является ли оно сделкой в масштабах ЕС. Если да, то будет применяться Инструкция. Слияние оценивается исходя из размеров мирового оборота, оборота в пределах ЕС и его географического распределения. Исключения составляют чисто национальные слияния. Если каждое из объединяющихся предприятий достигает двух третей своего совокупного оборота в пределах ЕС за счет деятельности в одном и том же государстве-члене, слияние будет признано чисто национальным и не будет подчиняться Инструкции. Совокупный мировой оборот подсчитывается из суммы, полученной объединяющимися предприятиями в предыдущем финансовом году после продажи товаров и услуг (после вычета скидок, НДС и других налогов, напрямую связанных с оборотом). Расчет оборота должен включать не только оборот компании, являющейся стороной, участвующей в слиянии, но и группы, к которой она принадлежит, т. е. тех предприятий: (1) контрольным пакетом которых владеет данная компания; (2) которые владеют ее контрольным пакетом; (3) остальных предприятий, которые подчинены (1) и (2). Если слияние представляет собой приобретение филиала или какой-либо другой части компании, рассматривается только оборот, относящийся к этой части компании.

Особые отрасли. В случае с банками, другими кредитно-финансовыми учреждениями и со страховыми компаниями оборот не подсчитывается, а расчеты производятся на базе соответственно соотношений совокупных активов или страховых взносов.

Обязательное уведомление. О слиянии в размерах ЕС необходимо уведомить Комиссию в течение одной недели с момента принятия решения, объявления публичных торгов или приобретения контрольного пакета. Условное соглашение в большинстве случаев будет признано «соглашением», если оно легально связывает стороны и ни одна из сторон не имеет права по своему усмотрению расторгнуть его. Письма о намерении заключить сделку, не связывающие стороны обязательствами, не будут рассматриваться как «соглашения».

Комиссия посылает копию уведомления каждому государству-члену, а также публикует краткое объявление о слиянии в «Официальном журнале», приглашая заинтересованные стороны выразить свое отношение к событию. Уведомление должно быть составлено в соответствии с Приложением к Инструкции № 2367/90. Это называется формой СО и требует информации о корпорации и рынке. Объем и сложность этой информации подразумевают, что сторонам необходимо учесть все, что нужно включить в уведомление, на самой ранней стадии планирования процесса объединения. Комиссия имеет право отказаться от получения информации, которая недоступна или не необходима для ее исследования. На практике это право часто используется, что является одним из наиболее важных стимулов для сторон, чтобы связаться с Комиссией и обсудить информацию, которая должна быть предоставлена в уведомлении.

По каждому рынку, который оказывается затронутым, необходима подробная информация. Затронутыми рынками называются те, на которых объединившаяся компания занимает долю в 10% и более по производству соответствующего продукта (горизонтальные отношения), или когда каждая сторона занимает 10% рынка, который входит или включает в себя рынок, на котором действует ее партнер (вертикальные отношения). Стороны должны предоставить подробную информацию по каждому затронутому рынку за последние 3 года. Ими также должна быть предоставлена информация об общих факторах, влияющих на условия на рынке, таких как входные барьеры и научно-исследовательские разработки. Необходима также информация о рынках, на которых доля какой-либо стороны составляет более 25 %. Если информация по форме СО не может быть предоставлена, должны

быть объяснены причины. Например, когда несколько компаний оспаривают право на покупку предприятия, оно может не представлять покупателям всю информацию. Однако после рассмотрения информации, содержащейся в заполненной форме СО, Комиссия проводит переговоры с продаваемой компанией или с третьими лицами, такими как поставщики или покупатели, для получения дополнительной информации или мнений по поводу предполагаемой сделки. Кроме того, необходимо предоставить копии отчетов и анализа, проведенных в связи с предстоящим слиянием, включая те, которые показывают долю фирмы на рынке.

2. *Критерии оценки слияния фирм.* Комиссия оценивает слияния исходя из их воздействия на рыночные структуры и конкуренцию в ЕС. Слияния, которые могут серьезно нарушить конкуренцию в ЕС или в его значительной части, объявляются несовместимыми с правилами ЕС и запрещаются. Комиссия должна определить соответствующий рынок продукта и географические характеристики рынка, на котором действуют стороны. После этого Комиссия решает, имеет ли какая-либо из сторон доминирующее положение на рынке, которое будет усилено предстоящим слиянием; предоставит ли слияние возможности для создания доминирующего положения на каком-либо рынке и, наконец, в случае создания или укрепления доминирующего положения, будут ли нарушены условия нормальной конкуренции на всей территории ЕС или его части.

Понятие «доминирование» не определено в Инструкции, но в ней сказано, что доля рынка в 25% и ниже является «указателем» на то, что слияние совместимо с интересами ЕС. На практике Комиссия очень узко определяет соответствующие рынки продуктов. В основном за соответствующий географический рынок принимается вся территория ЕС, но в некоторых случаях национальные рынки рассматриваются отдельно. Однако даже очень высокая доля на рынке (до 80%) может быть признана совместимой с требованием ЕС, если за рынок идет острое соперничество.

3. *Процедуры.* Если в процессе расследования Комиссия придет к предварительному заключению, что слияние вызовет создание концерна, несовместимое с требованиями ЕС, она посылает сторонам письменное заявление о протесте. Комиссия также проводит устные переговоры со сторонами и с заинтересованными третьими лицами. Комиссия поддерживает отношения с государствам и членами на всем протяжении процесса и перед принятием окончательного решения совещается с Консультационным комитетом, в который входят представители всех государств-членов.

4. *Меры против нарушения правил.* (1) Запреты. Комиссия может запретить слияние. Она может также объявить сделку незаконной или принять соответствующие меры, если слияние все-таки произошло. (2) Штрафы. Комиссия может наложить штраф в размере до 10% от оборота сторон, которые совершили сделку, во время подготовительного периода или после того как Комиссия издала запрещение о слиянии, а также на тех, которые отказались выполнить какие-либо действия, предписанные им Комиссией. (3) Гарантии. Стороны могут попытаться избежать принятия Комиссией решения, запрещающего слияние, путем предоставления соответствующих гарантий. На практике гарантии включают: продажу части ценных бумаг конкурирующих компаний; разрыв связей с важнейшим покупателем и реорганизацию отношений при сбыте с предоставлением исключительного права.

Органы контроля за слияниями и поглощениями в ЕС

1. *Комиссия ЕС.* Комиссия несет ответственность за получение обязательных предупреждений о слиянии компании в масштабах ЕС и оценку влияния этих слияний на рыночные структуры и конкуренцию. Комиссия принимает решения исходя из своих оценок и имеет полномочия запретить слияние.

2. *Европейский суд.* Решение Комиссии может быть опротестовано в Европейском суде в Люксембурге. Протест должен быть подан в течение двух месяцев с момента запрещения Комиссией слияния.

3. *Государства-члены.* Основной принцип заключается в том, что государства-члены не могут применять свое законодательство о контроле к слияниям в масштабах ЕС. Однако существуют исключения, когда государство-член может:

- вмешаться, если оно докажет Комиссии, что слияние грозит создать или усилить доминирование, что будет препятствовать для нормальной конкуренции на отдельном рынке на его территории. Комиссия может либо разобраться с делом самостоятельно, либо отослать его в контрольные органы данного государства. Однако Комиссией было отмечено, что дела будут передаваться в руки национальных органов только в случаях, когда соответствующий рынок не может быть защищен никаким другим способом;

- действовать параллельно с Комиссией по вопросам, не касающимся конкуренции. К вопросам, которые считаются Комиссией законными основаниями для вмешательства, относятся: общественная безопасность (например, бизнес, связанный со стратегической обороной); надзор за тем, чтобы банки и другие финансовые институты управлялись высококвалифицированными специалистами; наблюдение за тем, чтобы собственность на информацию не была сильно сконцентрирована. Любые другие вопросы должны обсуждаться с Комиссией, и только после ее согласия государство-член может вмешаться для защиты своих интересов.

И, наоборот, государство-член может попросить Комиссию вмешаться в слияние, которое не достигает масштабов ЕС. Такие запросы могут быть сделаны в течение одного месяца со дня слияния или со дня, когда государству-члену стало об этом известно. На практике маловероятно, что Великобритания или другие государства-члены, у которых есть своя законодательная база по контролю за слияниями, обратятся к Комиссии с подобными запросами, но остальные государства-члены могут использовать такую возможность.

Несмотря на то, что механизм регулирования в данной области еще недостаточно эффективен, все же контроль со стороны ЕС за злоупотреблением доминирующим положением препятствует свободному заключению соглашений с целью монополизации той или иной рыночной ниши. Более того, санкции, применяемые Комиссией к компаниям-монополистам, постоянно ужесточаются, и злоупотребление доминирующим положением становится все более дорогим удовольствием.

В последние годы органы ЕС осуществляют более гибкий подход к согласованной деятельности предприятий. Это связано прежде всего с усилением интеграционных процессов в Европе, с ростом внешней конкуренции. Комиссия чаще стала разрешать заключение картельных соглашений, создание совместных проектов и объединений. Регулирование в данной области распространяется и на все виды экономической деятельности компаний третьих стран на рынке ЕС. Таким образом, принятые унифицированные правила в этой области препятствуют распространению недобросовестной практики в рамках Европейского Союза, в том числе иностранных предпринимателей.

На Комиссию ЕС возложены функции по предварительному контролю за концентрацией производства (под которой понимаются слияния, приобретение контроля и создание определенного вида совместных предприятий). Если она установит, что это может существенно ухудшить конкуренцию, то слияние запрещается. Однако следует отметить, что ни одно из заявленных слияний пока еще не было запрещено. Нарушение правил конкуренции может повлечь за собой штрафы в сумме до 10% совокупного годового оборота предприятий. Юрисдикция ЕС распространяется на компании других государств и в тех случаях, когда они выступают на едином рынке не непосредственно, а через свои филиалы в странах-участницах. По правилам ЕС ответственность за противоправные действия филиалов возлагается на материнские компании.

14.2.1. Законодательство о контроле за слияниями и поглощениями фирм во Франции и Бельгии

1. Франция

Впервые законодательство по контролю за слияниями и поглощениями, приобретениями и предпринимательскими структурами, которые способны нарушить конкуренцию, было принято во Франции в 1977 г. В эту законодательную базу в 1985 г. были внесены изменения, а в 1986 году она была отменена и заменена Постановлением № 861242 от 1 декабря 1986 г. Проверка слияний, носящая антitrustовский характер, является в основном административной процедурой, контролируемой министром экономики, финансов и бюджета. Его решения исполняются Генеральной дирекцией по конкуренции, потреблению и борьбе с экономическими преступлениями. Помощь оказывается также со стороны Совета по конкуренции – консультативного органа. Роль судов значительно ограничена. Только административные суды могут пересматривать решения министра, если тот превысит свои полномочия.

Официальная проверка слияния по Постановлению 1986 г. может происходить перед слиянием, если стороны решили уведомить министра. Слияние может быть проверено и проконтролировано после того, как оно было проведено, с помощью расследований и запретов. В обоих случаях Генеральной дирекцией по отношению к слиянию может быть проведено предварительное расследование. Затем слияние, которое способно привести к образованию концерна, может быть направлено министром в Совет по конкуренции. В этом случае Совет по конкуренции должен удостовериться, действительно ли слияние может сдержать конкуренцию, а если так, то сможет ли вклад этого слияния в экономику

превысить потери от нарушения конкуренции. Подразумевается, что слияние утверждено, если в течение двух месяцев после уведомления от министра не было получено ответа. Однако в случае решения министра перенаправить вопрос в Совет по конкуренции срок увеличивается до 6 месяцев. Если в течение 3 месяцев со дня совершения слияния от сторон не было получено уведомление, министр имеет право оспорить правомочность такого слияния.

Правила, регулирующие слияния и поглощения во Франции

Рамки контроля. Понятие «концентрация», используемое в Постановлении 1986 г., предполагает, что концентрация является результатом какого-либо действия, независимо от его формы, которым передается собственность или владение частью или всеми активами предприятия, правами и обязанностями; или целью или результатом концентрации явилось создание возможностей, определяющее влияние на деятельность одного или нескольких прежде независимых предприятий.

Экстерриториальность

Органы власти во Франции принимают во внимание только влияние на конкуренцию, оказываемое иностранными фирмами на территории Франции. Если есть вероятность оказания отрицательного влияния на конкуренцию, может применяться Постановление 1986 г.

Типы объединений

Определение типа объединений включает две категории сделок: к первой категории относятся сделки передачи имущественных прав от одного владельца к другому – прежде независимому предприятию (например, через слияние, продажу части ценных бумаг или образование филиала в форме совместного предприятия); вторая категория включает соглашения, позволяющие одному предприятию контролировать другое. Эта категория отражает финансовые связи, соглашения по субподрядам и предоставлению исключительных прав на продажу товара.

Порядок рассмотрения слияний

Министр имеет право переслать рассмотрение вопроса о слиянии в Совет по конкуренции, если:

- оно способно ограничить конкуренцию, в частности, путем создания или усиления доминирующего положения на французском рынке или его значительной части; и
- стороны слияния и их филиалы и дочерние компании вместе достигли объема более 25% продаж, покупок или других сделок с соответствующими товарами или услугами во Франции или ее существенной части, или совокупного годового оборота в размере, превышающем 7 млрд франц. фр., в то время как оборот хотя бы двух принимающих участие в слиянии предприятий составляет как минимум 2 млрд франц. фр.

При подсчете доли на рынке или оборота сторон слияния необходимо учесть компании, связанные в финансовом отношении со сторонами сделки. Предприятия могут быть экономически объединены с помощью отношений «материнская компания – филиал», контроля доли ценных бумаг, объединенного правила, тесных финансовых отношений и других подобных связей.

Уведомление

Постановление 1986 г. не предусматривает наличия обязательного уведомления или предуведомления. В нем определяется следующая процедура добровольного уведомления перед слиянием. Уведомление посылается министру в течение трех месяцев со дня, когда слияние вступает в силу. По истечении шестимесячного периода после подачи предуведомления министр уже не имеет права признать слияние недействительным.

Стороны, решившие подать уведомление, должны послать его заказным письмом в Генеральную дирекцию по конкуренции, причем информация о доле на рынке и другая документация должны прилагаться.

Министром может быть отдано распоряжение начать расследование. Начальное расследование ведется Генеральным управлением и предшествует возможной пересылке дела министром в Совет по конкуренции.

Критерии оценки слияний

Совет по конкуренции должен решить, принесет ли слияние, переданное ему на рассмотрение министром, такую пользу экономике, которая компенсирует потери от нарушения конкуренции. Практика показывает, что Совет по конкуренции обычно рассматривает следующие преимущества компании как реальные возможности оказать отрицательное влияние на конкуренцию: восстановление положения сторон после финансовых трудностей; совершенствование производства; поддержание текущего уровня занятости; понижение цен на товары или услуги фирмы и увеличение затрат на НИ-ОКР.

Процедуры и методы расследования

Министр может приказывать начать расследование слияния, соответствующего по своим размерам положениям Главы 6 Постановления 1986. Такими расследованиями руководят чиновники Генеральной Дирекции по конкуренции или докладчик от Совета по конкуренции. Полномочия Генеральной дирекции включают возможность доступа во все производственные помещения, право изучать бухгалтерские книги, счета, делать их копии, а также конфисковать документы при наличии ордера министра. В процессе расследования чиновники могут использовать как письменные, так и устные опросы для составления отчетов.

Создание препятствий на пути расследования наказывается тюремным заключением сроком от двух до шести месяцев и/или штрафом от 5 до 50 тыс. франц. фр.

Особые сектора. В Постановлении 1986 г. не предусмотрено специальных положений, касающихся отдельных отраслей.

Меры против нарушения правил

После того, как Совет по конкуренции высказал свое мнение по поводу слияния, министр вносит окончательное решение о его действительности или недействительности. Министр имеет полномочия запретить проводить слияние; или, в случае с уже имевшим место слиянием, может признать его недействительным. С другой стороны, министр может заставить предприятия подчиняться определенным условиям и подавать ежегодные отчеты о том, соблюдаются ли эти условия. Он вправе потребовать от сторон изменить или завершить сделку и принять необходимые меры для того, чтобы восстановить достаточный уровень конкуренции на рынке.

Решение министра запретить или аннулировать сделку может быть обжаловано в административных судах, как и любое другое административное решение. В отличие от этого мнение Совета по конкуренции не может быть оспорено, так как оно рассматривается именно как совет, а не как руководство к действию.

Национальные органы контроля за слияниями и поглощениями

Постановлением 1986 г. министру экономики предоставлены полномочия контролировать объединения предприятий. Его решения по делам о конкуренции исполняются Генеральной дирекцией по конкуренции. В составе Генеральной дирекции находится Комитет по юридическим и политическим делам, связанным с конкуренцией. Этот Комитет приводит в исполнение указания министра экономики по вопросам контроля за слияниями. Он, таким образом, решает, послать или не послать дело в Совет по конкуренции для проведения расследования и какие меры принять после того, как из Совета будет получен ответ.

При выработке решения относительно слияния министр экономики может сотрудничать только с министром соответствующей отрасли хозяйства, чье мнение не зависит от мнения Совета по конкуренции. В случае если такой министр не согласится с мнением министра экономики, они должны начать переговоры и оба подписать окончательное решение.

Совет по конкуренции решает, восполнит ли предполагаемое объединение (слияние) ущерб, нанесенный экономике ограничением конкуренции. Его решения носят совещательный характер, и министр экономики вправе им не следовать при обсуждении вопроса о конкретном слиянии. Совет по конкуренции может начать расследование только по рекомендации министра экономики.

2. Бельгия

Правила контроля за слияниями и поглощениями фирм в Бельгии содержатся в Законе о защите конкуренции, принятом в 1991 г. (вступил в силу 1 апреля 1993 г.).

До принятия этого Закона в Бельгии не было законодательства, контролирующего слияния и поглощения. Единственный юридический документ, который применяется в делах, связанных со слияниями, был закон о защите экономики от злоупотреблений экономической властью 1960 г., касающийся злоупотреблений экономической властью, уже имеющейся у компании на территории Бельгии. Однако закон 1960 г. не имел дела с

приобретениями одной компанией другой или какими-либо другими способами расширения влияния. Закон 1960 г. был аннулирован 1 апреля 1993 года.

Правила, регулирующие слияния и поглощения в Бельгии

Рамки контроля. Большое количество положений Закона почти дословно (за исключением вступления) повторяет положения Инструкции по контролю за слияниями и поглощениями ЕС (Инструкция 4064/89).

Согласно ст. 9 Закона концентрация происходит, когда:

- два или более ранее независимых предприятия объединяются;
- одно или более лиц, контролирующих как минимум одно предприятие, приобретают прямо или косвенно, через покупку ценных бумаг или активов, по контракту или какими-либо иными способами полный контроль или контроль над частью одного или более других предприятий;
- создается совместное предприятие, которое функционирует на длительной основе, выполняя все функции независимой экономической единицы, и которое не ставит целью координацию конкурентного поведения предприятий, составляющих корпорацию, или между предприятиями, входящими в корпорацию, и совместным предприятием.

По Закону контроль включает ситуацию, когда права, контракты или иные средства делают возможным, принимая во внимание все фактические и законные обстоятельства, оказывать решающее влияние на дела предприятия путем использования, в частности, собственности или прав на использование всех или части активов предприятия; прав или контрактов, касающихся определения состава органов правления предприятия или распределения прав голоса при принятии решений.

Если слияние достигает определенных масштабов, уведомление становится обязательным. Процесс принятия решения ограничен строгими сроками. Служба по делам о конкуренции должна приступить к расследованию немедленно по получении уведомления.

В течение одного месяца со дня получения уведомления Совет по конкуренции должен вынести одно из следующих решений:

- слияние не подпадает под действие закона;
- слияние подпадает под действие закона и допустимо;
- слияние подпадает под действие закона, но вызывает серьезные вопросы, и Совет по конкуренции продолжит дальнейшее расследование.

Если в течение месяца Советом по конкуренции не вынесено решение, слияние считается разрешенным. Если Совет по конкуренции решил продолжить расследование, он должен вынести окончательное решение в течение следующих 75 дней, иначе слияние признается разрешенным.

Уведомление

О предполагаемом слиянии необходимо уведомить, если совокупный мировой оборот объединяющихся сторон превосходит 1 млрд бельгийских фр. и если все предприятия вместе контролируют более 20% соответствующего рынка или его большей части. О слияниях, достигших вышеназванного порога, необходимо уведомить Службу по делам о конкуренции в соответствии с процедурой, которая определяется в течение 1 недели со дня подписания контракта, публикации предложения о покупке или обмене ценными бумагами, приобретения контрольного пакета акций.

До того, как Совет по конкуренции примет решение о разрешении или запрещении слияния, не могут быть приняты никакие меры, ведущие к необратимости слияния или фиксированному изменению рыночной структуры.

Если слияние подчиняется правилам контроля за слияниями и поглощениями ЕС, то оно не подпадает под контроль бельгийских властей.

Критерии оценки слияний

Совет по конкуренции оценивает слияния, подпадающие под юрисдикцию Закона. Он должен запретить объединение, которое создает или укрепляет доминирующее положение компании, отрицательно влияя на эффективную конкуренцию на соответствующем рынке в Бельгии или его значительную часть, за исключением случаев, когда обнаруживается, что тем не менее это приносит определенную экономическую пользу, покрывающую убытки от нарушения конкуренции. При сопоставлении этих факторов Совет по конкуренции должен сравнить общую экономическую заинтересованность и конкурентоспособность вовлеченного промышленного сектора с международной конкуренцией и интересами покупателей.

Процедуры и методы расследования

Расследование начинается Службой по делам о конкуренции:

- при получении уведомления от сторон;
- по запросу Совета по конкуренции или по поступлении жалобы со стороны третьего лица;
- по запросу со стороны определенных правительственных органов;
- по запросу апелляционного суда в случаях, когда этот суд должен вынести предварительное решение по делу, находящемуся в производстве в гражданском суде по поводу разногласий в области конкуренции.

Служба по делам о конкуренции имеет широкие возможности для ведения расследований, включая право запрашивать информацию и проводить немедленное расследование. Отказ от предоставления информации для подобных расследований может привести к наложению штрафа. По завершении расследования Служба по делам о конкуренции составляет отчет, который посылается Советом по конкуренции заинтересованным сторонам (например, принимающим участие в объединении предприятий). Заинтересованные стороны имеют право быть заслушанными Советом по конкуренции.

Особые сектора

Все виды предприятий, включая общественные, подчиняются правилам контроля за слияниями и поглощениями. Специальные требования предъявляются к банкам и страховым компаниям.

Меры против нарушения правил

В дополнение к предварительным мерам, которые принимаются президентом Совета по конкуренции, Совет по конкуренции может наложить следующие штрафы:

- штраф в размере до 10 % от оборота вовлеченных предприятий в случаях, если о слиянии не было получено уведомление; если о слиянии было получено уведомление, но до вынесения окончательного решения компанией были предприняты меры, сделавшие объединение необратимым или значительно изменили рыночную структуру; если стороны не согласились подчиниться решению, объявляющему объединение недействительным;
- штраф в размере от 20 до 100 тыс. бельгийских фр. накладывается в случае, когда стороны умышленно или по неосторожности предоставили ошибочную или искаженную информацию в своем уведомлении или создавали препятствия в процессе расследования.

Органы контроля за слияниями и поглощениями

Основными органами, решающими признать или не признать слияние действительным, являются Совет по конкуренции, который принимает решения, и Служба по делам о конкуренции, ведущая расследования и снабжающая Совет по конкуренции информацией, на базе которой выносятся решения. Дополнительным органом является Комиссия по конкуренции. Она состоит из представителей предпринимателей и работников отрасли, функция которых заключается в том, чтобы советовать: правительству – о введении в силу Королевских указов, которые будут приняты в соответствии с Законом; министру – по вопросам, касающимся конкурентной политики

Комиссия по конкуренции не принимает формального участия в принятии решений по вопросам объединения компаний.

Глава 15. Современные формы и методы регулирования межфирменных рыночных отношений

Высокий уровень транснационализации производства и капитала у фирм-гигантов вносит качественно новые моменты во всю структуру рыночных отношений: с одной стороны, обостряются противоречия и конкурентная борьба между самими гигантами, с другой – им легче прийти к сговору, достичь компромисса. Поэтому, когда речь идет о *межфирменном регулировании рынка*, необходимо иметь в виду, что:

- это проявление межмонополистических отношений как результат господства на мировых товарных рынках крупнейших ТНК;
- политика ТНК расшатывает сложившееся соотношение сил на мировых отраслевых рынках, нарушает межфирменные связи и соглашения;
- ТНК имеют возможность не только воздействовать на экономические процессы, но и диктовать в зоне своего влияния условия покупателям, фирмам-субподрядчикам;
- в отраслях обрабатывающей промышленности, которая благодаря внедрению достижений научно-технического прогресса постоянно поставляет на рынок качественно новые продукты, фирменная структура рынка подвержена постоянным изменениям под влиянием свободной конкуренции.

Конкуренция и соперничество на отраслевых рынках усиливаются под воздействием научно-технической революции: поток новых открытий и нововведений меняет соотношение сил на рынке и, следовательно, устойчивость рыночных позиций отдельных компаний.

Основными формами межфирменного регулирования рынка являются:

- картельные соглашения;
- совместная предпринимательская деятельность;
- проведение крупнейшими фирмами согласованной рыночной политики.

15.1. Картельные соглашения

В современных условиях картели продолжают оставаться важнейшей формой регулирования межфирменных отношений на мировых товарных рынках. Цель межфирменного регулирования рынка в современных условиях – прежде всего согласование между фирмами-гигантами важнейших аспектов рыночной политики, особенно политики цен, ограничения размеров производства, раздела рынков сбыта. Наиболее удобный инструмент такого регулирования – *картельные соглашения*. Можно выделить следующие особенности картельных соглашений:

- сокращение числа участников картелей и изменение их состава (в состав картелей входят крупнейшие ТНК);
- создание специализированных картелей по отдельным продуктам (товарам);
- преобразование картелей в экспортные, на которые не распространяется монопольное законодательство;
- заключение соглашений о специализации производства, обмене патентами и лицензиями; договоров о совместных выступлениях на торгах, сотрудничестве в области научных исследований и разработок, совместном изучении рынков сбыта, выполняющих функции картелей;
- регулирование цен в рамках картеля, которое осуществляется следующими методами:
 - а) фиксируются лишь единые минимальные цены, которые страхуют членов картеля от взаимной ценовой конкуренции, при этом они могут завышать цены в отношении потребителя (международный канатный картель, картели Германии по цветным металлам и полуфабрикатам, по продукции машиностроения, электротоварам и др.);
 - б) проводятся лишь консультации по ценам или устанавливаются стандартные размеры допустимых скидок с цены (например, шведский экспортный картель по целлюлозе, бумаге, картону использовал проведение консультаций; картели Германии по прокату, химикатам, бумаге, картону и текстилю практиковали единые скидки);
- определение порядка платежей, унификация условий расчетов, в том числе размеров коммерческих кредитов (например, картель Германии по текстилю);
- проведение согласованного повышения общего уровня цен (картель по производству урана, хины);
- организация сговоров на торгах – выдвижение поставщика, предлагающего более выгодные условия поставки;
- договорный характер картелей; сохранение хозяйственной и юридической самостоятельности членов картелей;
- осуществление деятельности по регулированию условий продаж и определению цен, по разделу территорий.

В зависимости от принципов, положенных в основу деятельности картелей, предлагается следующая их классификация.

По сфере деятельности и составу участников:

национальные картели (внутренние, экспортные, импортные); международные картели – объединяют фирмы разных стран и национальные картели.

По форме организации:

с единым органом сбыта;

с единым органом по закупкам.

По характеру взаимоотношений участников:

открытые (гласные), тайные (негласные), джентльменские соглашения.

По целям и функциям: раздел рынков сбыта; регулирование цен;

регулирование зарубежных инвестиций; регулирование объемов производства, продаж, видов продукции.

Классификация картелей по сфере деятельности и составу участников.

В 80–90-е годы наблюдалась активизация картельной деятельности. Сейчас официально действует более 500 национальных, экспортных и международных картелей. Основными участниками картелей в современных условиях являются ТНК (они контролируют от 10 до 30% мирового экспорта продукции обрабатывающей промышленности).

Рассмотрим отдельные виды картелей этой группы.

Национальные картели объединяют предпринимателей одной страны и в зависимости от вида картеля выполняют следующие функции:

- внутренние картели действуют на национальных рынках и выполняют протекционистские функции (например, картель по цементу в Голландии, картели по электропроводу, линолеуму, спорттоварам, нейлоновой пряже во Франции). Активизации создания внутренних картелей способствовала международная практика «добровольных» ограничений экспорта, проводимая в США и в других странах. Это связано с тем обстоятельством, что для того чтобы добиться самоограничения экспортной деятельности целой отрасли национального хозяйства, необходима строгая централизация рыночных операций ведущих производителей, что оказывается возможным лишь на картельной основе;
- экспортные картели объединяют национальных предпринимателей и дочерние компании ТНК. Они действуют целенаправленно на конкретные рынки (например, картель по суперфосфату во Франции, по экспорту канатов в Англии, картели по экспорту бумаги, целлюлозы, фибровых плит в США, картель по бумаге в Швеции). Создание экспортных картелей активизировалось, поскольку их стали использовать в целях обхода антимонопольного законодательства. В соответствии с существующим практически во всех развитых странах законодательством фирмы, желающие объединить свои усилия на внешних рынках, не подвергаются антимонопольному преследованию. Такие картели регистрируются как чисто экспортные. Их официальной целью является стимулирование экспортной деятельности мелких и средних фирм. На самом деле господствующее положение в них занимают ТНК. Обследования, проведенные в Германии и Англии, показали, что ТНК были участниками 70% всех зарегистрированных картельных соглашений об экспорте. В США экспортные картели освобождаются от антитрестовского преследования по закону Уэбба–Померена; в них доминируют крупные фирмы высокомонополизированных отраслей с олигополистической структурой. В Испании в рамках экспортного картеля регулируется весь экспорт соды; в Швеции – 75% экспорта упаковочной бумаги и 60% картона; в США – 24% экспорта соды, 60% сажи и 88% серы;
- импортные картели создаются крупными импортерами с целью противостоять экспортерам и прежде всего из развивающихся стран. Например, картели японских фирм по импорту кукурузы из Таиланда, бананов из Гонконга и Тайваня; картель по импорту серной кислоты в Англии; картель по импорту ферромolibдена и вольфрама в Германии; картель по импорту копры и твердых волокон в США; по импорту сахара в Канаде; по импорту лесоматериалов в Бельгии; по импорту шерсти и джута во Франции; по импорту джута в Испании. Импортные картели бывают глобальными, имеющими монопольное право на ввоз конкретных видов продукции, либо противостоят отдельным экспортерам из других стран с целью выторговывания более благоприятных условий на ввоз отдельных товаров. В импортных картелях помимо отечественных фирм участвуют дочерние компании ТНК в соответствующих странах (во Франции в рамках импортного картеля регулируется 80% импорта в страну шерсти).

Международные картели создаются предпринимателями из нескольких стран с целью контроля за экспортом, импортом или экспортно-импортными операциями по отдельным товарам на мировом рынке. На деятельность международных картелей в 80–90-е годы существенное влияние оказывали следующие факторы:

- ужесточение антимонопольного законодательства;
- резкое усиление под воздействием НТР дифференциации продукции и повышение роли неценовой конкуренции;
- появление новых форм регулирования рынка на государственно-монополистической основе;
- жесткие формы картельной координации, которые стали во многих случаях преградой на пути реализации возможностей ТНК самостоятельно захватывать рынки.

В отраслях, выпускающих сравнительно однородную продукцию, международные картели продолжают играть существенную роль. Они доминируют на мировых рынках электротехнического оборудования, неорганических химикатов (включая удобрения и красители), искусственных волокон, металлоизделий, средств водного транспорта, многих видов промышленного сырья и пищевых продуктов. Например, картель по красному фосфору, в который входят ведущие фирмы США, Англии, Канады, Франции и Германии, регулирует экспорт на все основные рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки. Картель по жестким волокнам «Еврокорд», объединяющий основных европейских производителей, ограничивает импорт из развивающихся стран в страны ЕС изделий, изготовленных на

базе натурального волокна. Картель по хинину и хинидину, объединяющий фирмы Англии, Голландии, Германии, Франции, координирует как импортные, так и экспортные операции своих участников. Картель по железнодорожному оборудованию, объединяющий западноевропейские фирмы, проводит единую политику при закупках подвижного состава. Картель по хлопку, также объединяющий западноевропейские фирмы, регулирует импорт хлопка из Японии, Индии, Пакистана, Гонконга, КНР.

При создании международных картелей ТНК обычно действуют через свои подконтрольные компании, расположенные в «антитрестовых гаванах», т. е. там, где организация международных картелей осуществляется на льготных условиях (например, Лихтенштейн). Так, в международном электротехническом картеле участвуют заграничные филиалы «Дженерал электрик» и «Вестингауз электрик», в международных картелях по кабелю – филиалы «ИТТ»; в международном картеле по искусственным волокнам – филиал «Доу кемикл».

Следует выделить следующие новые черты в функционировании международных картелей:

- в рамках руководящих органов наиболее крупных картелей были образованы специальные подразделения, ведающие рынками развивающихся стран. Например, международный картель по кабелю, членами которого являются крупнейшие фирмы из 20 стран, создал комитет, не только ведающий вопросами координации рыночной деятельности, но и наделенный правом регулирования масштабов и направлений инвестиций и передачи технологии стран – членов картеля развивающимся странам;
- картельный сговор между несколькими ТНК реализуется через их дочерние компании в принимающих странах, что вызывает необходимость проводить между ними координацию деятельности и раздел рынков сбыта. Например, международный электротехнический картель, объединяющий 55 ведущих ТНК из 11 стран, имеет в своем составе подразделения по регулированию масштабов и направлений инвестиций за пределами стран базирования участников;
- в рамках международных картелей для координации действий филиалов ТНК на внутренних рынках принимающих стран создаются центры местного значения – «мини-картели», которые применяют групповую ограничительную деловую практику.

Характерная черта современного этапа – формирование новых видоизмененных форм картелей на основе разработки самими фирмами стандартов на выпускаемые ими изделия и утверждение этих стандартов в качестве национальных и даже международных. Выпуск продукции другими компаниями возможен только на основе документации этой фирмы либо соглашений с ней. Соглашения фирм об общих стандартах представляют собой современную видоизмененную форму картельного соглашения, где на первое место ставится не цена, а технические параметры изделия, определяющие его потребительские свойства. Борьба вокруг принятия стандарта, общего для группы компаний, начинается обычно после разработки фирмами опытных образцов, т. е. до этапа серийного производства. Это делается с целью избежать потерь от узости рынка, ограниченного стандартом одной фирмы; достигнуть соглашения с конкурентами о параметрах производства; обменяться с конкурентами планами и рыночной информацией.

Классификация картелей по форме организации. *Картели с единым органом сбыта* обычно создаются в форме акционерного общества, капитал которого принадлежит участникам картеля. Картель делит рынки сбыта и устанавливает уровень цен на мировом рынке. Например, международный азотный картель имеет в качестве единого сбытового органа центральное агентство «Нитрекс». Получаемые им прибыли объединяются в общий пул и распределяются в зависимости от экспортных квот. Вместе с тем входящие в картель фирмы имеют возможность самостоятельно осуществлять часть экспортных продаж по картельным ценам. Картель объединяет производителей Франции, Германии, Италии, Голландии, Бельгии, Австрии, Норвегии, Швейцарии. Тесные связи картель поддерживает с фирмами Англии и Японии. При экспорте в развивающиеся страны «Нитрекс» выступает через свой единый сбытовой орган.

Единые сбытовые органы создали германские экспортные картели по стали, текстилю, продовольственным товарам. Так, западногерманский картель по поташу имеет совместное сбытовое акционерное общество «Кали унд Зальц А.Г.». Международный картель по искусственному шелку имеет сбытовое общество «Юнисель», американский экспортный картель по сере – совместную торговую компанию «Сулэко», которая выступает на внешнем рынке под своим именем, а также осуществляет техническую помощь зарубежным потребителям.

Картели с единым органом по закупкам товаров на мировом рынке создаются в основном

покупателями, осуществляющими регулярные закупки сырьевых и продовольственных товаров в развивающихся странах с целью проведения единой политики низких цен. Например, фирмы Франции и Испании – покупатели джута-сырца производят закупки в Пакистане через созданную в рамках картеля единую торговую организацию.

Классификация картелей по характеру взаимоотношений участников. Распространение и ужесточение антимонопольного законодательства привело к тому, что картели стали обеспечивать скрытность своих операций. Открытых международных картелей в настоящее время немного. Это, например, международный нефтяной картель, объединяющий семь крупнейших нефтяных компаний мира (пять – из США, одну – из Англии и одну – англоголландскую); он осуществляет контроль по всей технологической цепочке от добычи нефти (кроме стран ОПЭК) до сбыта розничным потребителям.

Значительно большее распространение получили *замаскированные*, или *тайные, картели*, сведения о которых обычно не просачиваются в печать. Таким является международный институт чугуна и стали, объединяющий компании 27 стран. Наряду с изучением технико-экономических проблем этот институт предоставляет рекомендации картельного типа в области производства и сбыта продукции черной металлургии (например, о сокращении производства черных металлов в отдельных странах в периоды экономических кризисов). Другим примером замаскированного картеля может служить международное экономическое объединение, в состав которого вошли компании черной металлургии Германии, единственный производитель стали в Голландии – «ХооХовенс» и люксембургский трест «АРБЕД» (80% национального производства стали). Хотя официальные цели этого объединения – предоставление консультаций, обмен информацией о производстве, занятости и другие вопросы, фактически оно выполняет чисто картельные функции.

Картельные соглашения в большинстве случаев не бывают юридически оформленными и носят характер гласного или негласного сговора крупнейших компаний на отдельных мировых товарных рынках. Это объясняется тем, что законодательное запрещение или резкое ограничение картельных отраслевых сговоров как явных, так и тайных, – наиболее распространенный метод борьбы с высоким уровнем монополизации рынка. Этим в значительной степени обусловлено то, что основная часть картельных соглашений ТНК сохраняется в строжайшей тайне и обнаруживается только при наиболее явных злоупотреблениях.

Классификация картелей по целям и функциям. Важнейшей целью картельных соглашений является *раздел рынков сбыта*, осуществляемый в различных формах: путем закрепления рынков по территориальному признаку, квотирования продаж, закрепления клиентуры, привязки импортеров к монопольным источникам снабжения и др. Закрепление за фирмами-участницами картелей рынков сбыта или территориальных сфер влияния – наиболее распространенное условие картельных соглашений. Например, англоамериканский полиграфический картель поделил мировые рынки изданий на английском языке, обеспечив монопольные позиции английских компаний в странах Британского содружества, а американских – в странах Южной Америки, на Филиппинах и зависимых территориях США. Другой пример: международный картель по красному фосфору разделил мировой рынок на пять групп территорий таким образом, что каждая фирма контролировала свою территорию, а в зону, считавшуюся «свободной от конкуренции» (большинство стран Азии и Южной Америки), экспортировали продукцию все фирмы этого картеля.

Метод квотирования продаж обычно применяется как дополнение к территориальному разделу рынков, но может использоваться и самостоятельно. Например, международное картельное соглашение по хинину и хи-нидину предусматривало следующие квоты на экспорт: фирмы Голландии – 42%, Франции – 8, Англии – 26%. Другой пример. Международный картель по урану делит мировой рынок между членами в соответствии с их квотами: канадская группа – 23%, «Ньюфкор» (ЮАР) – 19; «Уранэкс» (Франция) – 19; австралийская группа – 24; «Рио-тинто-цинк» (Англия) – 13%. Из соглашения были исключены внутренние рынки и установлена минимальная цена за фунт урана.

Механизм функционирования системы территориального раздела рынков основывается на системе *защитных оферт*. Если из чужой сферы влияния приходит запрос по поводу заключения сделки, фирма-контрагент должна либо просто отказать от его исполнения, либо назначить клиенту заведомо неприемлемую цену. Так, члены международного картеля по колесным комплектам для железнодорожных вагонов в случае получения запроса с «чужой» территории обязаны послать защитную оферту, содержащую явно завышенные цены, или вообще воздержаться от ответа.

Важной формой раздела рынков сбыта является *распределение фирм-контрагентов* независимо от территориального местоположения, когда за каждым участником картеля закрепляется его клиентура.

Иногда используется более сложный механизм: предоставление заказов в порядке очередности. Так действует международный электротехнический картель. При получении нового заказа по секциям гидрогенераторов и по оборудованию для прокатных станков организуется консультативное собрание членов картеля, которое, оценивая стоимость контракта и соотношение между портфелем заказов каждого очередника и его квотой, определяет, кто из членов картеля будет выполнять заказ. Другой пример: Филиалы «Дженерал электрик», «Ве-стингауз электрик», «Сименс», «Хитати», «АВВ» разделили клиентуру на рынке трансформаторов Бразилии в порядке очередности. Смена очередников производилась на регулярных собраниях членов картеля, причем, получая заказ, первый по очереди участник картеля перемещался в ее конец. Был установлен определенный порядок фиксации цен на трансформаторы. При получении заказа от фирм Бразилии на трансформаторы очередник объявлял наиболее низкую цену, а каждый следующий член картеля устанавливал цену на 3% выше цены каждого предыдущего. Если тем не менее покупатель отдавал предпочтение не очереднику, а другому участнику картеля, последний должен был повысить цену еще на 5%. И только в случае согласия покупателя приобрести товар по цене на 9% выше, чем у очередника, внеочередному члену картеля разрешалось заключить сделку.

Территориальный раздел рынков сбыта создает такую ситуацию, когда на определенном рынке в каждый данный момент один из членов картеля является монополистом, а это влечет за собой повышение цены. Практически таким образом ТНК делят между собой мировые рынки автомобилей, стали, ряда химических товаров, электроники.

Регулирование цен как цель деятельности картеля встречается в основном на рынках стандартно-традиционной продукции: химических волокон, удобрений, ряда видов транспортного оборудования. В 80–90-е годы появилось значительное число картельных соглашений, направленных на установление монополистических сговоров, касающихся зарубежных инвестиционных проектов. Картели берут на себя выполнение и таких функций, как ограничение импортных операций фирм определенной долей рынка; предоставление всеми участниками картеля заранее согласованных скидок; установление всеми участниками дискриминационных завышенных экспортных цен; участие в торгах по тайному сговору; проведение обусловленных закупок или продаж в рамках встречной торговли; раздел рынков с целью привязки импортеров к монопольным источникам снабжения.

ТНК, участвуя в различных ассоциациях, федерациях, союзах предпринимателей, используют их для выполнения функций картелей, а именно: заключения всевозможных тайных соглашений, согласования рыночной политики, цен и пр. Такая практика получила широкое распространение, причем это относится не только к национальным отраслевым объединениям, но и к международным союзам предпринимателей. Например, Международная электротехническая ассоциация – одна из наиболее влиятельных международных картельных организаций – объединяет 55 ведущих электротехнических фирм из 11 стран мира.

Отраслевые союзы предпринимателей разрабатывают *согласованные правила поведения* – соглашения крупнейших компаний отрасли по вопросам цен, ценообразования, объемов производства.

Следует иметь в виду, что в ряде отраслей не все компании участвуют в согласовании политики и взаимодействии. Во многих случаях ценовая политика таких компаний оказывает существенное воздействие на рыночную политику участников соглашений. При этом крупные компании зачастую согласовывают лишь самые общие направления рыночной политики.

15.2. Совместная предпринимательская деятельность

Организация совместной предпринимательской деятельности крупнейшими промышленными компаниями является одной из важных форм регулирования межфирменных рыночных отношений. Она обеспечивает в наибольшей степени приспособление деятельности ТНК к изменяющимся условиям и требованиям рынка. Ввиду высоких расходов на исследования и разработки ТНК стремятся кооперироваться друг с другом, организуя совместные предприятия, сотрудничая в области исследований, обмениваясь лицензиями на новые продукты и технологии и т. д. Часто такие соглашения охватывают компании разных стран базирования и образуют группировки, связанные общими исследовательскими интересами. Этим они стремятся избежать дублирования научных исследований. Поэтому кооперационные соглашения на основе технологических интересов оказываются эффективными с точки зрения издержек производства и часто приводят к значительному росту производительности труда и снижению цен.

Одной из важных форм совместной предпринимательской деятельности является *создание смешанных по капиталу и контролю компаний*, различающихся по целям и характеру деятельности. Однако основной удар ТНК делают на *создание совместных производственных предприятий* для осуществления научно-технического сотрудничества? в том числе для совместного использования патентов и лицензий и реализации соглашений о кооперировании и специализации производства. Создание совместных компаний широко используется для строительства промышленных предприятий, в особенности требующих сложного и дорогостоящего оборудования, больших капиталовложений, окупающихся лишь при производстве в крупных масштабах. Совместные предприятия создаются для налаживания производства новых видов продукции, что связано с известным риском и крупными расходами на освоение новых технологических методов. Они позволяют ТНК сразу ставить под свой контроль новое производство и обеспечивать себя новыми материалами. Добывая сырье и производя первичную его переработку, совместные предприятия выступают как поставщики сырья для их совладельцев. Иногда же, наоборот, в таких предприятиях производится доработка продукции партнеров, причем объединяется и сбыт готовых изделий.

Создание совместных фирм особенно широко практикуется в области разработки месторождений сырья, строительства транспортных сооружений, трубопроводов, а также в нефтепереработке, нефтехимии, химической промышленности, производстве пластмасс, синтетического каучука, алюминия, атомной энергетике. Совместные фирмы создаются и как временные объединения для выполнения крупных контрактов на строительство объектов инфраструктуры. Создание совместных предприятий двумя или несколькими фирмами разных стран используется при выполнении крупных программ разработки и производства авиационной техники, автомобилей, судов. В совместных предприятиях каждый из партнеров имеет долю в капитале, обычно соответствующую объему работ, выполняемых им в рамках проекта. Созданная совместная компания получает основной контракт от покупателя изделия, а затем размещает субподряды среди фирм учредителей на соответствующие виды и объемы работ. Образование совместной компании может преследовать также такие цели, как: обмен между ее учредителями технологией; ускоренное создание и выпуск новых видов продукции; решение проблем специализации производства, экономии на капиталовложениях; проникновение на внешние рынки; использование льготного налогового режима в той или иной стране.

В деятельности авиастроительных фирм встречаются примеры, когда совместная компания создается чисто формально для единственной цели – получения основного контракта от покупателя и передачи субподрядов учредителям. В данном случае совместная компания выполняет роль юридического лица, подписывающего контракт с заказчиком изделия. В качестве примера можно привести создание двух совместных компаний для осуществления сотрудничества по англо-французской программе разработки и производства самолета «Ягуар».

Широко практикуется создание совместных предприятий для разработки и производства новых моделей автомобилей между крупнейшими автомобильными фирмами разных стран. В качестве одного из многочисленных примеров можно привести соглашение, заключенное между государственной автомобильной фирмой Италии «Альфа Ромео» и японской фирмой «Ниссан». Оно предусматривает организацию совместного производства легковых автомобилей, которое осуществляет специально созданная совместная компания «Альфа Ромео-Ниссан аутовенколи» (АРНА). Она построила вблизи Неаполя два новых автосборочных завода. Кузова для сборки поставляются фирмой «Ниссан», а остальные узлы и детали, стоимость которых составляет примерно 80% стоимости готового автомобиля, поставляет отделение компании «Альфа Ромео» – «Альфасюд», находящееся на юге Италии. Сборочные заводы фирмы «АРНА» выпускают 60 тыс. автомобилей в год, 50% которых экспортируется. Продажа автомобилей под маркой «Дацун» производится через существующую сбытовую сеть обеих фирм.

Организация совместных предприятий широко используется для строительства промышленных предприятий, в особенности требующих сложного и дорогостоящего оборудования, больших капиталовложений, окупающихся лишь при производстве в крупных масштабах. Совместные предприятия создаются для налаживания производства новых видов продукции, что связано с известным риском и крупными расходами на освоение новых технологических методов. Они позволяют ТНК сразу ставить под свой контроль новое производство и обеспечивать себя необходимыми материалами. Добывая сырье и производя первичную его переработку, совместные предприятия выступают как поставщики сырья для их совладельцев.

Совместные сбытовые компании обычно создаются двумя или несколькими фирмами,

выпускающими аналогичную продукцию, в целях раздела конкретных рынков сбыта, предоставления взаимной коммерческой информации о рынке, проведения совместных рекламных кампаний, контроля за дилерской сетью. Через такие компании ТНК осуществляют сбыт продукции на тех рынках, где они не имеют собственной сбытовой сети или где существует острая конкуренция по аналогичным видам продукции. Капитал такой компании обычно принадлежит учредителям в определенной пропорции, соответствующей доле закрепленного за ними рынка. Тенденция к созданию совместных сбытовых компаний отражает стремление ТНК к координации и в то же время обеспечению необходимого технического обслуживания товаров как потребительского, так и промышленного назначения.

Таким образом, совместная предпринимательская деятельность международных промышленных фирм в современных условиях превратилась в одну из типичных форм транснационализации производства и капитала и служит средством проникновения крупнейших фирм на рынки других стран и укрепления там своих позиций.

Особенностью современного этапа является то, что совместная предпринимательская деятельность все чаще стала осуществляться конкурирующими компаниями обрабатывающих отраслей промышленности. В качестве примера можно привести создание совместной компании автомобильным гигантом США «Дженерал моторе» и крупнейшей японской компанией «Тоёта» по производству и сбыту легковых автомобилей на американском рынке. Инициативу создания совместной компании проявила «Тоёта». Обе компании согласовывают цены, технологические графики, рыночную стратегию.

15.3. Проведение крупнейшими фирмами согласованной рыночной политики

Характерной особенностью применяемых ТНК форм организации деятельности на мировом рынке является проведение согласованной рыночной политики, касающейся как вопросов установления объемов производства и цен, так и раздела рынка сбыта, источников сырья, сфер влияния.

Основные направления согласованной политики следующие:

В области производства:

- раздел сфер производственной деятельности по отраслям производства;
- раздел продукции на основе соглашений о специализации;
- учет и согласование объемов производства между важнейшими поставщиками однотипной продукции;
- раздел производственных программ между крупнейшими производителями в целях регулирования номенклатуры выпускаемой продукции;
- проведение согласованной политики в области капиталовложений в целях препятствия свободному переливу капиталов и учета материальных и финансовых ресурсов соперничающих фирм;
- раздел рынка на стадии производства (согласование объемов и отраслевых направлений капиталовложений);
- распространение сговоров на зарубежные инвестиционные проекты;
- заключение соглашений о совместном производстве, координации научных исследований и совместном сбыте.

В области научно-технической деятельности:

- заключение соглашений о кооперировании в области НИОКР и производстве новой продукции;
- заключение патентных и лицензионных соглашений, соглашений о предоставлении ноу-хау;
- заключение соглашений о продаже прав на использование зарегистрированных торговых марок (товарных знаков).

В области сбыта:

- определение порядка фиксации мировых цен;
- территориальное закрепление рынков сбыта;
- предоставление взаимных уступок.

Особо следует выделить такую важную сферу регулирования межфирменных отношений, как *принятие мер, препятствующих свободному переливу капиталов*. Препятствиями на пути проникновения новых производителей в другую отрасль являются: величина капитала, необходимая новому производителю для внедрения в отрасль; контроль действующих в отрасли фирм над новейшей техникой и технологией производства, новейшими видами продукции с помощью патентов и технических средств.

Перечисленные направления согласованной политики крупнейших компаний в международной практике относят к методам межфирменного регулирования рынка и называют *согласованными рыночными правилами поведения*.

Согласованные правила поведения обычно носят тайный характер, охватывают все компании отрасли независимо от их размера. Все участники, подписавшие соглашение о правилах поведения, придерживаются в обязательном порядке его условий в отношении цен и объемов производства. Следует отметить, что на практике в период ухудшения конъюнктуры не все компании строго придерживаются таких соглашений (меняют прейскуранты, предоставляют тайные скидки).

На рынках, где преобладающая часть продукции приходится всего на несколько ведущих производителей, согласование рыночной политики упрощается. На рынках, где основная часть производства рассредоточена среди более широкого круга фирм, согласование рыночных действий затрудняется.

Выбор согласованных правил поведения предполагает также одобрение или принятие крупными компаниями единых процедур по вопросам ценообразования: применение единой системы исчисления издержек производства, единой формулы образования цены, единых качественных спецификаций и т. д.

РАЗДЕЛ 6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 16. Государственное регулирование экономического развития и отраслей хозяйства

16.1. Разработка и реализация экономической политики

16.1.1. Суть и содержание государственной экономической политики

Экономическая политика государства представляет собой одно из направлений государственной политики, которое включает: политику в области производства, внешнеэкономическую, финансов и бюджета, социальную, экологическую, оборонную. Под экономической политикой понимается система государственных мер прямого (административного) и косвенного (рыночного) воздействия на поведение хозяйствующих субъектов. Разработка политики требует постановки максимально конкретных и ясных целей, которые должны быть четко сформулированными, количественно определенными и обоснованными.

Осуществление политики требует разработки мер, средств и инструментов, способных реально достичь поставленных целей. Экономическая политика государства реализуется с использованием различных средств денежно-кредитной, финансовой, налоговой политики, административно-правовых методов государственного регулирования.

Целями государственной экономической политики являются:

- обеспечение необходимых условий для эффективного и устойчивого развития предпринимательства;
- обеспечение нормального развития рыночных отношений;
- содействие развитию производственной инвестиционной, инновационной, научно-технической, внешнеэкономической деятельности фирм;
- создание условий для соблюдения требований экологии и защиты окружающей среды;
- обеспечение условий социально-экономического развития общества.

Реализация основных целей и задач экономической политики осуществляется государством путем проведения:

- структурной промышленной политики;
- энергетической политики;
- научно-технической и инновационной политики;
- инвестиционной политики;
- региональной политики;
- политики в области образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения.

Можно выделить следующие характерные черты государственной экономической политики в современных условиях:

- 1) придание особо важного значения промышленной политике исходя из того, что промышленность

является движущей силой развития экономики;

2) первостепенное значение в промышленной политике отводится учету рыночного фактора как стимулирующей и преобладающей силы развития;

3) придание промышленным структурам адаптивного характера к окружающей среде;

4) оказание помощи промышленности в областях и сферах, где она не имеет непосредственных побудительных импульсов к развитию;

5) разработка и осуществление мер, направленных на повышение конкурентоспособности национальной промышленности, а через нее всей экономики.

Государственная экономическая политика отражает следующие особенности экономического развития стран Запада на современном этапе:

- усиление процессов концентрации капитала путем слияния фирм гигантов, занимающих господствующие позиции на мировом рынке;
- возрастание влияния новых технологий на конкурентоспособность отдельных компаний на мировом рынке;
- создание и использование новых коммуникационных технологий, оказывающих воздействие на развитие всех отраслей промышленности в глобальном масштабе;
- использование научно-технических достижений в целях интенсификации производства;
- развитие межфирменной кооперации в международном масштабе при разработке и освоении новых технологий;
- расширение межгосударственной кооперации как средства регулирования рыночных отношений и повышения конкурентоспособности национальных экономических субъектов.

Государство стимулирует развитие предприятий, имеющих наиболее высокий потенциал роста, облегчает вновь создаваемым компаниям освоение рынков, активно участвует в перестройке промышленности, транспорта, строительстве на основе внедрения новых технических достижений, решая вопросы межфирменного производственного кооперирования, инновационной и инвестиционной деятельности на уровне отдельных компаний. Государство принимает активное участие в разработке и финансировании целевых федеральных и региональных научно-технических программ.

16.1.2. Роль государственного регулирования в обеспечении устойчивых темпов экономического роста

Государственная политика регулирования экономики направлена прежде всего на разработку и реализацию политики экономического роста и поддержание конкурентоспособности продукции фирм, что является неотъемлемой частью рыночной экономики. Задача этой политики – обеспечить неуклонные и относительно устойчивые темпы экономического развития, способствующие реализации следующих макроэкономических целей:

- стабильность цен и денег;
- уравновешенность платежного баланса;
- высокая занятость населения.

Промышленная политика – это часть политики экономического роста, которая должна быть ориентирована на тенденции развития рынка. Политика экономического роста может быть эффективной только в тех случаях:

- когда она создает условия для проявления рыночных сил и позволяет корректировать их действие;
- когда она ориентирована на важнейшие факторы роста, к которым относится в первую очередь инновационный процесс;
- когда она учитывает масштабы экономического пространства. Крупные по масштабам рынки создают большие возможности сбыта благодаря свободе передвижения товаров, услуг и факторов производства; позволяют полнее использовать относительные преимущества, снижающие стоимость производства; способствуют ускорению темпов технического прогресса и росту производства, выпуску более широкого ассортимента продукции, большему числу конкурирующих между собой предприятий.

Задача государственной политики экономического роста – обеспечить относительно устойчивые темпы экономического развития, способствующие реализации таких макроэкономических целей, как стабильность цен и денег, уравновешенность платежного баланса и высокая занятость населения.

Чтобы достичь намечаемых целей, политика экономического роста и промышленная политика должны как можно меньше искажать трендовые сигналы рынка. Только при этом условии можно

вырабатывать критерии поддержки программ и действий хозяйствующих субъектов, получить свободу маневра в вопросах сокращения или увеличения продолжительности структурных сдвигов и подготовить экономическую и социальную инфраструктуру для намечаемых инноваций.

В рыночной экономике действуют принципы: а) государство не должно делать то, что и без него сделает рынок; б) соблюдение требований рынка, поскольку именно рыночные процессы являются движущей силой экономики и экономического роста.

Политика экономического роста эффективна постольку, поскольку она создает рамочные условия для проявления рыночных сил и позволяет корректировать провалы рынка. Но на успех этой политики можно рассчитывать лишь в том случае, если она ориентирована на важнейшие факторы роста. Именно одним из таких факторов является инновационный процесс.

Структурные сдвиги происходят под воздействием инноваций в технологиях и в продуктах.

Для того чтобы стимулировать фирмы эффективно распределять ресурсы, повышать производительность, вводить технические нововведения, необходима среда, благоприятная для развития бизнеса.

Для стимулирования экономического роста в первую очередь необходимы следующие условия:

- обеспечение макроэкономической стабильности;
- устранение ценовых диспропорций;
- либерализация торговли и инвестиций.

Эти условия способствуют более полному использованию преимуществ действия конкурентных рыночных сил. Благодаря этому экономические субъекты рынка получают стимулы для накопления ресурсов, их эффективного использования и инноваций. Тесная взаимосвязь между экономическим ростом и макроэкономической стабильностью проявляется по следующим основным направлениям.

Политика инфляции

Высокие темпы инфляции (10% и более в год) оказывают негативное воздействие на экономический рост. Высокая инфляция порождает неопределенность относительно величины дохода на сбережения и инвестиции, тем самым ликвидируя стимулы к накоплению капитала. Инфляция также усложняет поддержание стабильного, но конкурентного обменного курса, затрудняя использование страной преимуществ открытости и приводя к значительным колебаниям уровня заработной платы;

Бюджетная политика

Для поддержания экономической стабильности необходимо соблюдение строгой бюджетной дисциплины.

Ценовая политика

Должна быть направлена на устранение ценовых диспропорций (искажений), сдерживающих экономический рост. Они способны дестимулировать необходимые инвестиции, направить усилия в непродуктивные сферы деятельности; поощрять неэффективное использование ресурсов.

Ценовые диспропорции проявляются, в частности, в таких формах, как:

- занижение цен на сельскохозяйственную продукцию;
- завышение обменного курса валюты;
- установление скрытых налогов или субсидий на использование капитала;
- установление заниженного уровня заработной платы;
- установление высоких прямых налогов.

Ключевыми показателями функционирования экономики в целом являются: темпы экономического роста, темпы инфляции и норма безработицы.

Темпы экономического роста – это выраженное в процентах увеличение реального ВВП за определенный период времени.

Темпы инфляции – это выраженный в процентах прирост совокупного уровня цен за определенный период времени.

Норма безработицы – это выраженная в процентах доля трудоспособного населения, не имеющего работы, но ищущего ее.

Другими показателями макроэкономического развития являются дефицит государственного бюджета и внешнеторговый дефицит. В задачи макроэкономики входит анализ причин и последствий бюджетного и торгового дефицита.

Экономический рост имеет место, когда увеличивается общий объем производства товаров и услуг. В растущей экономике с каждым годом появляется все больше рабочих мест и устанавливается более высокий уровень жизни. Экономический рост обеспечивает увеличение ВВП и выражается в

показателях возросшей занятости, более высокой реальной заработной платы и более высокого уровня потребления. Наиболее наглядным показателем функционирования макроэкономики является темп прироста выпуска продукции. Во время оживления и бума темп прироста высокий, когда экономика движется к спаду, прирост отрицательный, поскольку выпуск продукции падает.

Долгосрочный рост объемов производства, несмотря на кратковременные спады и подъемы экономического цикла, определяет уровень жизни в будущем.

Термин «экономический цикл» относится к движению экономики через последовательность спадов и подъемов. Регулирование экономического цикла осуществляется следующими мерами:

- в период кризиса или депрессии государство стимулирует спрос на товары и услуги, капиталовложения, занятость, экспорт товаров и услуг, приток иностранного капитала и туристов. Для этого создаются дополнительные финансовые стимулы частному бизнесу (устанавливаются низкие процентные ставки), увеличиваются государственные расходы;
- в период подъема, высокой конъюнктуры государство принимает меры к замедлению роста спроса, капиталовложений и производства, с тем чтобы по возможности не допустить резкого перепроизводства товаров и перенакопления капиталов и таким образом снизить глубину и продолжительность спада производства, инвестиций и занятости в период последующего ухудшения конъюнктуры. В условиях длительного и бурного подъема может произойти «перегрев» конъюнктуры, и в экономике страны могут возникнуть нежелательные диспропорции: резкое уменьшение товарных запасов; дефицит ресурсов и готовой продукции; превышение спроса на рабочую силу над ее предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен.

Государственное регулирование направлено на сокращение амплитуды колебаний экономического цикла: стимулирование деловой активности во время спада и сдерживание ее в период подъема. Это позволяет уменьшить глубину экономического спада и понизить уровень экономического роста вследствие высокой конъюнктуры.

Политика стабилизации – это действия государства по контролю над экономикой с целью удержать ВВП на уровне, близком к потенциальному, причем при низких стабильных темпах инфляции.

Юридической основой государственной политики стабилизации в большинстве развитых стран с рыночной экономикой являются соответствующие законы (например, закон о стабильности и росте, принятый в Германии в 1967 г.). Одним из возможных путей ускорения экономического роста является разработка и проведение структурной политики, в соответствии с которой правительство стремится направить ресурсы в отрасли, перспективные для экономического роста.

16.1.3. Разработка и реализация государственных планов и программ экономического развития

Значение средств программирования и планирования в области национальной экономики существенно различается в отдельных странах. Наибольшее развитие они получили в Японии и во Франции, в значительно меньшей степени в США и Швейцарии. Разработка программ и планов имеет целью:

- выработку ориентиров и прогнозов развития национальной экономики в целом, которые компании могли бы учитывать при разработке собственных планов;
- выработку показателей реализации структурной, промышленной и научно-технической политики, ориентированных на развитие науко- и техноёмких отраслей экономики, в том числе финансируемых за счет государства;
- выработку специализированных программ, касающихся развития отдельных регионов, внешней торговли в целом или экспортных отраслей.

Государство использует систему индикативного планирования и долгосрочных государственных программ модернизации экономики, ориентированных на создание благоприятных условий роста, подъема конкурентоспособности национальной экономики по наиболее перспективным направлениям научно-технического прогресса.

В условиях рыночной экономики государственное регулирование предполагает применение методов индикативного – необязательного для исполнителей – государственного планирования, используя преимущество косвенных рычагов воздействия на развитие национальных экономик и установление «правил игры» для участников экономической деятельности. Использование программно-целевых технологий планирования предполагает:

- определение перспективных проблем экономического развития и организацию их решения путем стимулирования активности хозяйствующих субъектов в конкретных направлениях;
- прогнозирование долгосрочного экономического роста, выявление ключевых проблем развития;
- выбор, оценку и реализацию приоритетных линий экономического и научно-технического развития путем прямого и косвенного воздействия на хозяйствующих субъектов.

Система государственного программирования в **Японии**, которая накопила солидный опыт разработки и реализации государственных экономических планов и программ, включает как общенациональные планы и программы экономического развития, так и ряд специализированных программ. Государственные планы и программы в Японии носят индикативный характер. Вместе с тем считается, что 80% промышленных компаний Японии, в том числе практически все крупные компании, исходят в своей деятельности из целей и показателей государственных экономических программ.

Государственные планы и программы развития экономики Японии выполняют следующие функции.

1. Определение основных целей экономической политики страны в каждом конкретном плановом периоде.

2. Выявление текущих экономических проблем, требующих принятия определенных мер.

3. Предоставление информации компаниям, которая могла бы играть направляющую роль во внутрифирменном планировании. Государственный план представляет собой прогноз экономического развития, на основе которого корпорации могут разрабатывать собственные планы, руководствуясь общеэкономической информацией и намерениями правительства.

4. Составление долгосрочных государственных программ капиталовложений, создающих «структурный костяк» экономики страны в перспективе, предопределяющий во многом направления конкурентных преимуществ Японии на многие годы.

5. Согласование в рамках плана интересов различных групп и слоев общества. Это достигается за счет пропорционального представительства в Экономическом совете страны, определяющем основные плановые пропорции экономики, различных групп общества – представителей деловых и научных кругов, профсоюзов, других общественных слоев и организаций.

Государственное планирование в Японии осуществляется в рамках перечисленных функций. Анализ экономической ситуации и ее прогнозирование оказывают существенную помощь компаниям с точки зрения оценки перспектив развития, выработки системы мер и действий, способствуя повышению обоснованности разрабатываемых ими планов.

Первая государственная пятилетняя экономическая программа, названная «Пятилетний план экономического самообеспечения», была утверждена в декабре 1955 г. и рассчитана на 1956–1960 гг. Ее основной целью было достижение экономической независимости страны и обеспечение полной занятости населения. Она определяла среднегодовые темпы роста экономики в 4,9%. Фактически они составили 8,8%. В 1958 г. был принят «Новый долгосрочный экономический план» на 1958–1962 гг., который предусматривал повышение темпов экономического роста до 6,5%, повышение уровня жизни нации и обеспечение полной занятости в стране. Фактически среднегодовые темпы роста составили в этот период 9,7%.

В декабре 1960 г. был принят «План удвоения национального дохода» на 1961 – 1970 гг. В эти годы реальные темпы развития экономики также превысили показатели, намеченные планом (10,0% против 8,1%), однако структурные сдвиги в экономике, направленные на ликвидацию межотраслевых диспропорций, достигнуты не были. В январе 1965 г. был утвержден новый план, названный «Среднесрочный экономический план на 1964–1968 финансовые годы». В качестве основных целей развития экономики в эти годы выдвигались:

- смягчение сложившихся в период экономического бума диспропорций между новыми и традиционными отраслями;
- смягчение диспропорций между городскими и сельскими районами.

Начиная с 1965 г. государственные планы стали составляться на основе экономических моделей с применением экономико-математических методов.

«План экономического и социального развития» на 1967–1971 гг. ставил целью достижение сбалансированного и устойчивого экономического и социального развития, среднегодовых темпов роста экономики в 8,2%. В плане содержалась концепция энергетической политики, в основе которой лежала программа создания собственной атомной энергетики, а также предусматривались меры содействия разработке месторождений нефти за рубежом силами японских компаний на основе экспорта капитала.

В 1969 г. был разработан первый долгосрочный план «Новый план комплексного национального развития» сроком на 20 лет. В порядке его конкретизации была принята серия новых среднесрочных планов, а также другие долгосрочные документы. В частности, «Новый план экономического и социального развития» на 1970–1975 гг. предусматривал в качестве основной задачи создание благоприятных условий жизни нации путем сбалансированного и устойчивого экономического развития и обеспечение среднегодовых темпов роста экономики в 10,6%. Фактический прирост в эти годы составил 5,1%.

«Базовый экономический и социальный план» на 1973–1978 гг. ставил целью улучшение благосостояния нации и расширение международного сотрудничества. Предусматривались среднегодовые темпы роста экономики в 9,4%, которые фактически составили 3,5%.

«Экономический план на вторую половину 70-х годов» ставил задачей устойчивое развитие экономики страны и достижение «полнокровной жизни нации». При этом предусматривались более низкие среднегодовые темпы развития экономики – 6,0%, которые фактически составили 4,5%.

«Новый семилетний экономический и социальный план» на 1979–1985 гг. ставил целью постепенный переход на путь стабильного роста, улучшение качества жизни нации, увеличение вклада в развитие международного сообщества. Среднегодовые темпы роста экономики определялись в 5,7%, фактически же они составили 3,9%.

В 1982 г. была разработана и принята программа «Экономические и социальные ориентиры на 80-е годы» (1983–1990 гг.). В ней ставились цели: обеспечение полной занятости; стабилизация цен и внешнеторгового баланса в условиях среднегодовых темпов роста экономики в 4%; осуществление административно-финансовой реформы.

«Новый экономический план» на 1988–1992 гг. предусматривал в качестве важнейших целей: сокращение значительного дефицита платежного баланса, повышение уровня жизни населения, сбалансированное экономическое и социальное развитие.

«Пятилетний план повышения благосостояния нации», рассчитанный на 1992–1996 гг. ставил целью превращение Японии в ведущую в мире страну по уровню благосостояния населения. Предусматривались среднегодовые темпы роста экономики в 3,5%, которые фактически составили 0,4%.

В ноябре 1995 г. был утвержден «Среднесрочный экономический и социальный план структурной реформы в Японии» на 1996–2000 гг., который отмечал радикальное реформирование социальной и экономической структуры, создание открытой, свободной рыночной экономики.

Таким образом, планы и программы определяли общие ориентиры экономического развития Японии, которые затем претворялись в конкретные задачи и показатели. И если в 60–70-е годы фактические среднегодовые темпы роста экономики существенно превышали намечаемые показатели, то в 80-е годы наблюдалось резкое отставание фактических показателей от плановых и только в 90-е годы плановые и фактические показатели относительно совпадали, причем уровень плановых показателей в 90-е годы (3,5–4%) был вдвое ниже, чем в 70-е годы.

Специализированные программы касались в основном структурных реформ в экономике, проблем регулирования экономики и внешнеэкономической деятельности.

В США практика индикативного планирования носит адаптивный характер. Федеральный план как таковой не формируется, но каждая задача социально-экономического развития страны, которая принимается к исполнению федеральным правительством, закрепляется специальным бюджетным законом. Срок его действия может составлять 10–20 лет, т. е. до конца реализации программы. На утвержденную программу Конгресс – главный разработчик бюджета, обязан приоритетно выделить средства. В США именно федеральные бюджетные законы являются первичными в качестве элементов индикативного плана. Сведение их воедино на уровне макроэкономических параметров осуществляется на основе принятого в 1976 г. закона Хэмфри–Хоукинса, связывающего показатели прироста денежной массы, темпа инфляции и учетной ставки Федеральной резервной системы. При этом жесткой фиксации параметров не устанавливается. Согласно закону Конгресс ежегодно определяет нижнюю и верхнюю границы прироста денежной массы. Если темп поглощения кредитной эмиссии выше законодательных ограничений, ФРС обязана повысить учетную ставку. Иногда применяется и такой прием, как продажа тридцатилетних облигаций Федерального казначейства. Если экономика деньги не абсорбирует, учетная ставка снижается, а казначейские облигации покупаются для уменьшения их доходности и увеличения денежной массы.

В странах **Западной Европы** применяется другая технология индикативного планирования. Она

предполагает выстраивание на базе статистических моделей трендов, которые служат основой для среднесрочных прогнозов развития страны. В этих рамках используются динамические модели экономического роста и межотраслевые балансы. Разработанный набор средств макроэкономического регулирования фиксируется в законодательском акте о бюджете. Эта методология индикативного планирования используется не только отдельными странами (Франция, Германия, Англия), но и внедрена органами ЕС для решения проблем межгосударственного регулирования.

В **Германии** министерство экономики разрабатывает среднесрочные (на четыре года) целевые программы экономического развития страны, ежегодно корректируемые и продлеваемые на год. Наряду с этим федеральное правительство ежегодно утверждает годовые программы, которые охватывают лишь обобщающие экономические макропоказатели (ВВП, доля безработных в самодеятельном населении, сводный индекс цен и т. д.) и не разбиваются по отраслям и регионам.

Во **Франции** индикативное планирование осуществляется с 1947 г., когда был разработан первый пятилетний план. До 1997 г. было принято одиннадцать среднесрочных планов экономического и социального развития. Метод планирования предполагает консультирование и согласование между различными участниками хозяйственной деятельности и разными уровнями хозяйствования и управления. Индикативный план включает формулировки среднесрочных целей развития экономики Франции, прогнозные показатели и тенденции. Ключевые разделы плана касаются экономического роста, инвестиций, финансовых потоков, сбалансированности экономики, инфляции и конкуренции. В большинстве случаев стратегические задачи выражаются в конкретных количественно определенных плановых заданиях. Главное содержание плана составляет определение мер государственного вмешательства: а) основные задачи государства в области экономики на плановый период; б) их детализацию применительно к инвестированию и перераспределению государственных доходов с указанием на источники финансирования капиталовложений и на соответствующие государственные мероприятия (предоставление бюджетных ассигнований, государственное кредитование, льготное финансирование и др).

Индикативные планы во Франции четко ориентированы на инвестиционную деятельность, причем если в первых планах присутствовали конкретные отраслевые прогнозы и отраслевые плановые задания, то впоследствии их заменили меры или программы государственного вмешательства, разрабатываемые применительно к основным отраслям промышленности. Планы включают и хозяйственный механизм, который призван косвенно обеспечить достижение наиболее значимых экономических показателей. Хотя плановые задания не носят обязательного характера, индикативный план является активным средством государственного регулирования экономики, поскольку государство не только прогнозирует тенденции развития, но и оказывает существенное воздействие на достижение плановых показателей.

Парламентом Франции принимается и утверждается Индикативный план. Организационно-управленческие функции возлагаются на Комитет по планированию. Собственно планированием занимается Комитет по модернизации, в который входят работники министерств и органов местной власти, представители объединений предпринимателей (обычно руководители крупных фирм), представители профсоюзов, ученые, специалисты. Общая численность представителей и специалистов, работающих в Комитете по модернизации, составляет около 5 тыс. человек. Комитет по планированию не обладает полномочиями исполнительной власти. В его функции входит многоступенчатая деятельность по согласованию целей и приоритетов хозяйственного развития на перспективу.

Распорядительными полномочиями в области планирования наделен Фонд экономического и социального развития, финансируемый из бюджета. В его цели входит финансовое обеспечение программ, включенных в индикативный план, а также предоставление льготных кредитов. Председателем Фонда является министр финансов Франции, а в директорат входит председатель Комитета по планированию.

16.2. Регулирование в отраслях хозяйства, инфраструктуры и в социальной сфере США

16.2.1. Суть и цели регулирования

Регулирование в отраслях хозяйства и инфраструктуры является косвенным методом воздействия на производство наряду с такими методами, как налогообложение и субсидирование. Отраслевое регулирование представляет собой жесткий контроль государства над установлением частными

фирмами уровня цен и тарифов, а также над рядом других важнейших хозяйственных операций частных фирм в экономике и в социальной сфере. Действующие в этих отраслях компании принадлежат частному сектору. В большинстве случаев они полностью независимы от государственных органов в вопросах внутрифирменного управления. Государство осуществляет регулирование их деятельности путем непосредственного вмешательства в производственно-сбытовой цикл: установления объектов производства; определения уровня цен (прямого и нормативного) на выпускаемую продукцию и услуг; установления географических, административных или экономических границ рынков сбыта; введения требований к объему и качеству производимых товаров и услуг.

Американские частные фирмы в этих отраслях, поставленные под контроль государства, производят около 12% ВВП. Регулирование деловой активности в инфраструктурных отраслях преследует цели защиты потребителей и окружающей среды, недопущения дискриминации и антиконкурентной практики. В США к таким отраслям относятся: железнодорожный, авиационный и другие виды транспорта; топливно-энергетические отрасли, например, газо- и электроснабжение; многие сферы коммунального обслуживания, страхование, банковское дело.

Контроль над частными фирмами в инфраструктурных отраслях осуществляется специально созданными независимыми агентствами – регулирующими организациями.

Агентства получили от Конгресса США полномочия устанавливать максимальные и минимальные пределы для цен и тарифов, а также уровень отдельных тарифов. В каждом случае предприниматель обязан получить разрешение агентства на установление новой цены или тарифа, либо на изменение прежних. Агентства решают также вопрос о количестве фирм в отрасли и в конкретном регионе, и в зависимости от этого допускают в отрасль «новичков», разрешают закрыть фирму или прекратить обслуживание отдельного региона. В разрешениях, выдаваемых агентствами, указывается характер операций, объем и территория обслуживания. Жестко контролируются финансовые и некоторые другие операции фирм. Предприниматели могут обжаловать решение агентства в суде. Деятельность частных фирм в регулируемых отраслях изъята из действия антitrustовского законодательства. Эти и другие отрасли, в которых государственные агентства устанавливают цены и определяют, кто и что может продавать, являются объектами экономического регулирования. Отрасли хозяйства, имеющие дело с проблемами защиты потребителей и охраны окружающей среды, безопасности, здравоохранения, образования, относятся к объектам социального регулирования.

Экономическое регулирование (Economic regulation) – государственное регулирование, распространяющееся на уровень цен, степень проникновения компаний на рынок и контроль за качеством продукции в отдельных секторах. Социальное регулирование (Social regulation) – государственное регулирование, предметом которого являются охрана окружающей среды, безопасность труда, защита потребителей и другие проблемы подобного типа.

Экономическое регулирование призвано замещать регулирующие силы рынка и представляет собой ответную силу государства на несостоятельность рынка, причиной которой является власть монополий, т. е. способность отдельного продавца или группы продавцов ограничивать объем выпуска и повышать цены выше их конкурентного уровня. Экономическое регулирование означает вмешательство государства в прерогативы рыночного механизма и обусловлено стремлением внедрения в деятельность частного бизнеса критериев, учитывающих более широкие и долговременные общественные интересы. Однако эффективность и последствия государственного регулирования нельзя оценивать на основе традиционного рыночного подхода, т. е. в показателях текущих издержек, влияния на уровень текущей производительности, цен и т. п. Основной причиной введения государственного регулирования на отраслевом уровне является возможность одной или ограниченной группы компаний, действующих в отрасли, монополизировать рынок путем слияний и поглощений, обусловленных стремлением к экономии на масштабах производства*.

* Экономия на масштабах (возрастающий эффект) существует в тех случаях, когда долгосрочные средние издержки фирмы снижаются (сокращаются) с ростом объема выпуска продукции.

В результате в отрасли образуется компания – монополист, в которой издержки производства продолжают снижаться по мере роста объемов производства до полного насыщения рынка или его определенной ниши. Такая компания-монополист возникает естественно вследствие особенностей производства в отрасли, его материально-технической базы, в отличие от монополии, возникающей вследствие единоличного доступа хозяйственного субъекта к количественно ограниченному невозпроизводимому природному ресурсу (например, нефть, газ).

Существуют рынки, на которых конкуренция нежелательна или даже невозможна. Если производство сопровождается существенной экономией на масштабах производства так, что долгосрочные издержки всегда сокращаются с ростом объема выпуска продукции, то считается более эффективным в данном случае иметь единственного производителя, чем целую отрасль, состоящую из множества фирм. В условиях такой естественной монополии конкуренция, как правило, нежелательна, поскольку наличие более чем одного продавца приводило бы к росту издержек.

Конкуренция здесь невозможна в силу того, что самая крупная фирма всегда обладает преимуществами в части издержек перед своими соперниками, а мелкие фирмы не способны выжить в этих условиях. В таких случаях интересы эффективности требуют замены рыночных сил, однако при этом необходимо заставить монопольного производителя производить больше и назначать цену ниже либо посредством регулирования его деятельности, либо введением государственной собственности.

Использование монопольной власти на рынке ведет к ограничению выпуска продукции по мере того как продавцы увеличивают свои прибыли путем повышения цен выше их конкурентного уровня. Решение проблемы монополий в большинстве секторов экономики США связывается с антитрестовскими мерами. Там, где экономия на масштабах производства обуславливает необходимость существования монополии и, следовательно, ее «естественность», требуется экономическое регулирование или государственная собственность.

Естественная монополия (Natural monopoly) – это отрасль, в которой производство продукции одной фирмой при любом объеме выпуска выгоднее, чем производство двумя и более фирмами. Естественные монополии осуществляют обеспечение водой, газом, электроэнергией, местной телефонной связью и канализации. Здесь имеет первостепенное значение фактор экономии от масштаба при распределении услуг. Существование в отраслях коммунального обслуживания экономии на масштабах обуславливает желание иметь монопольного поставщика, а это, в свою очередь, требует государственного вмешательства, с тем чтобы пресекать злоупотребления монопольной властью. С учетом этого в США и в большинстве других стран отрасли коммунального обслуживания являются либо регулируемы, либо находятся в государственной собственности и управляются государством. В обоих случаях цены устанавливаются государством, а не монополистом-производителем.

В США государство регулирует те цены, которые устанавливает частная фирма, выдает разрешения на предоставление определенных услуг, препятствует вовлечению этих фирм в некоторые виды деятельности. Федеральное правительство регулирует часть продаж электроэнергии и междугороднюю телефонную связь, тогда как цены, которые потребители платят за газ, электроэнергию и услуги местной телефонной связи, в большинстве регионов устанавливаются государственными комиссиями, действующими на уровне штатов. На федеральном уровне Федеральная комиссия по связи (FCC) сохраняла в течение долгого времени налог на телефонные переговоры на дальние расстояния, устанавливая тарифы на них выше себестоимости, имея целью субсидирование местной телефонной связи. Федеральное управление авиации (САВ) поддерживало прибыльность авиалиний, препятствуя возникновению новых фирм. Комиссия по торговле между штатами (ICC) пыталась заставить железнодорожные компании продолжать невыгодное для них обслуживание малых городов. Управление по охране окружающей среды (EPA) США регулирует уровень загрязнения среды предприятиями, производящими автомобили и запчасти к ним; Управление по технике безопасности и охране труда (OSHA) вводит обязательные для исполнения правила, призванные защитить работников автомобильной промышленности от связанных с их работой рисков; Министерство транспорта регулирует нормы расхода бензина новыми машинами; Национальное управление по безопасности движения на автострадах (NHTSA) следит за безопасностью автомобилей.

Наиболее сильно регулируемы являются электрические компании, на долю которых приходится около 20% объема продаж электроэнергии. За ними следуют коммерческие банки и другие депозитные учреждения. Отраслевое регулирование осуществляется на основе федерального или местного законодательства (штатов). Практически в любом законе, предусматривающем введение регулирования в конкретной отрасли, отражаются: цели регулирования, границы сектора экономики, охватываемого регулированием; статус и полномочия правительственного органа, осуществляющего регулирование. В компетенцию такого органа входит определение конкретных методов и инструментов государственного воздействия.

Соблюдение законов о регулировании контролируется судебной властью. В случае если законодатели принимают решение о выведении того или иного сектора экономики из-под правового режима регулирования, судебные органы автоматически применяют к нему антитрестовское

законодательство. Компании и отдельные лица могут обжаловать в суде действия независимых агентств, осуществляющих регулирование. Если суд выносит решение не в пользу агентства, за этим может последовать отстранение от должности руководителя агентства. Поэтому агентства тщательно прорабатывают вопрос о законности применяемых ими мер.

16.2.2. Механизм государственного регулирования в отраслях хозяйства и инфраструктуры США

Механизм косвенного государственного воздействия на развитие производства товаров и услуг предполагает использование экономических методов хозяйствования регулируемых отраслей. Важнейшими методами регулирования являются: механизм ценообразования; лицензирование отдельных видов хозяйственной деятельности; тарифная политика; нормативное регулирование; реализация государственных программ в области страхования.

Выбор того или иного метода определяется степенью его эффективности для достижения поставленных целей. Условия хозяйствования в конкретном секторе экономики находятся под воздействием технического прогресса, структурных сдвигов, социальных изменений. Это обуславливает применение определенных экономических методов на каждом конкретном этапе развития.

1. Механизм ценообразования как метод государственного отраслевого регулирования преследует в первую очередь антимонопольные цели: защиту общества от монополистического ценообразования; перераспределения национального богатства в пользу компаний-монополистов; относительного сокращения выпуска товаров и услуг. Он предполагает определение государственными органами цен на товары и услуги, поставляемые корпорациями, находящимися преимущественно в частной собственности. В основу механизма государственного регулирования положено соблюдение следующих основных правил:

- цены должны быть максимально приближены к предельным издержкам;
- прибыли должны обеспечивать только нормальную норму прибыли;
- производство должно быть эффективным.

Цены выступают центральным распределительным механизмом в рыночной экономике. Они определяют выбор альтернативных благ потребителями и пропорции распределения ресурсов между различными отраслями. Ценовое регулирование в США получило наибольшее распространение в следующих отраслях: производство и распределение электроэнергии, телефонная связь (как местная, так и дальняя), авиационный, железнодорожный и грузовой автомобильный транспорт.

Для определения уровня цен была разработана методология, предусматривающая различные способы их расчетов. Наиболее распространенным является способ, при котором уровень цен продукции компаний регулируемой отрасли определяется исходя из необходимости обеспечить каждой из них доход, полученный в каком-то году, который берется за базу (*test year*). Сведения о доходе в этом году получают из тщательно проверенной бухгалтерской отчетности фирмы за данный год. Сумма дохода включает: средства, компенсирующие издержки производства и реализации продукции; амортизацию основных фондов; налоги, выплачиваемые фирмой; допустимую прибыль, размер которой устанавливается на базе ее «разумной» нормы. При этом учитываются следующие факторы: межотраслевые сопоставления нормы прибыли; привлечение частного капитала в конкретную регулируемую отрасль; передача части государственного имущества во владение или распоряжение компании, занятой в этой отрасли.

Масса прибыли определяется путем уменьшения ее нормы на так называемую «базу», включающую неамортизированную часть инвестиций компаний в регулируемую отрасль. Текущая стоимость этих инвестиций устанавливается исходя из стоимости (как правило, в текущих ценах) ранее сделанных капиталовложений, за вычетом амортизации (*historical expenditure basis*). После определения требований к уровню дохода, государственное агентство, регулирующее данную отрасль, устанавливает цены на товары и услуги, которые должны обеспечить получение одобренного государством уровня дохода. Этот уровень будет существовать вплоть до пересмотра целей и режима регулирования.

Для применения этой методологии потребовались разработка и внедрение соответствующих методик расчетов. Так, принято считать одинаковыми рыночную и балансовую стоимость основных фондов; уровень допустимых доходов (норма прибыли) обычно приравнивается к цене капитала компании, определяемой на основе уровня дивиденда и процента по долгосрочной задолженности, вычисленной на основе среднегодовых показателей за достаточно продолжительный период.

Другой способ ценообразования в регулируемых отраслях предусматривает определение цен на базе прежних издержек производства (rate-based regulation). Суть метода заключается в поддержании цен или их потолка на прежнем уровне. Государственные органы пересматривают потолки цен по мере появления новых видов продукции, изменений в спросе и в зависимости от состояния хозяйственной конъюнктуры.

Установление цен на основе предельных издержек гарантирует, что ценность дополнительно производимой продукции для потребителей равна издержкам ее производства. Если величина предельных издержек ниже цены, то продукция производится в недостаточном объеме; если их величина превышает цену, то объем производимой продукции слишком велик. Но в естественных монополиях средние издержки падают с ростом выпуска продукции в силу экономии на масштабах.

Таким образом, работники регулирующих агентств должны устанавливать цены, максимально приближенные к предельным издержкам, но вместе с тем обеспечивать получение дохода, достаточного для возмещения издержек. Одним из способов достижения таких целей является использование двухкомпонентного тарифа. Этот тариф представляет собой систему ценообразования, при которой пользователи платят фиксированную сумму за право встать на обслуживание, а затем плата взимается за потребление каждой единицы данного вида услуг (переменная плата).

Предусматривается, что прибыли должны обеспечивать нормальный уровень дохода на капитал, для того чтобы предприятие могло работать. Работники регулирующих служб обязаны следить за эффективностью работы регулируемых или находящихся в государственной собственности фирм путем проверки исполнения важных управленческих решений. Во многих случаях работники регулирующих агентств должны также заниматься вопросами качества и надежности предоставляемых услуг.

Практический эффект регулирования зависит в значительной степени от деятельности уполномоченного независимого агентства, от того, как оно реализует поставленные в законе цели в конкретные правила коммерческой деятельности; направлены ли эти правила на то, чтобы фирмы привели цены на свою продукцию и ее качество в соответствие с целями регулирования.

Большинство государственных органов, осуществляющих в настоящее время регулирование цен и условий доступа в ту или иную отрасль, были созданы в США в 60-е годы. Наиболее эффективным регулирование было в 70-е годы, когда оно привело к значительному снижению цен в производстве коммунальных услуг и в ряде отраслей транспорта. Уполномоченные комиссии и агентства в эти годы проводили жесткую линию в вопросе установления уровней и потолков цен и неоднократно отказывали компаниям в их просьбах о повышении цен.

В 80–90-е годы были приняты законы, которые были направлены на ослабление регулирования, в частности, в области грузовых автомобильных перевозок, на железнодорожном транспорте, в сфере операций на фондовой бирже, дальней телефонной связи. Здесь регулирование нормы прибыли было либо вообще отменено, либо заменено механизмами, в большей степени ориентированными на конкуренцию как решающий фактор определения цен, объема и направления поставок. Каждая из вышеназванных отраслей по своей специфике удовлетворяла требованиям, содействующим конкуренции: их рынки сбыта были достаточно велики, чтобы обеспечить реализацию продукции нескольких компаний оптимальных размеров. Бюро по управлению и бюджету при президенте издало циркуляр А–76, позволяющий государственным органам и агентствам, занятым регулированием, исключить из своих функций те, которые можно было бы осуществлять посредством заключения соответствующих контрактов с частным бизнесом. Этот циркуляр действует на постоянной основе. В результате в настоящее время под государственным контролем остались те отрасли и производства, которые более полно удовлетворяют общественные потребности в регулируемом режиме. К ним, в частности, относится регулирование производственной безопасности, безопасности потребительских товаров, вопросы экологии, здравоохранения.

2. Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности осуществляется путем выдачи разрешений федеральными или местными органами власти, а также некоторыми образованными ими структурами на основе соответствующего законодательства. С начала 60-х годов выдача государственными органами сертификатов и лицензий на производство товаров и услуг получила широкое распространение в таких сферах экономики, как транспорт, связь, обеспечение различными видами энергии. Сертификаты и лицензии предоставлялись только при условии утверждения федеральными или местными органами власти предлагаемых компаниями этих отраслей цен и тарифов на услуги. В результате сформировался механизм совместного определения государством и бизнесом уровня и структуры цен на товары и услуги той или иной регулируемой отрасли, который отвечал

интересам, как общества, так и компаний-поставщиков.

Подобным образом государственные органы контролируют цены практически на все виды железнодорожных, автомобильных и авиационных перевозок; розничные цены на спиртные напитки; тарифы на телефонные переговоры; использование природного газа и электроэнергии. В некоторых штатах осуществлялось лицензирование производства ряда потребительских товаров (например, моющих средств в штате Оклахома). Таким же способом регулировалась ставка процента в коммерческих и сберегательных банках. Частные компании допускались в эти виды хозяйственной деятельности только при условии соблюдения цен, тарифов и ставок, утвержденных государственными органами.

Путем лицензирования государственные органы получили возможность определять условия доступа частного капитала в регулируемые сферы экономики.

Порядок выдачи лицензий предусматривает конкурсную основу. Конкурс объявляет государственный орган. В конкурсе принимают участие, как правило, несколько компаний. Лицензию получает та из них, которая предлагает наиболее выгодные условия с точки зрения удовлетворения общественных интересов. Таким образом, конкуренция между компаниями существует не на рынке, а за рынок, или иначе за право доступа в регулируемую отрасль. Это позволяет сохранять конкурентные отношения даже в тех отраслях, где господствует компания-монополист на основе особенностей ее материально-технической базы. Регулирующими агентствами для проведения конкурсов были разработаны специальные системы конкурентных оценок, а также четко определен характер поставляемого товара или услуги и основные стандарты на них. В ходе публичных слушаний фирмы, участвующие в конкурсе, объявляют предлагаемые параметры своей деятельности, прежде всего ценовые, а агентство на основе таких предложений определяет фирму, которая в наибольшей степени удовлетворяет общественные интересы.

Конкурсный характер выдачи лицензий, имеющий конкурентный механизм, позволяет использовать государственное регулирование для решения социальных и экологических проблем. Например, агентство в качестве критерия для выполнения условия выдачи лицензии может выдвинуть не только низкий уровень цен, но также использование наиболее экологически чистой технологии или первоочередное удовлетворение потребностей определенной категории населения. Поэтому довольно часто вводится множественность критериев конкурсного отбора или какой-либо агрегированный показатель, выраженный в стоимостных единицах или баллах.

В конкурсах обычно принимают участие как фирмы, уже осуществляющие регулируемый бизнес, так и компании, имеющие намерение занять их место.

Лицензирование, построенное на методе определения цены на базе издержек производства, помимо цены должно учитывать большое число экономических, социальных, экологических факторов и степень влияния каждого из них, что значительно усложняет систему конкурсного отбора фирм.

Важнейшей особенностью системы лицензирования в США является ее многоцелевой характер. Если в 60-е годы на ее основе решались преимущественно антимонопольные задачи, то в 70-е годы и позднее механизм лицензирования стал использоваться для решения проблем экологии, охраны труда, обеспечения безопасности потребительских товаров. Были приняты законы, предусматривающие получение лицензий и в конкурентных отраслях, причем условием предоставления лицензии становилась все чаще не цена продукции или границы рынков сбыта, а соблюдение определенных параметров технологического процесса, стандартов качества продукции и т. д.

В 1975 г. на основе лицензирования федеральными органами США регулировалась деятельность компаний, на долю которых приходилось 24% ВВП. В последующие годы использование этого метода уменьшилось.

3. Тарифная политика осуществляется как метод регулирования железнодорожного, автомобильного и некоторых других видов транспорта. Контроль за осуществлением тарифной политики возложен на независимое агентство – *Комиссию по торговле между штатами (FTC)*, имеющую статус государственного института, т. е. органа исполнительной власти. Комиссия в своей деятельности руководствуется исключительно действующим законодательством. Изменения в ее деятельности могут быть внесены только Конгрессом или Президентом. Президент США назначает председателя Комиссии по торговле между штатами из числа ее членов, а заместители выбираются самой комиссией. Члены Комиссии, как правило, работают в одном-двух структурных подразделениях ее аппарата. Для проработки конкретных вопросов формируются рабочие группы из двух-трех членов комиссии. В Комиссии существуют территориальные и функциональные подразделения, подчиненные

исполнительному директору.

В качестве основной цели Комиссия ставит определение конкретных путей максимизации экономических выгод, получаемых обществом от работы наземного транспорта. При решении конкретных задач Комиссия делает выбор между средствами государственного воздействия и рыночного механизма. Комиссия заменяет конкуренцию при регулировании пропорций между основными видами наземного транспорта, устанавливая ценовые нормативы в виде тарифов таким образом, чтобы избежать межотраслевой конкуренции и стимулировать использование потребителями того или иного вида транспорта по их выбору.

Комиссия осуществляет контроль за соблюдением транспортными компаниями норм и правил регулирования, за ценами и тарифами через свои функциональные и территориальные подразделения.

Осуществляя регулирование железнодорожного транспорта, Комиссия по торговле между штатами ставит целью поддержание тарифов (цен) на железнодорожные перевозки на уровне, покрывающем издержки. В условиях роста цен на топливо, заработной платы и издержек на привлечение капитала Комиссия пошла на увеличение нормы дохода компаний, занятых в данной сфере, пересматривая уровень цен и тарифов на услуги железнодорожного транспорта пропорционально усредненному индексу прироста издержек производства. При этом Комиссия не разрешала сокращать объем перевозок и прочих услуг по тем линиям, где уровень издержек производства превышал среднеотраслевой. В результате железнодорожные компании вынуждены были осуществлять перевозки на небольшие расстояния, а также по требованию заказчика делать частые перевозки небольших партий груза, несмотря на то, что по этим видам услуг издержки производства в расчете на единицу груза росли быстрее, чем доходы. Чтобы удовлетворить потребности общества в железнодорожных перевозках и при этом обеспечить приемлемый уровень дохода транспортным компаниям, последним была дана возможность увеличить прибыль за счет перевозок большими объемами на дальние расстояния. Эта мера усилила приток конкурирующих транспортных фирм в данную регулируемую сферу бизнеса и их давление на государственные органы возросло. В результате Комиссия пошла на допуск в отрасль новых компаний ради поддержания цен на железнодорожные перевозки на уровне, покрывающем издержки. Начиная с середины 70-х годов Конгресс принял ряд законов, существенно переориентировавших деятельность Комиссии по торговле между штатами. Так, в 1976 г. был издан закон «О возрождении железных дорог и реформе регулирования», обязывающий Комиссию существенно снизить ограничения на установление цен и тарифов на услуги железнодорожных компаний, а также требования к объему и качеству таких услуг. Этот закон ознаменовал поворот в политике американского правительства в области транспорта. За ним последовал ряд других законов, направленных на значительное сокращение регулирования автомобильного, автобусного и железнодорожного транспорта. К ним, в частности, относятся: «Закон об основных транспортных средствах» (1980 г.); «Закон Стеггера о

железнодорожном транспорте» (1980 г.); «Закон о транспортировке грузов для домашнего хозяйства» (1980 г.); «Закон о реформе регулирования автобусных перевозок» (1982 г.).

4. Нормативное регулирование предусматривает использование стандартов и специальных правил в качестве методов регулирования отраслей и преследует прежде всего социально-экономические цели. Нормативное регулирование получило широкое распространение в связи с проводимой государством экологической политикой. На федеральном уровне устанавливаются стандарты качества в отношении окружающей среды как нормативные критерии государственного контроля; на местном уровне определяются предельно допустимые нормы выбросов, как мера по реализации этих стандартов качества окружающей среды. С экологической политикой государства связано использование программ стимулирования капиталовложений в очистное оборудование, включающих налоговые скидки, субсидии, амортизационные льготы, заказы на разработку и производство соответствующего оборудования.

Важное значение приобрели, в частности, стандарты на экологические параметры производства и применяемое технологическое оборудование, требования к безопасности автомобилей и другие.

Государственные стандарты качества на автомобильные двигатели с точки зрения расходования бензина и загрязнения атмосферы оказали существенное воздействие на развитие автомобильной отрасли в США. Принятый федеральный закон об экономичности автомобильных двигателей предусматривает требования о том, что автомобильные компании с 1985 г. должны выпускать машины, обеспечивающие пробег 27,5 мили на галлон бензина по сравнению с 18 милями для моделей 1977 г.

Регулирование в области защиты и снижения степени риска на производстве и в бытовых условиях

было сосредоточено на разработке нормативов, главным образом технических. Так, Национальное управление по безопасности движения на автострадах (NHTSA) сосредоточило свою деятельность на конструкции новых машин; Комиссия по безопасности продуктов потребления (CPSC) – на дизайне предметов потребления; Администрация по контролю за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA) – на разработке и внедрении процедур проверки новых лекарственных препаратов. Конгресс обязал Администрацию изъять с рынка опасные для здоровья лекарственные препараты и тестировать все виды лекарств, выпускаемых на рынок. Управление по технике безопасности и охране труда (OSHA) вскоре после своего учреждения в 1971 г. пересмотрело свыше 4000 добровольных нормативов (стандартов), которые в то или иное время были приняты группами отраслей, и ввело их в ранг государственных норм. Управление разрабатывает в основном технические нормативы, касающиеся организации рабочего места на предприятии, устанавливает максимальные уровни шума для различных предприятий, с тем чтобы предотвратить вредное воздействие шума на слух. Эти нормативы, выполнение которых требует издержек частного сектора в размере примерно 20 млрд долл., не принимают во внимание огромную разницу в этих издержках среди отраслей. Так, издержки по защите от вредного воздействия шума в расчете на одного работника колеблются от 20 тыс. долл. до более чем 200 тыс. долл. Ежегодно Управление осуществляет проверку примерно 70 тыс. рабочих мест. Это означает, что средняя фирма имеет один шанс из 200 подвергнуться проверке в каком-либо году. Около одной трети всех проверок выявляют наличие серьезных нарушений.

Выполнение корпорациями нормативных требований и стандартов вело к росту издержек производства и стоимости продукции. В результате в ряде производств объем выпускаемой продукции уменьшался, а цены превышали уровень, существующий при свободной конкуренции. Однако в результате применения этих мер снизился уровень загрязнения окружающей среды, уменьшился травматизм на производстве, снизилась аварийность на дорогах.

К введению специальных правил в области регулирования прибегла Комиссия по гражданской авиации (Civil Aeronautic Board), которая до конца 70-х годов регулировала воздушное сообщение. Причиной вводимых мер было резкое снижение качества услуг, что выражалось в сокращении числа рейсов, введении менее удобного для пассажиров расписания полетов. В результате Комиссия ввела дополнительные правила, запрещающие сокращение полетов в тех условиях, когда спрос на этот вид услуг был неэластичным, а именно, когда у пассажиров не было иного выхода, как приобрести билеты на менее удобные для них рейсы. В целях развития производства подобных услуг было разрешено устанавливать на них цены на более высоком уровне.

После упразднения в 1978 г. Комиссии по гражданской авиации цены на авиабилеты возросли, однако пассажиры предпочитали летать рейсами, билеты на которые продавались со скидкой. Обычно это были рейсы, более выгодные для авиакомпаний с точки зрения издержек производства. В тех случаях, когда спрос был эластичен, а издержки производства были сравнительно низки, цены на авиабилеты падали и ряд авиакомпаний оказались на грани разорения. Однако прибыльность операций большинства фирм возросла. Доходы от повышения гибкости предоставления услуг, от снижения издержек производства позволили наиболее эффективным авиакомпаниям предлагать потребителям рейсы между малыми и средними городами.

Федеральное управление авиации, созданное после упразднения Комиссии по гражданской авиации, уполномочено проводить тестирование самолетов и контроль за состоянием автопарка. Так, в начале 1998 г. Управление обязало авиакомпанию «Боинг» провести тестирование 211 самолетов «Боинг 737» с целью выявления возможных дефектов в хвостовых отсеках машин.

Повышение роли нормативного регулирования и прямого административного контроля обусловлено прежде всего проблемами, связанными с инфляцией, ограниченностью энергетических и сырьевых ресурсов, охраной окружающей среды, необходимостью принятия мер по защите интересов потребителей.

Хотя деятельность большинства отраслей в США не подпадает напрямую под систему регулирования, однако в той или иной степени они подлежат регулированию. Например, автомобильная промышленность не является объектом экономического регулирования. Тем не менее Федеральная комиссия по торговле (FTC) США определяет, является ли реклама автомобилей фальшивой или дезориентирующей. Юристам и модельным парикмахерам необходимо сдать экзамены, прежде чем они получают разрешение заниматься данным видом деятельности. Существуют специальные требования, которые необходимо удовлетворять, например, при открытии магазина. Так, бакалейные магазины нельзя открывать на любом перекрестке, ведь в большинстве крупных и небольших городов вопросы

использования земли регулируются зональными комитетами.

5. Реализация государственных программ в области страхования осуществляется путем участия федерального правительства в различных программах страхования, включающих, помимо других, страхование от наводнения, преступлений, страхование банковских вкладов, страхование от нетрудоспособности, страхование жизни, страхование по безработице, страхование кредита. Многие из этих программ появились в результате неспособности частных фирм обеспечить адекватную защиту от определенных рисков.

Государственное страхование в США предусматривает осуществление двух видов программ: 1) социального страхования; 2) страхования коммерческих рисков.

Социальное страхование включает социальное обеспечение (пенсии по старости и страхование иждивенцев, переживших застрахованного); бесплатное медицинское обслуживание (медицинское страхование престарелых); страхование по безработице; страхование по инвалидности и компенсации рабочим (страхование в случае производственных травм). Социальное страхование составляет 18% от совокупных государственных расходов и 28% от расходов федерального правительства. Программы обеспечивают также средства для перераспределения доходов в пользу групп особо нуждающихся. Их рассматривают обычно как трансфертные программы, предусматривающие предоставление пособий и социального страхования определенным группам населения.

Государственное страхование коммерческих рисков осуществляют следующие агентства:

- страхование депозитов в коммерческих банках – Федеральная корпорация по страхованию депозитов;
- гарантирование рабочих страхуемых фирм от случаев, когда фирмы не располагают пенсионными фондами, достаточными для выполнения их пенсионных обязательств – Корпорация гарантий пенсионных пособий;
- страхование сбережений и страхование займов – Корпорация федеральных сбережений и страхования займов (когда страховая премия превышает потери, разница между ними увеличивает резервные фонды; когда потери превышают сумму страховых премий разница берется из резерва);
- страхование от наводнений, преступлений и нарушений общественного порядка – Федеральное агентство чрезвычайных ситуаций.

16.2.3. Регулирование и дерегулирование в отраслях инфраструктуры

Регулирование отраслей инфраструктуры началось с железнодорожного транспорта в конце XIX столетия, затем оно распространилось на трубопроводный и внутренний водный и морской транспорт, телеграфно-телефонную связь и гидроэлектроэнергетику.

Государственные комиссии, действовавшие на уровне штатов, стали брать на себя функции местных властей по отраслевому регулированию перед самым началом Первой мировой войны. Усиление роли федерального правительства относится к 30-м годам. В 30-е годы регулирование распространилось на авиа- и автомобильный транспорт; теплоэнергетику; газоснабжение; радио и телевидение; ссудно-сберегательное дело и рынок ценных бумаг; в 50-е годы – на ядерную энергетику; в 70-е годы – на нефтеснабжение. Перечисленные отрасли подверглись регулированию в силу их особого значения для успешного функционирования других отраслей и экономики страны в целом, в особенности в периоды экономических кризисов.

Контрольный механизм регулирования обеспечивал фирмам сравнительно стабильные цены и тарифы. Вместе с тем расходы государства и частного сектора, вызванные регулированием отраслей инфраструктуры, были весьма значительны. В середине 70-х годов они оценивались в 20 млрд долл. и более.

Начало процессу экономического регулирования было положено в 1887 г. созданием Комиссии по транспорту и торговле между штатами (теперь Комиссия по торговле между штатами – ICC), которая была учреждена как агентство. Первый федеральный антитрестовский закон был принят в 1890 г. В период между 1907 и 1920 г. в большинстве штатов были созданы комиссии по регулированию цен, назначаемых предприятиями коммунального обслуживания.

Однако система экономического регулирования на федеральном уровне была фактически создана в 1934–1938 гг. с переходом администрации Рузвельта к политике государственного административного управления. В эти годы было образовано 10 независимых агентств для осуществления экономического регулирования автоперевозок, авиалиний, телефонной связи и радиовещания, электроэнергетики,

трубопроводов, морского судоходства, страхования депозитов, сбережений и ссуд.

Начало процесса социального регулирования в США относится к 1906 г., когда была создана Администрация по контролю за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA). В области социального регулирования в 30-е годы было создано 4 агентства, которые занимались обеспечением безопасности косметических товаров, вопросами рекламы, биржевыми операциями с ценными бумагами, вопросами безопасности авиалиний.

Система регулирования получила дальнейшее расширение и развитие в 60-е и особенно в 70-е годы. В области экономического регулирования были введены регулируемые цены на нефть, бензин и сопутствующие продукты.

В 60–70-е годы было создано 3 агентства по экономическому регулированию в областях кабельного телевидения, трубопроводов, нефти, национальных банков и 8 агентств по социальному регулированию в областях: лекарственных средств; безопасности автотранспорта; экономии горючего; загрязнению воздуха, воды и шумового загрязнения; токсичных веществ, безопасности рабочего места и охраны труда; безопасности продуктов потребления. Однако регулируемые отрасли функционировали менее успешно, чем другие отрасли экономики; рост цен на услуги этих отраслей отставал от роста цен в нерегулируемых отраслях; регулируемые отрасли отставали от других отраслей также по объему капиталовложений и росту производства. Регламентация государством хозяйственной деятельности предпринимателей в регулируемых отраслях накладывала определенные ограничения на действия механизма свободной конкуренции.

Целый ряд объективных факторов – техническое и хозяйственное развитие фирм в регулируемых отраслях; совершенствование правового механизма государственного регулирования частного предпринимательства; структурные кризисы; рост государственного аппарата и расходов; усиление международной конкуренции – обусловили изменение подхода со стороны государства и принятие им решений о дерегулировании ряда важнейших отраслей хозяйства и инфраструктуры.

В конце 70-х годов система регулирования стала подвергаться резкой критике со стороны общественности США. Приводились факты, когда регулирующие агентства создавались в интересах фирм, деятельность которых они были призваны регулировать, а работники этих агентств служили интересам регулируемых фирм, которые они «захватили» посредством политического процесса. Дело в том, что законы, лежащие в основе экономического регулирования, весьма расплывчаты и дают работникам регулирующих агентств большую свободу в достижении своих собственных целей.

Например, в период 60-х годов комиссии штатов, регулирующие деятельность электрических компаний, практически не уделяли им внимания, и эти компании получали высокие прибыли. В 70-е годы работники регулирующих агентств на уровне штатов пытались достичь собственных политических целей и использовали для этого снижение цен на электроэнергию, что отрицательно отразилось на результатах деятельности электрических компаний. Сотрудники регулирующих агентств, как и законодатели, являются политиками, что определяет их заинтересованность в осуществлении определенных мер и, прежде всего, мер экономического регулирования.

Иначе обстоит дело с социальным регулированием, поскольку в мероприятия по социальному регулированию вовлечены большие группы населения: рабочие, специалисты в области охраны окружающей среды, потребители и многочисленные фирмы. Так, большинство рабочих мест в США оказалось под юрисдикцией Управления по технике безопасности и охране труда. Фирмы, деятельность которых регулируется этим Управлением, не являются, таким образом, небольшой и легко организуемой группой. Более того, они ничего не выигрывают от регулирования, особенно после принятия закона о создании Управления, который, подобно большинству законодательных актов по социальному регулированию, предоставляет регулирующему агентству малую свободу действий.

Работники органов социального регулирования редко обвиняются в том, что они действуют в интересах регулируемых ими субъектов. Они обычно являются профессионалами в области здравоохранения, безопасности и в других связанных с ними областях. Они могут выступать в интересах групп, поддерживающих агентства, но их действия ограничены законами, которые предписывают им устранять определенные явления и ситуации. Часто работники регулирующих агентств действовали в рамках расплывчатых законов, которые предписывают им устанавливать «справедливые» или «обоснованные» цены и служить «интересам общества». Поэтому эти работники преследовали различные цели, которые были направлены больше на сохранение в бизнесе регулируемых фирм, чем на достижение их эффективности. В результате в 70-е–80-е годы Конгресс одобрил несколько законов по частичному или полному дерегулированию отдельных отраслей. Так, в

1981 г. было полностью дерегулировано нефтеснабжение; в 1985 г. – внутренний гражданский авиатранспорт; в 1987 г. – цены на природный газ. Частично были дерегулированы железнодорожные и автодорожные перевозки, радио и телевидение, финансовые отрасли.

В 1978 г. были одобрены законы о дерегулировании деятельности авиакомпаний и большинства производителей природного газа, а также сферы междугородных телефонных услуг. В 1979 г. было положено начало процессу постепенного вывода цен на нефть из-под контроля, который был окончательно отменен в 1980 г. В том же году был принят ряд законов, отменяющих государственное регулирование в области автотранспортных и большей части железнодорожных тарифов, а Федеральной комиссией по связи (FCC) было отменено государственное регулирование продажи телефонных аппаратов и сопутствующего оборудования. Принятые в 1980 и 1982 гг. законы ослабили регулирование в сфере деятельности банков и других депозитных учреждений.

Таким образом, в 80-е годы произошло ослабление в системе регулирования. Федеральное правительство стало проводить политику так называемого дерегулирования. В рамках этой политики правительство прекратило устанавливать цены на нефть, на большую часть природного газа и бензин, а также тарифы авиационных и автотранспортных компаний. Даже деятельность банков, железных дорог и телефонной сети подверглась частичному дерегулированию.

Дерегулирование было осуществлено в авиaperевозках, в газодобывающей промышленности, в грузовых автоперевозках, банковском деле.

В 90-е годы государственное экономическое регулирование распространилось на новые области, такие как безопасность продукции (прежде всего продовольственных и фармацевтических товаров), охрана здоровья и техника безопасности на производстве.

В отличие от традиционных регулирующих органов, создаваемых для определенных отраслей, возникли органы нового типа, юрисдикция которых распространяется на большую часть частного сектора, а их регулирующая деятельность нацелена на социальные проблемы, такие как безопасность продуктов, охрана окружающей среды. Повысилась роль дифференцированных мер государственного воздействия на отраслевую структуру экономики и темпы роста различных отраслей. Наряду с политикой стимулирования и прямого участия государства в развитии определенных отраслей стали шире использоваться меры прямого и косвенного регулирования с целью сдерживания производства и расточительного потребления, нормативные стандарты качества продукции, налоговое дестимулирование инвестиций, косвенные налоги на потребителей и др.

В США в последние годы уделяется большое внимание разработке усовершенствованной и унифицированной стандартной системы учета и отчетности, которой должны следовать корпорации в их взаимоотношениях с акционерами и государством. Эти вопросы непосредственно увязываются с необходимостью общественного надзора над формированием издержек и движением прибыли в целях повышения эффективности государственного экономического регулирования. Сложность проблемы состоит в том, что корпорации обладают широкими возможностями различным образом подсчитывать величину издержек и маневрировать статистическими методами при определении стоимости активов, запасов, величины амортизационных списаний.

К числу мер, направленных на усиление административного контроля над крупными корпорациями, относится постановление правительства, обязывающее крупные многоотраслевые корпорации представлять наряду со сводной финансовой отчетностью сведения об объеме продаж и прибыльности по каждому направлению деятельности (по отраслям и рынкам) в отдельности.

16.2.4. Органы государственного экономического и социального регулирования в США

Регулирование отраслей хозяйства, инфраструктуры и социальной сферы осуществляется в США независимыми агентствами, за каждым из которых закреплены определенные функции и полномочия. В связи с этим агентства делятся на две группы – экономического регулирования и социального регулирования.

Экономическое регулирование осуществляется по отраслям следующими агентствами:

- грузовые автомобильные и железнодорожные перевозки – Комиссией по торговле между штатами;
- авиалинии – Управлением гражданской авиации;
- телефоны и телекоммуникации – Федеральной комиссией по связи.

Государственное регулирование на финансовом рынке и в области страхования осуществляется:

- советом управляющих Финансовой резервной системы и Валютной инспекцией – банковская

- система;
- Комиссией по ценным бумагам и биржам – рынок ценных бумаг;
 - Федеральным банковским управлением внутренних займов – сберегательные и кредитные институты;
 - Федеральной корпорацией по страхованию депозитов.

ТАБЛИЦА

Основные регулирующие агентства федерального уровня

АГЕНТСТВО	СФЕРА ОСНОВНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ (в скобках год регистрации)
Экономическое регулирование	
Комиссия по торговле между штатами (ICC)	Железные дороги (1887) Автоперевозки (1934) Перевозки баржами (1940)
Федеральная комиссия по связи (FCC)	Телефоны (1934) Радиовещание (1934) Кабельное телевидение (1968)
Федеральная комиссия по энергетическому регулированию	Электроэнергетика (1935) Трубопроводы (1938, 1977) Природный газ (1954)
Управление гражданской авиации (САВ)	Авиалинии (1938)
Федеральная морская комиссия	Морское судоходство (1936)
Управление по экономическому регулированию	Нефть (1973)
Контролер денежного обращения	Национальные банки (1864)
Совет управляющих Федеральной резервной системы	Банки — члены Fed (1913)
Федеральная корпорация по страхованию депозитов (FDIC)	Банки с застрахованными депозитами (1933)
Федеральное управление по кредитованию жилищного строительства	Сбережения и ссуды (1933)
Федеральная корпорация страхования ссудосберегательных ассоциаций	Застрахованные сбережения и ссуды (1934)
Социальное регулирование	
Администрация по контролю за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA)	Безопасность пищевых продуктов и медикаментов (1906), косметических товаров (1938) Действенность лекарств (1962)
Служба санитарного надзора за животными и растениями	Растительные консервы (1907)
Федеральная комиссия по торговле (FTC)	Реклама (1914, 1938)
Комиссия по ценным бумагами и биржам	Выпуск и биржевые операции с ценными бумагами (1934)
Федеральное управление авиации (САВ)	Безопасность авиалиний (1934)
Комиссия по ядерному регулированию	Ядерные электростанции (1947)
Национальное управление по безопасности движения на автострадах (NHTSA)	Безопасность автотранспорта (1970)
Управление по охране окружающей среды (EPA)	Экономия горючего (1975) Загрязнение воздуха, воды и шумовое загрязнение (1963—1972) Токсичные вещества (1976)
Управление по технике безопасности и охране труда (OSHA)	Безопасность рабочего места и охрана труда (1971)
Управление по технике безопасности и охране труда шахтеров	Безопасность шахт и охрана труда (1973)
Комиссия по безопасности продуктов потребления (CPSC)	Продукты потребления (1972)

Органы экономического регулирования

Федеральное управление авиации создано Управлением гражданской авиации в 1938 г. Это управление устанавливало тарифы на полеты между штатами, указывало каждой авиакомпании, какие маршруты ей позволено обслуживать, и до 1978 г. преграждало новым фирмам, желающим проникнуть в эту сферу деятельности, путь к обслуживанию главных маршрутов. Из-за ограниченных возможностей проникновения в отрасль и регулируемых тарифов авиакомпании перешли от ценовой

конкуренции к неценовой. Вместо того чтобы идти по пути снижения цен в целях расширения бизнеса и увеличения прибыли авиакомпании конкурировали друг с другом посредством предлагаемых во время полета услуг и количества выполняемых полетов. В 1978 г. Конгресс одобрил законодательство, отменяющее большинство положений по регулированию деятельности компаний, и устранил Управление гражданской авиации с 1 января 1985 г. С 1975 по 1985 г. число авиакомпаний возросло с 35 до 95; выполненные полеты в милях на душу населения увеличились с 611 до 1030; плата за проезд, скорректированная на стоимость затрат, сократилась с 80 до 41 (индекс 1970 г. = 100). Главная причина снижения издержек была связана с изменениями схемы маршрутов. Управление, распределяя маршруты между авиакомпаниями, препятствовало возникновению эффективных центрально-радиальных схем маршрутов.

К 1984 г. в результате проведенного дерегулирования большинство авиалиний уже представляли собой центрально-радиальные системы. Например, у компании «Америкэн эйрлайнз» схема маршрутов представляет собой радиусы, расходящиеся из центра, находящегося в Далласе.

Изменения в схемах маршрутов, которые последовали в результате процесса дерегулирования, обусловили изменение в характере оказываемых услуг. Величина ежегодной выгоды от дерегулирования составила по оценкам около 10 млрд долл. (в долларах 1985 г.), прибыли авиакомпаний повысились, и ни одной категории пассажиров не был нанесен ущерб.

Совет управляющих Федеральной резервной системы. Регулирование банковского дела осуществляется в США через Федеральную резервную систему, функционирующую в качестве центрального банка. Во всех развитых странах центральный банк, являющийся банком банков, играет активную роль в регулировании и контроле за банковской сферой и считается государственным предприятием. Причина, по которой в большинстве стран центральный банк контролируется государством, состоит в том, что его ответственность за предложение денег, доступность кредита, уровень процентных ставок является первостепенно важной для функционирования экономики в целом, для уровня инфляции, безработицы и платежного баланса. Эта функция – одна из важнейших функций любого государства.

Во многих странах государство играет активную роль в распределении кредитов, поскольку через предоставление кредитов фактически обеспечивается контроль за национальными ресурсами и их распределением.

В США Федеральная резервная система (Federal Reserve – Fed.) выполняет функции центрального банка. Она контролирует количество денег в обращении, кредитует коммерческие банки, а также выполняет ряд других функций. В США Совет управляющих Федеральной резервной системы, назначаемый Президентом и утверждаемый Конгрессом, осуществляет регулирование банковской системы и денежного предложения.

Федеральная корпорация по страхованию депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation – FDIC) – федеральное агентство, производящее страхование банковских депозитов и гарантирующее вкладчикам возвращение их средств даже в случае банкротства банка.

Органы социального регулирования

Администрация по контролю за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA) осуществляет надзор за чистотой пищевых продуктов, поступающих в межштатную торговую сеть; следит за маркировкой пищевых продуктов, лекарственных и косметических препаратов и разрабатывает нормативы проверки лекарственных препаратов на безопасность и действенность. Основанием для всех этих программ служит отсутствие надлежащей информации для покупателей, поскольку по внешнему виду невозможно определить, является ли пища недоброкачественной.

Комиссия по безопасности продуктов потребления (CPSC) осуществляет регулирование в области дизайна и безопасности предметов потребления.

Национальное управление по безопасности движения на автострадах (NHTSA) осуществляет регулирование в области конструкции автомобилей в интересах безопасности.

Управление по технике безопасности и охране труда (OSHA) занимается вопросами регулирования рисков, связанных с несчастными случаями и угрозой для здоровья на рабочем месте.

Федеральная комиссия по торговле (FTC) – экспертный орган, призванный совместно с Департаментом юстиции претворять в жизнь антитрестовское законодательство.

Управление по охране окружающей среды (EPA) создано в 1970 г. Оно руководило множеством

программ, связанных с загрязнением воздуха, воды и вредными шумами, а также загрязнением среды твердыми отходами, токсичными веществами и радиационным загрязнением. Кроме того, Управлению было поручено заниматься проблемами улучшения окружающей среды, и была возложена ответственность за проведение в жизнь закона 1972 г., направленного на прекращение выбросов загрязняющих веществ в судоходстве. Для контроля за загрязнением окружающей среды Управление использовало два типа нормативов: 1) технические нормативы, которые указывают фирме, что именно она должна делать для того, чтобы оставаться в рамках закона. Например, все новые электростанции, работающие на угле, должны применять устройства, называемые газоочистителями (газоочистные установки) для сокращения выбросов двуокиси серы, вызывающих кислотные дожди; 2) нормативы на единицу произведенной продукции или выполненных работ (нормативы удельных выбросов или предельно допустимые выбросы (ПДВ) на единицу продукции), которые ограничивают допустимый уровень загрязняющих выбросов, предоставляя фирмам, вовлеченным в производство этой продукции, самим решать вопрос о том, как достичь этих нормативов с наименьшими издержками. Загрязнение окружающей среды новыми автомобилями регламентируется установленными Конгрессом нормативами.

Общая сумма расходов на снижение и контроль уровня загрязнения в США в 1983 г. составляет примерно 2% ВВП. Эта величина соответствует около 30% расходов на национальную оборону и немного превышает расходы на промышленные исследования и разработки и общий объем инвестиций в новое жилищное строительство.

Глава 17. Разработка и реализация государственной политики в области производства

17.1. Суть и содержание структурной политики

Структурная политика отражает стремление государства изменить распределение ресурсов в целях обеспечения экономического роста. Главная проблема структурной политики состоит в правильном определении критерия отбора приоритетных отраслей, в которые государство будет стимулировать приток ресурсов в условиях, когда рыночные регуляторы действуют недостаточно эффективно.

В основе современной концепции структурной политики лежат следующие положения:

- активная поддержка государством высокотехнологичных отраслей, стимулирующих повышение производительности труда, доходов и экономического роста в целом. С этими отраслями непосредственно увязываются перспективы создания новых рабочих мест и освоение массового выпуска новых изделий, способных завоевать мировой рынок и надолго закрепить эти рабочие места. Такой подход обеспечивает структурную перестройку, поскольку работники, высвобождаемые в депрессивных и свертывающихся отраслях находят себе применение в перспективных отраслях;
- государственная структурная политика не подменяет предпринимательскую инициативу, а создает условия для частной инвестиционной активности и экономического роста, связанных с освоением новых перспективных технологий на принципах рыночной конкуренции.

Структурная политика на современном этапе имеет целью перестройку, модернизацию экономики в соответствии с требованиями современного этапа НТР. В отдельных странах эта политика приобрела различные формы, по-разному называется (структурная, индустриальная), но суть ее в целом одна. Речь идет о снижении барьеров на пути межотраслевого и межрегионального перелива капитала; перенесение акцента с поддержки структурно-кризисных отраслей на стимулирование наиболее перспективных производств; финансовое, кредитное и административно-правовое содействие развитию НИОКР и скорейшему внедрению их результатов в производство.

Структурная политика государства осуществляется в следующих направлениях:

- определение направлений и осуществление научно-технической политики;
- развитие приоритетных отраслей промышленности;
- поддержка традиционных отраслей промышленности.

Развитие приоритетных отраслей направлено на улучшение структуры национального производства. К приоритетным отраслям относятся наиболее перспективные с точки зрения конкурентоспособности. Одновременно происходит свертывание старых традиционных отраслей. Новые перспективные отрасли, развивающиеся с помощью правительственных ассигнований, включают: производство оборудования автоматизированной обработки данных, связи, авиакосмической

техники, атомную, электронную, химическую промышленность, информатику. Из базисных отраслей государство стимулирует производство новых материалов (сверхпрочной керамики, макромолекулярных соединений, новых металлов и композитных материалов), биотехнологии.

Значительное влияние на структурные сдвиги в промышленности западноевропейских стран оказали принятая в рамках ЕС совместная программа структурной перестройки и регулирование развития важнейших отраслей, в том числе авиа- и судостроения, производства ЭВМ, целлюлозно-бумажной, а также текстильной промышленности.

Поддержка традиционных отраслей промышленности является важной задачей структурной политики. Ее цель – содействие развитию и модернизации секторальной и отраслевой структуры экономики. Поддержка оказывается слабым секторам экономики, чтобы они могли провести модернизацию и поддержать свою конкурентоспособность или оттянуть неизбежный упадок, с тем чтобы смягчить социальные последствия. К числу традиционных кризисных отраслей в развитых странах относятся: черная металлургия, судостроение, швейная, обувная, кожевенная промышленность. Они поглощают значительную часть государственного бюджета и являются объектом разнообразных методов вмешательства государства: субсидирования, предоставления налоговых льгот и др. Например, в Германии государственные субсидии получают сельское хозяйство, угледобывающая промышленность, судостроение. Характерно, что в 90-е годы правительства многих развитых стран стали проводить политику сокращения прямых субсидий для кризисных отраслей и стимулирование поддержки перспективных отраслей. В их числе – США, Япония, Великобритания, Германия, Франция. Таким образом, целью структурной политики является содействие развитию и модернизации структуры хозяйства с помощью государственных средств, в большинстве случаев через налоговые льготы или прямые субсидии, предоставляемые на определенный срок. Поэтому структурная политика начинает осуществляться на стадии формирования научно-технической политики, дорогостоящие и рискованные научно-исследовательские работы стимулируются с помощью государственных дотаций, кредитов по более низким процентным ставкам и налоговых льгот.

В отдельных странах структурные изменения в экономике вызываются разными, но взаимосвязанными причинами. Это относится как к секторальному разрезу экономики, так и к отраслевому. Отмечается определенная причинная связь между уровнем экономического развития страны и секторальной структурой ее экономики. В развитых странах в результате структурных преобразований сложилась современная структура экономики, в которой сектор услуг занимает ведущее место. Так, в европейских странах ОЭСР в 90-е годы доля сектора услуг в общей численности занятых составляла около 60%, а по ОЭСР в целом – 64%. На долю сектора услуг в США и в Канаде приходится 72% занятых, в Германии – 57%. Сокращение доли промышленности не означает падение объема промышленного производства, напротив, он вырос благодаря росту производительности труда.

Структурная политика в **Японии** ориентирована на развитие и поддержку в первую очередь высокотехнологичных отраслей, обеспечивая не только позитивные результаты в новых отраслях, но и создавая общие предпосылки для научно-технического прогресса, для широкого освоения новых технологий. Часто отдельно взятое предприятие или даже целая отрасль не могут полностью и эффективно использовать потенциал новых знаний и результатов НИОКР.

Оптимальные результаты достигаются путем создания: 1) вертикальных групп, обеспечивающих разработку новых технологий и изделий, распространяющих соответствующую информацию; 2) кооперационных союзов и ассоциаций, предназначенных для совместного использования результатов НИОКР; 3) предпринимательских сетей, включающих стратегические альянсы между ТНК; 4) информационных сетей, основанных на принципе территориальной близости сотрудничающих предприятий. Все эти объединения пользуются существенной государственной поддержкой.

Структурная политика в Японии осуществляется на основе отраслевого регулирования на базе соответствующих законов, нормативных актов или планов экономического развития, предусматривающих обеспечение приоритетным отраслям льготного режима хозяйствования на определенный срок путем предоставления налоговых стимулов, дешевого кредитования, временного разрешения картелей, лицензирования деятельности, нерегламентированной специализации, регулирования тарифов и цен. Одновременно решается задача перестройки структурно-депрессивных отраслей – свертывание производства в материалоемких и энергоемких отраслях, а также в трудоемких и неконкурентоспособных отраслях – текстильной, швейной, производстве фанеры и картона.

Реализация структурной политики осуществляется при непосредственном участии соответствующих государственных организаций и в первую очередь Министерства внешней торговли и промышленности

и его структурных подразделений. Так, Совет по промышленной структуре при министерстве внешней торговли и промышленности, созданный в 1964 г., предложил следующие меры реализации структурной политики:

- разработку долгосрочных перспектив в качестве важнейшего средства определения направлений развития экономики;
- установление государственными органами законодательных норм и стандартов хозяйственной деятельности, направленных против расточительного расходования ресурсов, нарушения экологии и нанесения ущерба благосостоянию нации;
- оказание финансовой помощи приоритетным отраслям экономики путем предоставления субсидий, кредитов, налоговых льгот;
- оказание государственного содействия в проведении НИОКР, в развитии новейших отраслей;
- осуществление мер государственного регулирования инвестиционного процесса, контроля за ценами, регулирования экспорта, контроля за состоянием окружающей среды, за рациональным использованием природных ресурсов.

Структурная политика Японии претерпела существенные изменения на протяжении послевоенного периода и ее приоритеты менялись на каждом этапе экономического развития страны в зависимости от целей, содержащихся в государственных планах и программах, ресурсного обеспечения отраслей, политики государственного регулирования.

Приоритетными на разных этапах являлись следующие отрасли промышленности и сферы предпринимательской деятельности:

- в первые послевоенные годы – рисоводство, угледобыча, производство сульфата аммония, хлопкопрядильная отрасль. Цель – удовлетворение основных потребностей населения;
- в 50-е годы – черная металлургия, судостроение, производство химикатов, синтетических волокон, промышленного оборудования, автомобилестроение, производство телевизоров, транзисторов, бытовых электроприборов. Цель – развитие отраслей тяжелой и химической промышленности, удовлетворение потребностей населения в товарах длительного пользования, преодоление технико-экономического отставания Японии от развитых стран Запада по наличию обрабатывающих отраслей; развитие экспортного потенциала ведущих отраслей, обеспечение высокого уровня занятости населения;
- в 60-е годы – черная металлургия, электроэнергетика, судостроение, угольная промышленность, отрасли машиностроения, автомобильная промышленность, нефтехимия. Цель – осуществление материалоемких сдвигов в структуре промышленности; специализация отраслей на выпуске крупносерийной, стандартизированной массовой продукции в отраслях металлургии, машиностроения и химии; обеспечение стабильного импорта энергоресурсов, минерального сырья, леса и других видов промышленного сырья;
- в 70-е годы – 4 группы отраслей:
 - наукоемкие отрасли: производство ЭВМ, промышленных роботов, оборудования атомных электростанций, интегральных схем, тонких химических соединений, новых видов продукции химии высокомолекулярных соединений, новых видов металлов, самолетов, электромобилей;
 - высокотехнологичные отрасли: оборудование связи, конторское оборудование, станки с числовым программным управлением, установки кондиционирования воздуха, комплектное промышленное оборудование, крупная строительная техника, очистные сооружения, автоматические склады;
 - отрасли товаров потребительского назначения: бытовая техника, электромузыкальные инструменты, акустическая аппаратура, высококачественная одежда, мебель;
 - телекоммуникационные услуги: по управлению информацией, по предоставлению информации, консультирование и обучение. Цель – перестройка структуры экономики для более рационального использования природных ресурсов, производственного потенциала, повышения эластичности доходов, роста производительности труда, улучшения содержания и условий труда, оказания воздействия на экологию;
- в 90-е годы – информационные технологии; биотехнологическая промышленность; авиакосмическая техника; новые источники энергии и энергетические технологии; охрана окружающей среды; реконструкция жилого фонда; социальные услуги; организация досуга и развлечений; планирование и реконструкция городов; сбыт товаров; грузовые перевозки; обучение и переквалификация персонала; услуги по обеспечению предпринимательской деятельности; услуги, связанные с международной деятельностью; освоение морей и океанов. Всего 15 отраслей

и областей предпринимательской деятельности. Цель – улучшение условий предпринимательской деятельности в перечисленных отраслях, содействие в сокращении издержек производства, улучшение условий финансирования, развитие телекоммуникаций.

В Японии структурная политика тесно увязывается с внешнеэкономическим регулированием. Внешнеэкономическая политика Японии, с одной стороны, является продолжением структурной политики, а с другой – средством ее реализации, направленным на формирование экспортного потенциала и развитие зарубежного производства. В 90-е годы внешнеэкономическая политика ставила целью дерегулирование внешнеэкономической деятельности, гармонизацию стандартов и развитие импорта, приведение системы административного регулирования в соответствие с международными нормами и обеспечение более свободного доступа иностранных товаров на рынок Японии. Она была направлена на решение основной задачи: обеспечение международной конкурентоспособности экономики Японии за счет применения передовых технологий, квалифицированного труда, требующего больших затрат и значительных расходов на НИОКР.

В Германии структурная политика (отраслевая и региональная) становится все более важным элементом воздействия на развитие экономики. Министерство экономики Германии разрабатывает кратко- и среднесрочные программы для структурно-кризисных отраслей (судостроение, черная металлургия, текстильная промышленность и др.), новейших наукоемких отраслей (производство ЭВМ, ядерных реакторов на быстрых нейтронах, авиакосмическая отрасль), а в последние годы уделяет все большее внимание энергетическим программам.

Структурная политика направлена в основном на обеспечение достаточного количества рабочих мест и, по возможности, высоких доходов для всех граждан. Поддержка оказывается слабым секторам экономики с целью их модернизации. В Германии государственные субсидии получают сельское хозяйство, угледобывающая промышленность, судостроение. В ряде случаев поддержку со стороны государства в виде гарантий могут получать крупные фирмы в целях сохранения рабочих мест. Так, государство спасло от банкротства фирму «Крупп».

Государство берет на себя финансирование частичное или полное дорогостоящих и рискованных научно-исследовательских работ путем предоставления дотаций, кредитов по более низким процентным ставкам и налоговых льгот.

Особое значение имеет финансовая и налоговая политика государства. Структурные изменения в экономике Германии в 60–90-е годы характеризуются ростом производства в таких лидирующих отраслях, как производство изделий из синтетических материалов, автомобилестроение, электротехническая промышленность, машиностроение, химия, производство оргтехники и ЭВМ, и застоем в таких отраслях, как текстильная и швейная промышленность, производство и обработка черных металлов. В середине 90-х годов крупнейшей отраслью по доле в общем обороте промышленности было производство дорожных транспортных средств (13%); за ней следовали электротехническая, машиностроительная и химическая промышленность. Выпуск основных средств производства повысился в общем обороте промышленности с 33% в 1963 г. до 50% в 1993 г.

При увеличении объема производства во всех крупных отраслях промышленности, занятость в них в целом уменьшилась, причем во многих важных отраслях существенно. Так, в обрабатывающей промышленности с начала 60-х годов по середину 90-х годов занятость снизилась с 7,7 млн человек до 6,7 млн. Наибольшее сокращение занятости произошло в текстильной и швейной отраслях, в производстве и обработке черных металлов, добыче нерудных полезных ископаемых, производстве оргтехники и ЭВМ. Оборот в промышленности в целом за 30 лет увеличился в 6 раз, между тем как число занятых уменьшилось на 14%. Наибольший прирост оборота наблюдался в машиностроении, производстве изделий из металла, оргтехники и ЭВМ, в деревообрабатывающей промышленности. Вместе с тем во всех этих отраслях занятость уменьшилась.

В США государственное регулирование экономики ограничивается мерами общего характера и направлено на поддержание темпов экономического роста в условиях возросшей международной конкуренции. Меры государства в основном сводятся к:

- предоставлению финансовой помощи отраслям, наиболее страдающим от внешней конкуренции (автомобильная, сталелитейная, электронная);
- введению протекционистских мер по ограничению наиболее сильно страдающих отраслей от иностранной конкуренции.

17.2. Промышленная политика

В современных условиях промышленная политика является ведущим направлением государственного регулирования рыночного механизма. Она используется для:

- перестройки промышленности на основе реализации государственной структурной политики, направленной на приоритетное развитие наиболее перспективных отраслей, целенаправленное стимулирование НИОКР, стимулирование экспорта и использование внешнеэкономических связей как средства повышения эффективности производства;
- воздействия на уровень конкурентоспособности национальных производителей путем оказания им содействия в укреплении конкурентных позиций на рынке, создания совместных предприятий, содействия слияниям промышленных компаний;
- приоритетного развития наиболее перспективных отраслей путем разработки и обоснования важнейших принципов и критериев отбора таких отраслей с учетом долгосрочных перспектив развития промышленного комплекса и экономики страны в целом; с учетом специфики отдельных отраслей, характера отраслевых взаимосвязей на национальном и международном уровнях. Особое значение при этом придается развитию новых динамичных и высокотехнологичных отраслей, получающих усиленную поддержку со стороны государства.

Промышленная политика может быть направлена на решение следующих задач:

- удовлетворение спроса потребителей в определенных товарах путем формирования соответствующей экономической среды; создание новых хозяйственных субъектов, выпускающих дефицитные товары или услуги; увеличение производственных мощностей хозяйственных субъектов;
- размещение государственных заказов;
- обеспечение конвертируемости национальной валюты;
- достижение положительного внешнеторгового сальдо путем форсирования экспорта и сокращения импорта, снижения таможенных тарифов при экспорте товаров или импорте сырья для них;
- устранение двойного налогообложения;
- обеспечение преференциальных условий для реинвестиций.

Промышленная политика государства является средством реализации структурной, научно-технической и инновационной политики, которые тесно взаимосвязаны, преследуя в конечном итоге одни и те же цели.

Основными направлениями промышленной политики являются:

- оказание стимулирующего воздействия на повышение конкурентоспособности национальной промышленности. Это предполагает осуществление государственных инвестиций в науку и новые технологии, в развитие коммуникаций и информационных сетей; предоставление налоговых льгот и использование комплекса мер по стимулированию инвестиционной активности; оказание содействия в профессиональной подготовке кадров; государственная защита интеллектуальной собственности и субсидирование затрат на патентование изобретений за рубежом;
- участие государства в совершенствовании структуры совокупного спроса путем конкурсного распределения государственных заказов на производство высокотехнологичной продукции; установление стандартов и системы сертификации продукции; осуществление патентной политики; предоставление финансовых и налоговых льгот компаниям, инвестирующим средства в разработку и внедрение новых технологий;
- оказание государственной поддержки формирующимся конкурентоспособным секторам через инвестиции в инфраструктуру, привлечение иностранного капитала, стимулирование повышения эффективности деятельности компаний.

Промышленную политику в общем виде можно определить как комплекс мероприятий, нацеленных на решение долгосрочных структурных задач хозяйственного развития. Термин «промышленная политика» впервые стал применяться в Японии, а с 70-х годов вошел в лексикон и в других странах. Он обычно относится ко всем отраслям экономики, а не только к индустриальному комплексу. Реализация промышленной политики предполагает использование рычагов финансового, денежно-кредитного, налогового, валютного и тарифного регулирования, т. е. всех тех средств, которые используются для осуществления государственного регулирования экономики. Реализация промышленной политики осуществляется путем:

- предоставления денежных средств частным предпринимателям из государственного бюджета и

различных государственных фондов на развитие приоритетных отраслей;

- использования прямых и косвенных методов финансовой поддержки предпринимателей, таких как ассигнования на капиталовложения, субсидирование, льготное налогообложение; предоставление ускоренной амортизации; осуществление государственных закупок.

Промышленная политика эффективна, когда она: 1) согласуется с целями и направлениями экономической политики государства; 2) направлена на решение ключевых проблем конкурентоспособности промышленности, ее структурное совершенство, целенаправленное повышение технико-экономических показателей комплекса, повышение гибкости его реакции на изменения в характере спроса на рынке. Разработка и реализация государственной промышленной политики является неотъемлемой частью рыночной экономики. Ее задача: обеспечение неуклонных и относительно устойчивых темпов экономического развития, способствующих реализации таких макроэкономических целей, как стабильность цен и денег, уравновешенность платежного баланса, высокая занятость населения. Промышленная политика – часть политики экономического роста, преследующая те же цели, но применительно к промышленному сектору национальной экономики.

Политика экономического роста может быть эффективной в том случае, если она ориентирована на важнейшие факторы роста, к которым в первую очередь относится инновационный процесс. Структурные сдвиги происходят под воздействием инноваций в технологиях и продукции.

Структурная перестройка промышленности требует: стабильности финансовых и кредитно-денежных параметров; гарантированной поддержки государством средне- и долгосрочных программ развития НИОКР; устойчивости денежного обращения.

Государственная промышленная политика имеет существенные различия в отдельных странах. Вместе с тем она основывается на общих для всех стран ключевых условиях:

- учет рыночного фактора, как важнейшей стимулирующей и преобразующей силы;
- упор на придание промышленным структурам адаптивного характера к окружающей среде;
- оказание помощи промышленности в областях и сферах, где она не имеет рыночных побудительных импульсов к развитию.

Важным средством государственной промышленной политики является разработка и осуществление таких мер, которые бы наиболее полно способствовали повышению конкурентоспособности национальной промышленности, а через нее и всей экономики. Направления и цели государственной промышленной политики в развитых странах во многом совпадают, однако методы ее проведения в США значительно отличаются от практики западноевропейских стран и Японии. В некоторых странах (Франция, Япония) промышленная политика является официальной стратегией, в других (США, Великобритания) она осуществляется без юридического оформления, но охватывает широкий набор средств государственного воздействия, прямо или косвенно влияющих на развитие промышленности, ее структуру (отраслевую и региональную), эффективность производства, конкурентоспособность национальных производителей.

Отраслевая промышленная политика направлена на:

1) поддержку за счет средств бюджета традиционных отраслей, находящихся долгое время в застойном состоянии. Это – черная металлургия, судостроение, швейная, обувная, кожевенная отрасли. Государство их субсидирует в целях поддержания стабильности производства и занятости. Например, для предотвращения падения занятости используется такой инструмент, как добровольное соглашение с компаниями об ограничении увольнений за определенные компенсации и льготы;

2) развитие перспективных и технологически передовых отраслей на основе государственных долгосрочных программ (планов). В странах Западной Европы (кроме Германии) и в Японии разрабатываются отраслевые планы, в США и Германии – программы развития НИОКР по конкретным направлениям с их последующей реализацией. Значительный опыт в отраслевом планировании накоплен во Франции и Японии, где осуществляются программы интенсивного развития электроники, авиакосмической промышленности, телекоммуникаций, робототехники (Япония). Отраслевые планы широко используют меры, направленные на стимулирование НИОКР, инноваций, внедрение передовых научно-технических достижений в производство. Промышленная политика государства тесно переплетается с научно-технической политикой, направленной на поддержку отраслей-лидеров, НИОКР, инноваций.

Государство использует следующие меры содействия реализации промышленной политики:

- прямое финансирование промышленных НИОКР из государственного бюджета (в том числе в рамках специальных кратко- и среднесрочных программ научных исследований);

- расширение комплексных методов воздействия (через налоговую, кредитную, тарифную системы);
- поддержание инициативы по созданию новых структур, опирающихся на сотрудничество государственных ведомств, бизнеса и университетов;
- развитие системы государственных заказов, налогообложения, осуществление мер по дерегулированию ценообразования, ограничению сферы действия антитрестовского законодательства;
- снижение уровня налогообложения частных компаний в целях укрепления их финансового и инвестиционного потенциала (в Англии, США, Франции);
- применение системы дополнительных налоговых льгот для компаний, имеющих высокие расходы на НИОКР и осваивающих наиболее совершенную технологию;
- предоставление льготного режима амортизации научно-технического оборудования;
- предоставление скидок с налогообложения научно-исследовательским лабораториям университетов и научно-исследовательских ассоциаций.

Доля промышленного производства в ВВП развитых стран в середине 90-х годов составляла: в Японии – 27%, Германии – 26, Великобритании – 22, во Франции и в США – 18%.

Промышленная политика страны определяет специализацию отдельных экспортных отраслей. Так, сложилась следующая специализация стран на экспорте продукции по отрасли:

- Германия – химическая, фармацевтическая промышленность, производство металлоконструкций, продукции машиностроения, автомобилестроения;
- Италия – текстильная и кожевенно-обувная промышленность, деревообрабатывающая промышленность и производство мебели, компьютеры и офисное оборудование;
- Франция – пищевая промышленность и производство алкоголя, текстильная и кожевенно-обувная промышленность, химическая, фармацевтическая, обработка неблагородных металлов, самолетостроение, автомобилестроение;
- Великобритания – химическая, фармацевтическая, компьютеры и офисное оборудование, радио-, теле- и коммуникационное оборудование, самолетостроение;
- Япония – производство металлоконструкций, машиностроение, автомобилестроение, радио-, теле- и коммуникационное оборудование, компьютеры и офисное оборудование.

17.2.1. Единая промышленная политика ЕС

До 90-х годов проводимая ЕС промышленная политика была направлена на сохранение или улучшение уже сложившейся отраслевой структуры, включая сельское хозяйство, угольную, сталелитейную, судостроительную промышленность. Причины такого подхода были различны по странам, но в целом однотипны: сохранение традиционного облика отдельных регионов, поддержание занятости, самообеспеченность страны источниками энергии.

В 1990 г. Комиссия ЕС разработала документ «Промышленная политика в открытой и конкурентной экономической среде», в котором сформулировала новые принципы промышленной политики. Их суть состоит в следующем:

- государства–участники ЕС и само Сообщество должны позаботиться о том, чтобы процесс желательных структурных сдвигов соответствовал требованиям рынка и конкуренции, как это предусмотрено согласованными рамочными условиями;
- особым приоритетом должно пользоваться развитие высокотехнологичных отраслей. Достижение этой цели должно обеспечиваться проведением так называемой горизонтальной промышленной политики, не замыкающейся в рамках узких отраслей, а носящей всеобъемлющий характер. В ст. 130 Раздела I Маастрихтского договора говорится о создании экономического климата, благоприятствующего проявлению инициативы предприятий и сотрудничеству между ними, и о полном использовании возможностей промышленной политики в таких областях, как инновации, исследования и техническое развитие;
- участие органов самого ЕС должно быть только дополняющим национальные усилия и целиком соответствовать сформулированным целям общеевропейской промышленной политики.

Для ряда отраслей и сфер были разработаны программные документы, касающиеся: организации конкретных НИОКР; технической стандартизации; европейского хозяйственного права; создания единой транспортной сети, систем энергоснабжения и телекоммуникаций; переобучения на рабочем

месте и др. Такие программы называют «прагматической рыночной промышленной политикой», без которой, полагаясь лишь на принцип стихийного действия рыночных сил, нельзя успешно продвигаться к поставленной цели – созданию широкого единого рынка. По мнению члена Комиссии ЕС Бангеманна, необходимо постепенно отказываться от «щадающей структурной политики, направленной лишь на сохранение и некоторую корректировку структуры, которая пока господствует во многих сферах европейской промышленной политики».

Новая европейская промышленная политика, рассматриваемая как часть политики экономического роста, должна охватывать национальную экономику в целом. Она должна служить своеобразной инновационной матрицей, на которую должны накладываться специальные программы, соответствующие характеру конкретных проблем. Особое значение при этом приобретают проблемы продолжительности структурных сдвигов и подготовка экономической и социальной инфраструктуры для намечаемых инноваций. К числу специальных программ можно отнести следующие:

- *фундаментальные исследования*, требующие всесторонней государственной поддержки, поскольку исследования, продиктованные сугубо коммерческими интересами отдельных частных предприятий, редко соответствуют общенациональным экономическим интересам и к тому же ведутся в более узких областях. Результаты фундаментальных исследований редко бывают патентоспособны и возможность их непосредственного коммерческого использования часто не представляется реальной. Это обуславливает важную роль государств-участников и ЕС в целом в решении такой проблемы;
- *прикладные исследования* (разработки и технология), также требующие участия государства примерно по тем же причинам, что и фундаментальные исследования. В качестве примера можно привести общий для ЕС проект «ДЖЕССИ», рассчитанный на 8 лет и состоящий из четырех подпрограмм: технология; средства производства и материалы; практическое освоение; смежные фундаментальные исследования. В проекте участвуют университеты, лаборатории, предприятия-изготовители аппаратуры и оборудования из пяти стран. В результате выполнения проекта получила развитие общеевропейская инициатива в области микроэлектроники, вертикальная и горизонтальная кооперация между предприятиями, выпускающими микроэлектронику и оборудование для ее изготовления и использующими микроэлектронные компоненты; была достигнута договоренность об интеллектуальной собственности на технические нововведения;
- *конкуренция, поощряемая со стороны государства*, наравне с сотрудничеством между мелкими, средними и крупными предприятиями. Кроме того, в своих основополагающих решениях о промышленной политике ЕС неизменно подчеркивает готовность оказать поддержку внеевропейским инвестициям предприятий, особенно в таких отраслях, как обработка данных, телекоммуникации, учебная электроника;
- *информация как отрасль инфраструктуры* по предоставлению услуг, являющаяся важным направлением промышленной политики. Большую роль играет патентная информация и особое место в связи с этим занимает Европейская патентная организация (ЕПО) в европейской промышленной политике. Ее деятельность направлена на правовую защиту патентов и повышение роли патентов в качестве инновационного стимула. Предполагается произвести перестройку европейской патентной защиты по японскому и американскому образцу, чтобы иметь возможность эффективно вмешиваться при получении сигналов о нарушении патентных прав. В европейских странах ежегодно регистрируется намного меньше патентов в расчете на 1 млн жителей, чем в США (145 и 360 соответственно), что обусловлено наличием в странах ЕС значительно большего количества мелких и средних предприятий, для которых высокая стоимость патентной заявки, существующая в Европе, является препятствием к организации надлежащей защиты их интеллектуальной собственности. Важное значение в связи с реализацией промышленной политики имеют также проводимые при поддержке государства маркетинговые исследования, организация обмена лицензиями на основе патентов и обеспечение широкой информации о запатентованных инновациях в европейском масштабе;
- *обеспечение кадрами квалифицированных работников* – одно из направлений промышленной политики ЕС, предполагающей организацию за государственный счет обучения и переобучения, повышение квалификации работников на протяжении их трудовой жизни с целью смягчения социальных последствий структурных сдвигов. Об этом говорится в ст. 127 Маастрихтского договора;
- *развитие инфраструктуры*, требующее активного участия ЕС в создании общеевропейских

систем транспорта, телекоммуникаций и энергоснабжения в соответствии со ст. 1296 Маастрихтского договора. Определенные трудности возникают в связи с тем, что некоторые предприятия в этих отраслях – государственные или полугосударственные. Сугубо наднациональной является также задача охраны окружающей среды.

Таким образом, промышленная политика ЕС в современных условиях ориентирована на развитие высокотехнологичных отраслей, создание новых рабочих мест и повышение конкурентоспособности продукции на мировых рынках. Промышленная политика и программы по повышению национальной конкурентоспособности появились впервые в европейских странах. Совместные проекты, в особенности в аэрокосмической отрасли и в электронике, способствовали сближению экономик европейских стран.

17.2.2. Промышленная политика в США

Государственное организационно-хозяйственное регулирование предпринимательской деятельности в США осуществляется уже длительное время, однако оно ограничивалось, как правило, мерами общего характера и было направлено на поддержание темпов экономического роста в стране.

В 80-е годы, когда экономика США столкнулась с серьезными проблемами, остро встал вопрос о разработке эффективной государственной политики, направленной на структурную перестройку промышленности. Это было обусловлено следующими обстоятельствами:

- низкие темпы роста производительности труда;
- нехватка капиталов для сферы повышенного риска;
- недостаточные инвестиции;
- сравнительно заниженный объем затрат на гражданские НИОКР;
- проблемы в организации производства;
- ухудшение качества управленческой структуры.

Концепция промышленной политики исходила из того, что в США имел место ускоренный процесс деиндустриализации, имеющий следствием замедление темпов роста, а также абсолютное падение производства в технически передовых отраслях, терялась конкурентоспособность на мировом рынке. Деиндустриализация рассматривалась как проявление глубинных структурных проблем, которые не могли быть разрешены только при помощи макроэкономической политики. Концепция промышленной политики исходила также из того, что государство должно сознательно планировать структуру распределения продукции и инвестиций в промышленность, которая будет существенно отличаться от структуры, складывающейся под действием рыночных сил. Предполагалось, что разработав общий план оптимальной отраслевой структуры, правительство затем должно использовать налоговые, кредитные, регулирующие внешнеэкономические и прочие инструменты экономической политики для его реализации. Основной тезис, из которого исходила концепция – необходимость усиления роли государства в принятии решений, относящихся к промышленности.

Государственная промышленная политика в США не имеет юридического оформления в виде специальных законодательных актов; отсутствуют и официальные организационно-управленческие структуры, призванные осуществлять государственную промышленную политику. Реализация этой политики проводится в рамках общей системы государственного регулирования экономики.

В 1981 г. Конгресс утвердил механизм технического перевооружения экономики на наукоемкой основе, который использует четыре средства государственного регулирования: налоговую политику; прямые государственные закупки высокотехнологичной продукции на основе федеральной контрактной системы; патентное законодательство; усиление роли штатов и местных органов власти в развитии наукоемких отраслей промышленности. На слушании в Конгрессе в 1982 г. было выдвинуто предложение о создании Национального совета промышленного развития с консультативными функциями, в котором были бы представлены все группы американской экономической системы: бизнес, профсоюзы, правительство и потребители. В 1983 г. в докладе «Разработка стратегии промышленной конкурентоспособности», представленном Конгрессу, отмечалось следующее.

1. Американской экономике приходится функционировать в совершенно иных, отличных от прежних, и к тому же постоянно меняющихся условиях, обусловленных возросшей международной конкуренцией.

2. Обострившаяся международная конкуренция выявила серьезные структурные недостатки в американской экономике. В новых условиях слабость конкурентных позиций любой страны очень быстро оборачивается для нее потерей рабочих мест, сокращением объема производства и снижением

темпов экономического роста.

3. Основной ключ к обеспечению высоких темпов роста – это стабильная макроэкономическая политика. До тех пор, пока не будет обеспечен стабильный обменный курс доллара, США не сможет решить свои структурные проблемы. Но одной лишь макроэкономической политики недостаточно для того, чтобы обеспечить полную занятость, сбалансированность экономического роста и стабильность цен. Для достижения этих целей макроэкономическая политика должна быть дополнена промышленной политикой.

В 90-е годы стратегическая направленность государственного регулирования экономики существенным образом изменилась, и разработке и реализации промышленной политики в современных условиях придается особо важное значение. Промышленная политика в США направлена на решение следующих основных задач:

- стимулирование структурной перестройки промышленного производства с целью повышения его эффективности. Это предполагает концентрацию усилий на приоритетном стимулировании опережающего развития прогрессивных отраслей, производств, технологий и продуктов: электроники, биотехнологии, новейших материалов, энергоресурсов и энергоснабжения, технических средств связи, освоения космоса и океана и т. п.;
- оказание финансовой помощи отраслям промышленности с целью повышения их конкурентоспособности, в частности, автомобильной, сталелитейной, электронной;
- ограждение отраслей, наиболее сильно страдающих от иностранной конкуренции, путем применения протекционистских мер;
- ориентация на непрерывное и ускоренное создание нововведений.

Эти цели достигаются с помощью бюджетной, налоговой, торговой, патентной и научно-технической политики, федеральной контрактной системы, а также мер административного контроля.

Государство использует следующие меры экономического и административного воздействия:

- прямые государственные капиталовложения в промышленность;
- целевое финансирование и субсидирование (прямое и косвенное);
- контрактная система закупок;
- налоговые льготы и скидки;
- правила и нормы амортизации;
- комплексные целевые государственные программы;
- протекционистские меры.

Существенное воздействие на развитие экономики и изменение ее структуры оказывает сложившаяся между государством и частным бизнесом система хозяйственных связей, реализуемых через федеральную контрактную систему. Государственные контракты, заказы и закупки оказывают решающее влияние на развитие таких отраслей, как производство вооружения, авиационная, ракетно-космическая, производство средств связи и информационной техники.

Функционирование федеральной контрактной системы обеспечивается за счет финансирования из средств федерального бюджета, бюджета штатов и местных бюджетов по контрактам государства с частными компаниями и регулируется соответствующим законодательством. В рамках этой системы государство в лице представляющих его ведомств является заказчиком, а в качестве исполнителей (поставщиков) выступают подрядчики и субподрядчики – частные и государственные компании, научно-исследовательские центры и лаборатории, университеты. Размещение государственных заказов, согласно законодательству, должно осуществляться на конкурсной основе, причем предпочтение отдается национальным производителям.

Государственные закупки в США играют важную роль в стимулировании научно-технического прогресса, особенно в отраслях высокой технологии, а также в реализации целей региональной политики.

В инновационной сфере государственная промышленная политика реализуется через программы правительства в сфере НИОКР и программы государственных закупок. Она основывается на сочетании различных мер: фискальной политики, торгового протекционизма, стимулирования процесса концентрации производства с целью экономии на масштабах производства и устранения дублирования номенклатуры между фирмами-производителями продукции. К числу приоритетных отраслей в США относятся: авиационная и ракетно-космическая промышленность, производство ЭВМ и конторского оборудования, электротехническая и фармацевтическая отрасли, производство пластмасс и синтетических материалов, двигателей, турбин, точных и научных приборов, изобретений.

Разрабатываемые в новейших секторах виды продукции и технологические процессы распространяются впоследствии на другие отрасли, способствуя повышению качества продукции, снижению издержек производства и росту производительности труда.

Государственная амортизационная политика направлена на обеспечение необходимыми инвестициями технического перевооружения промышленности и структурную перестройку, как промышленности, так и хозяйства в целом. Эффективность амортизационной политики государства зависит от правильности учета сроков физического и морального старения основного капитала при установлении длительности регламентируемых периодов и порядка амортизационных списаний, а также от сроков и величины предоставляемых инвестиционных налоговых кредитов и льгот.

Своевременность введения государством тех или иных правил и порядка амортизационных списаний позволяет в определенных пределах регулировать инвестиционную активность и, главное, не допускать искусственного торможения скорости и масштабов распространения научно-технических достижений в хозяйственной практике. Гибкая амортизационная политика способствует аккумулированию промышленностью инвестиционных ресурсов и ускорению оборота основного капитала и, следовательно, ускорению темпов его обновления.

Важным средством реализации государственной промышленной политики являются федеральные программы, а именно: космическая и энергетическая программы; программа организации управления мероприятиями по охране окружающей среды; программа государственного регулирования формирования информационно-вычислительного комплекса.

Общими чертами этих программ являются:

- целевая ориентация;
- системный характер, поскольку каждая из программ охватывает все виды работ, материально-технические ресурсы, организационно-управленческие звенья, а также политическое, административно-правовое, бюджетно-финансовое, информационное обеспечение;
- обязательное стратегическое и оперативное планирование и контроль за ходом выполнения программ, а также их необходимая корректировка в процессе реализации.

Государственная промышленная политика США направлена на развитие приоритетных отраслей путем налоговых стимулов, правительственных закупок и заказов, льготного финансирования, искусственного ограничения внешней конкуренции, которая нередко наносила прямой и косвенный ущерб отраслям, на которые действие подобных программ помощи не распространялось, например, автомобилестроение, судостроение, строительство.

17.2.3. Промышленная политика в Японии

В Японии промышленная политика направлена на создание условий для тесной интеграции в структуру мирового хозяйства на наиболее предпочтительных для страны условиях. Для реализации этой цели:

- в качестве важного инструмента развития и приспособления промышленности выступают государственные финансы;
- государство оказывает поддержку частному промышленному капиталу в повышении его эффективности и конкурентоспособности;
- государство проводит структурную политику, направленную на поддержание высокотехнологических отраслей, которые играют ведущую роль в повышении производительности труда, доходов и экономического роста в целом. Они создают новые рабочие места и осваивают массовый выпуск изделий, ориентированных на завоевание мирового рынка. В результате работники, высвобождаемые в свертывающих производство отраслях, используются в новом производстве.

Цели и задачи, а также формы и методы промышленной политики претерпевали существенные изменения на разных этапах экономического развития. В первые послевоенные годы и в начале 50-х годов важнейшей целью промышленной политики было форсирование темпов экономического роста и преодоление технического отставания Японии. Ключевыми направлениями промышленной политики тех лет были: приоритетное развитие важнейших традиционных отраслей и рационализация производства. При определении отраслевых приоритетов прежде всего учитывались ресурсная обеспеченность и масштабы рынка. Предпочтение отдавалось тем обрабатывающим отраслям, которые создавали большое количество новых рабочих мест, повышали экспортный потенциал и относительно

понижали импортную зависимость от сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Несмотря на ограниченность собственной ресурсной базы, поддержку правительства получили угледобыча и металлургия. Была разработана серия трех- и пятилетних программ модернизации для определенного на тот период круга приоритетных отраслей в первую очередь черной металлургии, железнодорожного транспорта, портового хозяйства, энергетики. Государство брало на себя покрытие финансовых рисков в расчете на быструю отдачу капиталовложений благодаря налаживанию крупного производства. Это стимулировало частные фирмы к ускоренному обновлению устаревшего оборудования.

Во второй половине 50-х годов в промышленную политику были внесены существенные изменения, которые нашли отражение в принятом новом долгосрочном плане экономического развития на 1958–1962 гг., главной целью которого было форсирование темпов роста экономики.

При проведении рационализации промышленности упор был перенесен с поддержки отдельных предприятий на совершенствование хозяйственной организации отраслей и промышленной структуры в целом. Параллельно с поощрением модернизации производства государство активно содействовало созданию новых отраслей, которым в перспективе отводилась роль лидеров – нефтехимия, автомобилестроение, производство синтетических волокон, электротехническая промышленность.

На первый план в промышленной политике была выдвинута проблема нехватки инвестиционных ресурсов. Для ее решения использовался как прямой административный контроль, так и косвенные методы, связанные с субсидированием, налоговыми и финансовыми льготами для инвесторов.

Административный контроль, распространявшийся прежде всего на энергетику, строго регламентировал масштабы капиталовложений, демонтаж и замену старого оборудования, реконструкцию, аренду и т. п. В других отраслях к административным мерам прибегали не столь часто и только в конкретных ситуациях, когда, например, требовалось предотвратить дублирование производственных мощностей в судостроении (1950–1970 гг.), преодолеть трудности развертывания новых производств в авиастроении (1952–1972 гг.), ускорить свертывание и модернизацию оборудования в текстильной промышленности (1964–1974 гг.).

Большое значение играло бюджетное субсидирование. В 1949 г. на субсидии приходилось около 25% расходов государственного бюджета. На первом этапе главной целью субсидирования было развитие новых отраслей и производств. Позднее за счет субсидий стали компенсироваться издержки нерентабельных отраслей при их свертывании в соответствии со «Специальным чрезвычайным законом о структурно-депрессивных отраслях» (1978 г.) и «Временным законом для структурной перестройки ряда отраслей» (1983 г.).

Главной формой стимулирования инвестиционного процесса в частном секторе в тот период была система льгот в финансировании и налогообложении. Льготное кредитование в Японии всегда было строго селективным. На каждом конкретном этапе экономического развития доступ к дешевому кредиту получали отрасли, определявшие научно-технический прогресс. В середине 50-х годов 90% всех выданных государственных кредитов приходилось на три отрасли – энергетику, угледобычу и транспорт. В середине 60-х годов, согласно списку, составленному МВТП и Министерством финансов, льготным кредитованием пользовались следующие отрасли: нефтехимия, производство специальных сталей и ферросплавов, автомобилестроение.

Широко использовалась в 50-е годы политика льготного налогообложения. В 1952 г. для всех предприятий была установлена единая ставка корпоративного налога на уровне 42%. В действительности она неоднократно дифференцировалась в зависимости от величины компаний, размеров прибыли и других показателей, составляя в среднем 33–40%. Льготное налогообложение, являясь одновременно инструментом промышленной политики и регулятором общеэкономических условий, предусматривало ускоренную амортизацию не только по отдельным отраслям, но и по некоторым видам основного капитала; освобождение (обычно на три года) от налогов предприятий, осваивающих выпуск новой продукции; перевод значительной части прибыли корпораций в необлагаемые налогом резервные фонды.

На современном этапе промышленная политика Японии характеризуется следующими чертами:

- государство оказывает значительную поддержку промышленному частному сектору в целях повышения его эффективности и конкурентоспособности;
- структурная политика направлена на поддержку высокотехнологичных отраслей, оказывающих решающее воздействие на повышение производительности труда, доходов и экономического роста в целом; эти отрасли рассматриваются как перспективные с точки зрения создания новых рабочих мест и освоения массового выпуска изделий, конкуренции на мировом рынке;

структурная перестройка предполагает, что работники, высвобождающиеся в слабых и свертывающих производство отраслях найдут применение в новых развивающихся отраслях;

- промышленная политика ориентирована на перспективу и направлена на обеспечение высокого уровня конкурентоспособности фирм, отраслей, страны в целом, поскольку создает общие предпосылки для научно-технического прогресса, широкого освоения новых технологий.

Результатом проводимой в Японии промышленной политики является качественный и количественный рост в отраслях промышленности, который характеризуется: структурными сдвигами и переходом к интенсивной модели экономического роста при последовательном увеличении доли наукоемких отраслей; обновлением производственной базы за счет применения ресурсо- и энергосберегающих технологий; развитием электроники и ее внедрением как в производственные, так и в непромышленные процессы; коренными переменами в коммуникационных системах и переходом к модели информационного общества.

Все это обеспечивает японской экономике высокую приспособляемость к быстро меняющейся внутренней и внешней предпринимательской среде.

Главным объектом промышленной политики в Японии в современных условиях является структура, создаваемая на основе структурной политики. Отбор отраслей для стимулирования или сдерживания их роста проводится с учетом ранее намеченных ориентиров хозяйственного, социального и научно-технического развития. Льготный режим создается для частных компаний в тех секторах, где ведется активная модернизация производственного аппарата и освоение новых технологий. Сами технологии и процесс их возникновения стали в современных условиях важнейшим объектом промышленной политики. Суть стимулирования НИОКР заключается в придании начального импульса нововведениям и в осуществлении общей координации научно-исследовательских работ. Обычно выбирается один из наиболее рациональных путей воздействия на развитие технологий или их возможная комбинация, а именно:

- выполнение крупных поисковых работ в государственных исследовательских организациях и университетах, находящихся на бюджетном финансировании;
- разработка совместных частно-государственных проектов на контрактной основе или на базе смешанного финансирования;
- предоставление прямых бюджетных субсидий, льготных кредитов или налоговых скидок частным фирмам для покрытия риска, связанного с проведением НИОКР и инновационной деятельностью;
- создание гарантированного рынка сбыта новой продукции путем передачи государственных заказов частным компаниям;
- обеспечение благоприятной предпринимательской среды для коммерциализации научных разработок и тиражирования новых технологий.

Отбор проектов для полного или частичного финансирования или организационного участия государства представляет собой сложную, многоступенчатую процедуру.

Предпочтение отдается: технологиям многоцелевого назначения, обещающим разнообразные побочные результаты; технологиям, которые находятся в докоммерческой стадии разработки; самостоятельным компаниям, не связанным с субподрядными отношениями и непосредственно выходящим на конечного потребителя. В отраслевом плане – это производители программного обеспечения, информационных услуг, услуг по проектированию, инженерному консультированию.

Для промышленной политики Японии характерно: гибкое сочетание стимулов для хозяйственных субъектов; согласованность действий государственных и частнопредпринимательских структур; нацеленность на всемерную поддержку конкурентного рынка и жизнеспособного предпринимательства.

Важнейший инструмент промышленной политики Японии – практика административного управления, ориентированная на то, чтобы направлять действия частных предприятий в русло развития, определяемое государством. В качестве примера можно привести политику в области энергетики. Одной из важнейших целей энергетической политики является обеспечение стабильных поставок энергетических ресурсов с учетом того, что более 90% своих основных топливных ресурсов и в первую очередь нефти и газа, Япония импортирует. Особое значение в энергетической политике придается проблемам электроэнергетики. Основные поставки электроэнергии на внутренний рынок Японии осуществляются десятью частными региональными компаниями-монополистами. В условиях деятельности региональных монополий в сфере электроснабжения система государственного регулирования была ориентирована больше на решение задачи обеспечения стабильных поставок и бесперебойного обслуживания, чем на проблемы цен. В результате цены на электроэнергию в Японии

на 30% выше, чем в США, и на 20% выше, чем в Германии, что отражается на уровне международной конкурентоспособности продукции японских компаний.

Пересмотр Закона о предприятиях электроэнергетической промышленности в 1995 г. привел к упразднению разрешительной системой оптовой продажи электроэнергии и введению аукционной формы ее продажи. Уже в 1996 г. шесть электроэнергетических компаний разместили на торгах предложения на поставку около 3 млн квт ч. электроэнергии, причем предложенные ими цены были примерно на 30–35% ниже продажных цен.

В целом установленные десяткой крупнейших компаний-монополистов тарифы на электроэнергию в 1996 г. были на 4,2% ниже, чем в предыдущем году.

Правительство Японии намерено продолжать проведение промышленной политики по отдельным отраслям в целях достижения международно сопоставимого уровня цен.

Правовую основу промышленной политики в Японии составляют три блока законов: общеэкономические законы; законы об отраслевом регулировании; законы о статусе министерств и ведомств.

Общеэкономические законы – это законы о бюджете, налогообложении, земле, внешнеторговых и валютных операциях и др. Они устанавливают относительно постоянный и долговременный правовой режим хозяйственной деятельности и таким образом закладывают основные параметры предпринимательства.

Законы об отраслевом регулировании делятся на две группы:

- нормативы и регламентации, запрещающие или ограничивающие определенные действия, например, открытие новых предприятий;
- законы, предоставляющие льготные условия перспективным отраслям и определяющие особые меры к отраслям структурно слабым или кризисным.

Законы о статусе министерств и ведомств определяют полномочия правительственных органов, распределяют между ними функции и определяют механизм межведомственной координации.

В компетенцию министерств входит регламентация определенных параметров производственной деятельности, главным образом технических, а именно:

- установление стандартов технологической безопасности, строительных нормативов, санитарных норм;
- разрешение налоговых скидок на прибыль, ускоренную амортизацию; получение государственных кредитов под низкие проценты и прямых бюджетных дотаций. Эти меры должны быть одобрены Министерством финансов.

17.3. Инвестиционная политика

Инвестиционная политика государства в рыночных условиях хозяйствования направлена на регулирование капиталовложений, осуществляемых частными национальными предпринимателями, а также зарубежных инвестиций собственных компаний. В рыночной экономике каждый частный инвестор является собственником капитала; самостоятельно решает вопрос участия в инвестициях, определяет их объем, время и место реализации, объекты инвестирования. Свободный перелив инвестиций из одной отрасли в другую, из одного региона страны в другой регулирует инвестиционную деятельность субъектов собственности капитала, действующих в условиях конкуренции и инвестиционного риска. Инвестор обычно стоит перед выбором варианта инвестирования из нескольких альтернативных. Этот выбор в конечном итоге определяется законами рынка, но происходит под влиянием действующего законодательства и других правовых и нормативных актов, посредством которых государство соблюдает общенациональные интересы. Собственник капитала осуществляет инвестирование с позиции частных интересов, но руководствуется общим для всех субъектов хозяйствования направлением, определяемым рынком и мерами государственного воздействия. Методы создания системы приоритетов в распределении инвестиционных ресурсов существенно различаются в зависимости от условий, складывающихся в экономике конкретной страны. В этой системе приоритетов могут преобладать либо методы рыночного воздействия, либо методы административного вмешательства.

К методам *косвенного государственного воздействия* на процесс инвестирования относятся стоимостные механизмы:

- амортизационная политика;

- налоги на прибыль;
- льготные кредиты;
- экономические стимулы для привлечения частного капитала в отдельные регионы страны, выбор которых предопределяется социальными и другими проблемами.

К методам *административного государственного воздействия* относятся:

- бюджетное финансирование;
- законы и другие нормативные акты, определяющие условия инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования. Например, нормативные акты, регулирующие размещение объектов хозяйственной деятельности с целью соблюдения экологических требований;
- воздействие на развитие научно-технического прогресса путем принятия целевых программ инвестирования;
- ограничение свободного перелива капитала;
- определение требований эффективного использования финансовых ресурсов на инвестиционные цели для обеспечения интересов всех структур общества и воплощения их в соответствующих планах и программах развития.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности является мощным рычагом воздействия на рыночные отношения, поскольку государство устанавливает «правила игры» с учетом интересов национального хозяйства в целом, его отдельных отраслей и регионов, малого предпринимательства.

Правовое регулирование инвестиционной деятельности в рыночном хозяйстве включает:

- антимонопольное (антитрестовское) законодательство;
- законодательство о собственности, включая положения об иностранных инвестициях;
- налоговое законодательство;
- банковское и валютное законодательство;
- законодательство о труде и социальной защите определенных групп населения;
- экологическое законодательство и др.

Характерным для последнего десятилетия в инвестиционной политике государства является повышение роли и ответственности регионов в принятии и реализации инвестиционных решений. В основном это касается решения экологических проблем на основе экологических программ.

Наиболее важной задачей, решаемой государственной инвестиционной политикой, является определение степени и методов воздействия государства на инвестиционную деятельность, осуществляемую частными фирмами. Государство, с одной стороны, стремится к созданию благоприятного инвестиционного климата для всех рыночных субъектов, с другой – в рамках конкретных направлений инвестиционной политики оказывает определенное воздействие на развитие отдельных предприятий и отраслей. В частности, государство оказывает содействие развитию:

- производств, ориентированных на выпуск импортозамещающей продукции, включая промежуточную, поставки которой были прекращены вследствие нарушения производственно-хозяйственных связей;
- предприятий, ориентированных на выпуск конкурентоспособной продукции, с целью снижения издержек производства этой продукции по сравнению с уровнем цен, устанавливаемым монопольными структурами;
- производств, на продукцию которых, согласно прогнозам, будет в течение длительного времени сохраняться повышенный спрос;
- предприятий, осваивающих выпуск новых видов продукции или продукции более высокого качества, что связано с повышенным риском для инвесторов;
- предприятий производственной и специальной инфраструктуры.

Государственная инвестиционная политика направлена главным образом на формирование приоритетов с учетом общенациональных интересов и интересов частных предпринимателей, ориентированных на эффективность капиталовложений, как основной критерий инвестирования. В рыночных условиях хозяйствования эффективность инвестиций рассматривается применительно к отдельному объекту и через нее достигается эффективность общественного производства, т. е. когда инвестиции наряду с производственным сектором обеспечивают необходимое развитие социальной, экономической и культурной среды.

Социально-экономическая эффективность является важнейшим критерием оценки и выбора альтернатив инвестиционных вложений, поскольку выражает общенациональные интересы. Поэтому

инвестирование в сферу общественного производства не может эффективно осуществляться без участия государства. Хозяйственный механизм инвестирования представляет собой взаимодействие объективных и субъективных начал, регулирующих интенсивность, объем, приоритетные направления расходования инвестиционных ресурсов. Эффективность функционирования этого механизма зависит от того, насколько удачно в нем согласуются объективные условия развития рыночной экономики с государственными формами управления на макроэкономическом уровне.

Регулирующее воздействие государства на инвестиционную деятельность осуществляется через финансовую сферу: налоговую систему, кредитную и финансовую политику, которая определяет пропорции финансовых средств, поступающих в бюджет и остающихся в распоряжении субъектов хозяйствования, которые исходя из своих возможностей осуществляют капиталовложения. Государство лишь побуждает субъектов хозяйствования к инвестиционной активности в нужном ему направлении путем использования определенных мер и средств стимулирования с учетом государственной инвестиционной политики. Но в конкретной экономической ситуации использование одних финансовых рычагов воздействия может оказаться недостаточным и тогда государство через налоговую систему стремится аккумулировать значительную часть финансовых ресурсов в своих руках и использовать их целенаправленно для решения экономических и социальных проблем. Однако это ведет к нарушению рыночных отношений, подрывает у субъектов хозяйствования экономический интерес к развитию производства. Поэтому государству при установлении величины налоговых ставок приходится выбирать между возможностью аккумулировать финансовые ресурсы в бюджете и подрывом рыночных стимулов и нарушением рыночных отношений.

Государственная инвестиционная политика направлена на установление инвестиционных приоритетов, в результате чего складывается новая конъюнктура на инвестиционном рынке, под влиянием которой изменяются масштабы инвестиций в отдельные отрасли и регионы, изменяются последовательность и масштабы инвестиционных проектов и программ. Вместе с тем форсированный и необоснованный рост инвестиций может привести к несбалансированности финансовых и материальных ресурсов, инфляции и другим нежелательным последствиям.

Инвестиционная политика играет важную роль в макроэкономическом управлении, поскольку решает вопросы потоков финансовых средств в соответствии с интересами государства в конкретных социально-экономических условиях. Она подчиняется установленной на научной основе цели и рассчитана на определенный период. Инвестиционной политике присущи свои стратегия и тактика, являющиеся ее составными и взаимосвязанными частями. Под инвестиционной стратегией понимаются важнейшие цели и задачи, которые достигаются и решаются путем расходования инвестиционных средств в заданном направлении. Например, целью может быть развитие определенных отраслей и других структур общественного производства до уровня, обеспечивающего стабилизацию экономики или выход ее из кризиса. Обоснованный выбор лучшего варианта приоритетного развития отраслей производства и определение стратегических целей составляют главную трудность в разработке инвестиционной политики.

Стратегические цели, разрабатываемые на государственном уровне, должны быть: четко и конкретно сформулированными; носить долгосрочный характер; охватывать крупномасштабные объекты; корреспондироваться с целевыми установками социальной и экономической политики государства; создавать условия для последующего частного инвестирования.

Конечная эффективность инвестиционной политики определяется степенью достижения поставленных целей. Инвестиционная тактика включает различные средства, направленные на достижение и решение таких задач, как:

- согласование и последовательные действия государственных структур для достижения поставленных целей и решения необходимых задач;
- разработка программ и планов достижения конкретных целей;
- стимулирование общественного производства (или отдельных его отраслей) или решение социальных проблем путем долевого участия государства в строительстве предприятий, подготовке площадок для строительства, строительстве объектов производственной и социальной инфраструктуры с тем, чтобы сделать регион или отрасль в дальнейшем привлекательными для частного капитала;
- регулирование активности частных местных и зарубежных инвесторов в направлении достижения поставленных стратегических целей;
- стимулирование объемов, интенсивности и структуры инвестиций, независимо от их источников.

Инвестиционная политика должна иметь качественные и количественные характеристики. Качественные характеристики отражают общую направленность инвестирования, виды приоритетного финансирования. Количественные характеристики должны выражать количественные величины: суммы инвестиционных затрат, показатели их экономической эффективности.

Планы и программы правительства конкретизируют инвестиционную политику. При ее разработке используется программно-целевой метод, в основе которого лежит определение главной цели и разбивка ее на систему подцелей. Сочетание стратегических целей инвестиционной политики с методами и способами их достижения характеризует комплексный подход к разработке инвестиционной политики на макроуровне.

Серьезную роль в инвестиционной политике играет вопрос рационального размещения промышленного производства, что в значительной мере предопределяет экономическую эффективность его функционирования.

Известно, что затраты на строительство и эксплуатацию предприятия непосредственно зависят от его территориального размещения. Экономическая эффективность инвестиций в производственный объект тесно увязывается с конкретным местом строительства предприятия. Поэтому размещение промышленного производства на территории страны или региона является важной стороной инвестиционной деятельности. В рыночной экономике размещение производства подчинено праву свободы выбора региона и места строительства предприятия каждым инвестором-собственником капитала. Различие форм собственности и возможность свободного перелива капитала из одной отрасли в другую, из одного региона страны в другой регулируют инвестиционную деятельность и размещение промышленного производства. Решающую роль здесь играет регулирование межфирменных отношений на основе конкуренции между собственниками капитала: уровнем конкуренции на отдельных региональных рынках, ценами на земельный участок под промышленную застройку и т. п. Таким образом, размещение предприятия в рыночных условиях хозяйствования определяется самим инвестором исходя из его экономической целесообразности. Вместе с тем оно согласуется с государственной политикой регулирования по всем ее направлениям: промышленной, инвестиционной, региональной, экологической и действующими законодательными и нормативными актами. Государство применяет как нормативно-правовые акты, запрещающие или ограничивающие размещение промышленного производства, так и систему мер и стимулов для привлечения частного капитала и размещения промышленного производства в отдельных регионах страны, выбор которых определяется региональной политикой.

Важным направлением государственной инвестиционной политики является *регулирование иностранных капиталовложений*, которое предполагает:

- стимулирование притока иностранного капитала путем создания в целом благоприятного инвестиционного климата в стране, либо в конкретных отраслях или регионах, где более всего, с точки зрения общенациональных интересов, необходим иностранный капитал;
- ограничение или запрещение прямого иностранного инвестирования в те отрасли экономики, в которых присутствие иностранного капитала рассматривается как создающее угрозу национальным производителям.

В качестве условия привлечения иностранного капитала государство часто выдвигает определенные требования: создание совместных предприятий; совместное осуществление НИОКР; создание дополнительных рабочих мест. В практике иностранного инвестирования употребляются понятия, которые требуют пояснения.

Термины «капиталовложения» и «инвестиции» (investments) являются синонимами. Капиталовложения охватывают все виды имущественных ценностей, которые инвесторы одной договаривающейся стороны (т. е. одного государства) вкладывают на территории другой договаривающейся стороны (т. е. другого государства) в соответствии с ее законодательством в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли (дохода) или достижения другого (социального) эффекта.

Понятие «имущественные ценности» охватывает все виды ценностей, которые иностранный инвестор вкладывает на территории принимающей страны, а именно: 1) недвижимое и движимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности) и соответствующие имущественные права, включая право залога; 2) денежные средства; 3) акции, вклады, облигации или любые другие формы участия в предприятиях (фирмах), в том числе совместных; 4) право требования по денежным средствам, которые вкладываются для создания экономических ценностей, или по

услугам, имеющим экономическую ценность; 5) права на результаты интеллектуальной деятельности или права на интеллектуальную собственность (в том числе на промышленную собственность); 6) права на осуществление хозяйственной деятельности, предоставляемые на основе закона или договора, включая, в частности, права на разведку и эксплуатацию природных ресурсов.

Что касается «иностранных инвестиций», то для инвесторов они являются зарубежными, т. е. вкладываемыми в другую страну; для принимающей страны они также считаются иностранными и подпадают под законодательство об иностранных инвестициях и соответствующие положения международных договоров. В международной статистике иностранными инвестициями именуется зарубежные инвестиции.

Иностранные инвестиции для принимающей страны являются иностранным капиталом (иностранной собственностью), вывезенным из одной страны и вложенным в предприятия (или дело) на территории другого государства. Любая инвестиция является объектом права собственности. Она может быть собственностью другого государства (государственные иностранные инвестиции) или собственностью частных юридических и физических лиц (частные инвестиции). Однако к понятию «инвестиции» относится не вся иностранная собственность, а только собственность, имеющая целевое назначение, – предпринимательство или благотворительность.

По экономической сути иностранные инвестиции делятся на ссудный капитал и предпринимательский капитал. Ссудный капитал – это инвестиции, предоставленные в форме государственных частных и международных займов и кредитов. Предпринимательский капитал – это инвестиции в предпринимательские структуры. Предпринимательские инвестиции осуществляются в форме прямых и портфельных инвестиций. Под прямыми иностранными инвестициями (ПИИ), согласно определению ЮНКТАД, понимаются такие капиталовложения, при осуществлении которых инвестор из одной страны контролирует управление предприятием-реципиентом в другом государстве. Портфельные инвестиции не дают их владельцу управленческого контроля над объектом вложений капитала, иными словами, – это вложения в акции, не представляющие собой контрольный пакет. Действие закона об иностранных инвестициях в принимающей стране может распространяться на все перечисленные формы или только на прямые и портфельные инвестиции.

Инвестиционная политика государства регулируется соответствующим законодательством или нормативными положениями. В большинстве развитых стран – США, Германия, Франция, Великобритания, Япония и др. – нет специальных законодательных актов по иностранным инвестициям. К ним применяется общее законодательство, регуливающее хозяйственную деятельность, антitrustовское законодательство, налоговое, валютное, банковское и др.

Обычно законодательство стран предусматривает конкретные формы, в которых могут осуществляться иностранные инвестиции, а именно: 1) долевое участие при создании новых совместных предприятий; 2) приобретение долей участия (паев, акций, ценных бумаг) в существующих предприятиях; 3) создание предприятий, полностью принадлежащих иностранному инвестору; 4) создание дочерних предприятий, филиалов, представительств, иностранных юридических лиц; 5) приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами; 6) участие в осуществлении разгосударствления и приватизации; 7) приобретение предприятий; 8) создание банков с иностранными инвестициями; 9) приобретение государственных ценных бумаг; 10) приобретение ценных бумаг местных юридических лиц; 11) заключение концессионных договоров на использование природных ресурсов; 12) заключение договоров с юридическими и физическими лицами; 13) осуществление хозяйственной деятельности в свободных экономических зонах; 14) осуществление промышленного сотрудничества; 15) приобретение иных имущественных прав.

В законодательстве принимающих стран определяется также *субъект, осуществляющий иностранные инвестиции*, именуемый «иностранной инвестор». Определение круга субъектов, признаваемых иностранными инвесторами, имеет практическое значение, поскольку признание субъекта иностранным инвестором означает: 1) предоставление ему соответствующих прав и льгот, установленных законодательством и международными договорами; 2) удовлетворение требованиям регистрации и допуск к осуществлению хозяйственной деятельности; 3) определение распространения на него гарантий и иных условий, предусмотренных международным договором с соответствующей страной, а также предоставление возможности дипломатической защиты со стороны государства – страны инвестора. К числу иностранных инвесторов обычно относят следующие категории субъектов: 1) иностранные юридические и физические лица; 2) отечественные граждане, проживающие за рубежом; 3) иностранные государства; 4) международные организации.

Под иностранными юридическими лицами понимаются лица корпорации, компании, фирмы, организации и ассоциации, созданные в соответствии с законодательством страны местонахождения и правомочные в соответствии с этим законодательством осуществлять капиталовложения на территории другой договаривающейся стороны. В законодательстве США есть положения о том, что не имеет значения, создано ли юридическое лицо для извлечения доходов или иных целей и является ли его капитал частным или государственным. В законодательстве Германии предусмотрено, что термин «инвестор» означает общество, союзы и объединения, имеющие или не имеющие права юридического лица, независимо от того, направлена ли их деятельность на получение прибыли или нет. Причем под местом пребывания понимается местонахождение правления, руководство правового образования (т. е. правовой статус общества определяется по закону страны нахождения его правления). Таким образом, в инвестиционном законодательстве образования, созданные в качестве юридических лиц в одной стране, признаются юридическими лицами в другой стране. Гражданская правоспособность юридических лиц определяется по праву страны, где такие юридические лица учреждены. Это означает, что вопросы внутреннего устройства, учреждения и ликвидации юридического лица, объем его правоспособности определяются законодательством данной страны.

Законодательство отдельных стран обычно признает в качестве иностранных инвесторов иностранные государства. Однако иск к государству-инвестору не может быть предъявлен без его согласия, а на имущество государства не может быть обращено взыскание, что ставит государство в привилегированное положение по сравнению с другими иностранными инвесторами. В других странах установлено равенство перед заменой всех субъектов-инвесторов независимо от форм собственности.

Политика в отношении иностранных инвестиций в развитых странах была направлена в основном на выравнивание условий деятельности национальных и иностранных инвесторов и допуска иностранного капитала в те отрасли, которые раньше были открыты для государственных и только для национальных частных фирм.

Методы привлечения иностранного капитала разнообразны по видам. К ним относятся в первую очередь различные стимулы: налоговые, финансовые льготы и привилегии и др.

Налоговые стимулы ориентированы на: 1) стимулирование прибыли путем снижения ставок налога на прибыль или доходы; освобождение от уплаты налога на первоначальный период деятельности и др.; 2) стимулирование инвестиций путем предоставления права на ускоренную амортизацию; облегчение инвестирования и реинвестирования; 3) стимулирование продаж путем снижения подоходного налога в зависимости от стоимости продаж; 4) лучшее использование налога на добавленную стоимость путем сокращения налогов в зависимости от уровня и размеров местного компонента.

Финансовые стимулы предполагают предоставление иностранным инвесторам: 1) правительственной помощи в виде прямых субсидий для покрытия части расходов на инвестирование; 2) правительственных займов и кредитов на льготных условиях; 3) правительственных фондов для участия в инвестиционных проектах; 4) паевое участие государства в акционерном капитале. Предоставление льгот и привилегий иностранным инвесторам направлено на повышение прибыльности вкладываемого иностранного капитала за счет льгот на использование инфраструктуры и услуг, выдачи государственных контрактов, облегченного режима в отношении использования иностранной валюты, тарифных скидок.

Инвестиционные кодексы отдельных стран часто предусматривают несколько режимов для иностранных инвестиций, причем особо привилегированный режим устанавливается для предприятий, требующих крупных капиталовложений и создаваемых в тех отраслях экономики, в которых наиболее заинтересована страна. Основные льготы, предоставляемые привилегированным режимом, обычно следующие: освобождение от таможенных пошлин при ввозе оборудования и сырья, необходимого для строительства и деятельности предприятия; полное или частичное освобождение в течение определенного срока от налога на прибыль; беспошлинный вывоз готовой продукции; право полного или частичного перевода прибылей за границу; предоставление гарантий на случай национализации и т. п.

С целью *привлечения иностранного капитала* в разных странах создавались свободные экономические зоны. В них устанавливался льготный по сравнению с общим режим хозяйственной деятельности для иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями, что способствовало притоку иностранного капитала, передовой зарубежной техники и технологии и управленческого опыта, развитию экспортного потенциала.

Политика *ограничения притока иностранных инвестиций* и установление определенного режима для

иностранных инвестиций направлены на защиту национальных интересов и недопущение иностранного капитала к доминированию в экономике страны, на укрепление суверенитета и экономической самостоятельности. Методы ограничения иностранного капитала разнообразны, но примерно одинаковы по странам, их использующим. К числу таких мер относятся: 1) ограничения на долю участия в акционерном капитале, предоставляемую иностранным фирмам; 2) установление особого государственного контроля за участием иностранного капитала в разработке недр и естественных природных ресурсов; 3) определение обязательной доли участия национального государственного или частного капитала в предприятиях, создаваемых иностранными фирмами в смешанных обществах; 4) проведение мероприятий, направленных на использование определенной части прибылей иностранных предприятий для внутренних нужд развивающейся страны путем налогообложения; 5) ограничения при переводе прибылей за границу; 6) ограничения при выдаче лицензий; 7) требования относительно занятости, объема заимствований на местном рынке, а также использования национальных стандартов продукции, правил ведения бухгалтерской отчетности, документации; 8) требования относительно порядка регистрации, проведения концессионной политики и др. В качестве ограничений используется и такое средство, как запрет на привлечение иностранных инвестиций в определенные наиболее важные для народного хозяйства отрасли промышленности или сферы услуг – финансы, транспорт, телекоммуникации, телевидение.

Регулирование инвестиционной деятельности в странах-инвесторах направлено на содействие ее развитию путем повышения конкурентоспособности стран, совершенствования инновационной, технологической и маркетинговой деятельности частных предпринимателей – потенциальных инвесторов.

Традиционно вкладчиков капитала привлекают благоприятный инвестиционный режим, большая емкость и перспективы роста рынка, наличие природных ресурсов, некоторые специфические особенности рынка труда. Все эти факторы сохраняют свою значимость в современных условиях, однако больше не служат существенными критериями дифференциации. Так, благоприятный инвестиционный режим создан (с определенными вариациями) во многих государствах. За последние 15 лет подавляющее большинство стран осуществили меры по либерализации этой сферы, превратив ее в более доступную. Реализованы инициативы в области макроэкономической политики (в том числе по стабилизации валютно-финансовой сферы, налогообложения, политики валютного курса), что оказывает влияние на объем переводимых прибылей, стоимость приобретаемых основных и оборотных средств, экспорт товаров и услуг, регулирование деятельности компаний и корпораций (в направлении содействия деятельности ТНК и отечественных фирм). В мировой экономике продолжается процесс глобализации и либерализации, и инвесторы стремятся найти такие центры для вложений, которые отличаются наличием специфических преимуществ, в том числе созданных специально для их привлечения, в частности развитой инфраструктуры, маркетинговой сети, таких «невидимых» факторов, как лояльное отношение к росту капитала физических и юридических лиц, предпринимательская этика, активная инновационная деятельность и пр.

Важную роль сыграла государственная политика в области содействия инвестиционной деятельности за рубежом, страхования экспортных кредитов, предоставляемых частными фирмами. Во многих странах образованы специальные фонды, призванные поддерживать экспортную инвестиционную деятельность национальных компаний. Например, в США, Германии, Австрии, Испании созданы Корпорации по поддержке частных инвестиций за границу; во Франции действуют Центральная финансовая корпорация по экономическому сотрудничеству; в Великобритании – Корпорация Соединенного Королевства по развитию Содружества; в Швеции – специальный Фонд по промышленному сотрудничеству с развивающимися странами и т. д.

Основными методами содействия зарубежной инвестиционной деятельности являются льготное финансирование; специальная система кредитования, компенсирующая возможные потери за счет уменьшения налога на прибыль; страхование потенциальных потерь, вплоть до включения в страховую сумму величины потенциальной прибыли; предоставление информационных услуг государственными органами.

Принципиальных отличий в политике отдельных стран по стимулированию экспорта капитала не существует. Отдельные различия касаются специализации ряда государств по экспорту капитала в отдельные регионы. Например, скандинавские государства выделяют наименее развитые страны как получающие льготное субсидирование; США осуществляют программы развития специально для обеспечения роста экономики стран Латинской Америки и Карибского бассейна; в Японии существуют

льготы для инвестирования в развивающиеся страны в виде уменьшения бюджетных налоговых отчислений. Развитые страны и прежде всего страны Европы и США ориентируются на финансовую поддержку инвесторов в форме прямых экспортных субсидий, выделения дополнительных финансовых средств.

Согласно докладу ЮНКТАД прямые иностранные инвестиции в 1998 г. составляли 430–440 млрд долл. против 400 млрд долл. в 1997 г., 195 млрд долл. в 1993 г., 171 млрд долл. в 1992 г. Такой высокий рост прямых иностранных инвестиций является одним из важнейших показателей глобализации мировой экономики и мирохозяйственных связей. Рост прямых иностранных инвестиций происходил преимущественно за счет операций транснациональных корпораций.

В 1999 г. по данным ЮНКТАД около 60 тыс. фирм имели более чем 500 тыс. филиалов в других странах. Около 1/3 всех активов 100 крупнейших ТНК находятся за границей. Среди них прежде всего компании, специализирующиеся в отраслях электроники, автомобилестроения, нефтяной, химической и пищевой промышленности. 40 из 100 таких ТНК осуществляют более половины своей деятельности за границей (в среднем для всех группы – 41%). Удельный вес зарубежных активов во всех активах у некоторых ТНК превышает 80%. Например, у фирмы АББ он составляет 86%, Нестле – 81, Юнилевер – 77, Ройял датч Шелл – 69, Мобил – 57, Экссон – 56, ИБМ – 54%. В ряде крупнейших ТНК основная часть общих продаж приходится на зарубежные рынки. Так, их удельный вес у швейцарских фирм Нестле и АББ составляет соответственно 98 и 88%, голландской Филипс Электроникс – 89, американской Экссон – 79, английских БАТ Индастриз и Бритиш Петролеум – соответственно 77 и 75, японской Сони – 72,5, американских Мобил и ИБМ – соответственно 67 и 58%. Почти половину всех продаж составляют зарубежные продажи у англо-голландской Ройял датч Шелл, японских Мацусита Электрик и Тойота, американской Дюпон и некоторых других ТНК.

На зарубежных предприятиях многих ТНК занята значительная часть всего работающего персонала компании, а у некоторых из них, например, швейцарской Нестле и английской БАТ Индастриз, она превышает 90%, голландской Филипс Электроникс – 80%. Удельный вес занятых на зарубежных предприятиях компании составляет у английской Бритиш Петролеум 74%, англоголландских Ройял датч Шелл и Юнилевер – соответственно 73 и 65%.

Интернационализация мировой экономики и мирохозяйственных связей в значительной мере обусловлены процессом международного инвестирования, в котором решающую роль играют ТНК. Огромный объем прямых инвестиций, вкладываемых в экономику других стран, позволяет ТНК контролировать не только отдельные компании, но и целые отрасли промышленности и вытеснять с рынка местных производителей, воздействовать на проводимую правительствами принимающих стран внешнюю политику. Чем больше уступок делает принимающая страна в своих международных соглашениях с другими странами, тем труднее ей решать проблемы, возникающие в результате деятельности ТНК. Регулирование деятельности ТНК отдельными принимающими странами оказалось неэффективным. Несмотря на принятие многими странами законов о регулировании иностранных инвестиций, их реализация требует дополнительных мер на основе международного регулирования.

Законодательство принимающих стран направлено на то, чтобы важнейшие отрасли экономики – добывающая промышленность, оборонные предприятия, средства связи, транспорт, банки – не попали под контроль иностранного капитала. Законодательство предусматривает также обеспечение контроля за осуществлением иностранных инвестиций и регулированием движения продукции и технологий в результате этих инвестиций.

17.4. Инновационная политика

Инновационная политика государства направлена прежде всего на стимулирование предпринимательской деятельности в области нововведений и ориентацию ее на повышение конкурентоспособности производства, решение межотраслевых проблем, разработку новых технологий и внедрение их в промышленность, организацию международного научно-технического сотрудничества. Инновационная политика разрабатывается государством и предполагает:

- определение объемов государственного (бюджетного) финансирования;
- распределение финансовых средств по видам выполняемых работ – фундаментальные и прикладные исследования;
- выделение приоритетных отраслей с точки зрения их важности для экономики и внедрения новейших технических разработок;

- определение субъектов финансирования на конкурсной основе с учетом практической значимости проводимых работ;
- оказание содействия малым и средним предприятиям в проведении инновационной деятельности: поиск потенциальных инвесторов, заказчиков, информационное обеспечение; разработка мер и средств инновационной деятельности, обеспечивающих повышение конкурентоспособности субъектов хозяйственной деятельности;
- определение способов коммерциализации новейших технологий и оказание содействия частным предпринимателям во внедрении новых технологий в производственный процесс;
- субсидирование государственными структурами венчурных фирм; предоставление специальных дотаций на найм научно-технического персонала.

Регулирование инновационной деятельности является одним из важнейших направлений экономической политики государства. Инновационная политика неразрывно связана с научно-технической политикой, направленной на разработку прикладных научных исследований и внедрение их результатов в производство. Инновационная политика воздействует на структурную политику, давая приоритеты развитию высокотехнологичных наукоемких отраслей, поддержку и поощрение развития традиционных отраслей на новой технологической базе, содействует переориентации ресурсов с малоперспективных отраслей в отрасли с высоким инновационным потенциалом. Инновационная политика практически неосуществима в отрыве от промышленной политики, стимулирующей инновационные процессы и создающей предпосылки для внедрения нововведений в производстве. Учитывая, что в современных условиях результаты научно-технических достижений стали важнейшим фактором развития национальной экономики, государство в развитых странах стало не только стимулировать отдельные наиболее перспективные направления развития техники и технологии, но и заниматься разработкой национальной научно-технической политики.

Основными направлениями государственного регулирования инновационной сферы деятельности являются:

- создание правовой базы инновационной деятельности, включая принятие необходимого законодательства и соответствующих механизмов, обеспечивающих его соблюдение. Особое место принадлежит государственной защите прав на результаты НИОКР, охране прав на промышленную собственность;
- осуществление финансирования научных исследований и инноваций как за счет бюджетных средств, так и путем создания специальных фондов, содействия формированию финансовых ресурсов в частных и совместных компаниях, некоммерческих организациях. Помимо финансовых ресурсов государство концентрирует также необходимые для инноваций материально-технические ресурсы;
- координация инновационной деятельности с целью определения общих стратегических ориентиров инновационных процессов; содействие кооперации и взаимодействию различных субъектов инновационной деятельности; формирование единого технологического пространства, обеспечивающего совместимость нововведений; согласование нововведений по технологическим цепям и стадиям научно-инновационного цикла;
- региональное регулирование инновационных процессов в целях содействия: наиболее полной реализации инновационных ресурсов регионов, в том числе путем предоставления различного рода региональных льгот; рациональному размещению научно-технического и инновационного потенциала; выравниваю условий распространения инноваций на территории страны;
- регулирование в области международного научно-технического сотрудничества путем стимулирования международной инновационной кооперации и передачи технологий;
- организационное обеспечение инновационной деятельности путем создания государственных организаций и подразделений, выполняющих НИОКР и осуществляющих нововведения в отраслях государственного сектора (оборона, здравоохранение, образование и др.);
- содействие распространению в экономике наиболее эффективных организационных структур с точки зрения разработки и внедрения инноваций;
- формирование научно-информационной инновационной структуры: обеспечение деятельности информационных систем как одного из основных каналов распространения нововведений; оказание инноваторам различного рода услуг через государственные организации – юридических, деловых, консультационных; подыскание партнеров для осуществления кооперационных проектов, заключение сделок под государственные гарантии;

- кадровое обеспечение инновационной деятельности: создание программ обучения в государственных учебных заведениях, способствующих развитию творческого потенциала, получению специалистами как универсальных, так и специальных знаний, а также представлений о коммерциализации инноваций;
- регулирование социальной и экологической направленности инноваций; оказание особой поддержки нововведениям, обеспечивающим социальную стабильность, поддержание экологического равновесия, предотвращение негативных воздействий, связанных с научно-техническим прогрессом;
- придание инновационной деятельности общественного статуса; организация пропаганды научно-технических достижений и нововведений, поощрение инноваторов, обеспечение их социальной защиты.

Государство поддерживает инвестиции в новые технологии, стимулирующие инвестиционную активность и содействующие прогрессивным технологическим сдвигам по наиболее перспективным направлениям экономического развития, определяемым в порядке приоритетности.

Для повышения степени объективности при определении приоритетов было введено понятие «критические технологии». Под критическими технологиями понимаются технологии, носящие межотраслевой характер, создающие существенные предпосылки для развития многих технологических областей и направлений исследований и разработок, делающие существенный вклад в решение ключевых проблем реализации приоритетных направлений развития науки и технологии и без которых реализация приоритетного направления невозможна.

Приоритетные направления реализуются в виде крупных межотраслевых проектов по созданию, освоению и распространению технологий, способствующих изменениям в технологическом базисе экономики, по развитию фундаментальных исследований, научно-техническому обеспечению социальных программ, международному сотрудничеству. Определение приоритетных направлений развития науки и техники предполагает выбор тематических областей, имеющих первостепенное значение для решения задач научно-технического и экономического развития страны. Поэтому они формируются с учетом всех факторов экономической, структурной, промышленной и инвестиционной политики. Выбор приоритетов и их финансовая поддержка на основе конкретных направлений исследований и разработок является одним из важнейших направлений государственной научно-технической политики. Приоритетные направления развития науки и техники детализируются в перечне критических технологий, которые носят межотраслевой характер, создают предпосылки для развития многих других областей науки и техники. При отборе критических технологий учитывается их влияние на конкурентоспособность продукции и услуг, улучшение экологии и социальной сферы. Выбор приоритетных направлений диктуется как мировой практикой, так и условиями, сложившимися в каждой стране. Поскольку с выбором приоритетных направлений непосредственно связано государственное финансирование, обычно существует определенная процедура оценки конкретных направлений и видов научно-исследовательских работ. В качестве критериев таких оценок используется, в частности, набор следующих показателей:

- совокупная коммерческая эффективность проекта;
- степень научной и технической новизны проекта;
- межотраслевая направленность, способность инновации стимулировать внедрение новых технологий в смежных областях;
- направленность на решение актуальной технической или технологической задачи в соответствующей области;
- общегосударственная социальная значимость нововведения;
- вклад в укрепление позиций фирм на мировых товарных рынках;
- степень патентно-лицензионного и информационного обеспечения;
- возможность привлечения различных источников финансирования;
- наличие организационно-управленческих механизмов реализации проекта;
- наличие кадрового обеспечения, стимулирование роста интеллектуального потенциала;
- воздействие на состояние окружающей среды;
- степень риска.

Организационными формами реализации государственных приоритетов в инновационной сфере являются: целевые программы; государственные научно-технические программы; создание государственных исследовательских центров и организаций; академические институты и университеты,

государственные лаборатории. Государственные инициативы по первоочередному развитию перспективных отраслей обычно воплощаются в средние и долгосрочные программы (планы) НИОКР. В западноевропейских странах (за исключением Германии) и в Японии предпочтение отдается отраслевым планам, в США и Германии – программам развития НИОКР по конкретным направлениям с их последующей реализацией. Значительный опыт в отраслевом планировании накоплен во Франции и Японии.

Отраслевые планы подкрепляются различными мерами, направленными на стимулирование НИОКР, инноваций, внедрение передовых научно-технических достижений в производство. В современных условиях промышленная политика настолько тесно переплетается с научно-технической политикой, проводимой государством, что практически невозможно определить четко границы той и другой политики. Государство в целях стимулирования развития отраслей-лидеров НИОКР, инноваций принимает следующие меры:

- увеличивает прямое финансирование промышленных НИОКР из государственного бюджета, в том числе в рамках специальных кратко- и среднесрочных программ научных исследований;
- расширяет косвенные методы воздействия через налоговую, кредитную, тарифную системы;
- поддерживает инициативы по созданию новых структур, опирающихся на сотрудничество государственных ведомств, бизнеса и университетов;
- реализует системы государственных заказов;
- ограничивает сферу действия антимонопольного законодательства;
- проводит политику налогообложения, направленную на предоставление дополнительных налоговых льгот для компаний, имеющих высокие расходы на НИОКР и осваивающих наиболее совершенную технологию; льготный режим амортизации научно-технического оборудования, скидки с налогообложения научно-исследовательских лабораторий университетов и кооперативных научно-исследовательских ассоциаций.

По некоторым подсчетам доля государственных расходов на НИОКР составляет: во Франции – 55%, в США – 50, в Японии и Германии – около 40%. При этом существенная часть расходов государства идет непосредственно на промышленные исследования и разработки. В 1996 г. на долю США приходилось около 44% общей суммы затрат на НИОКР в развитых странах мира. США занимали лидирующее положение в мире в области финансирования науки и техники.

Государственная инновационная политика предполагает осуществление международного научно-технического сотрудничества, как на частнопредпринимательском, так и на государственном уровне. Международное сотрудничество осуществляется в различных формах и включает:

- кооперацию фирм или стран в инновационной сфере путем объединения ресурсов в целях получения принципиально новых научно-технических результатов;
- международный обмен технологией;
- создание мировой научно-информационной инфраструктуры;
- осуществление инноваций, имеющих по своей сути глобальный характер и относящихся к исследованию космического пространства, недр земли, крупномасштабных проектов по защите окружающей среды.

Международные приоритетные направления развития науки и техники отражены в 19 программах Четвертой рамочной программы ЕС на 1994– 1998 гг., охватывающих информационные технологии и телекоммуникации, промышленные технологии и материалы, окружающую среду и климат, морские науки и технологии, биотехнологии, биомедицину и здравоохранение, сельское хозяйство, чистые и эффективные энергетические технологии, управляемый термоядерный синтез и др.

Содержание государственной инновационной политики в развитых странах имеет как многие общие черты, так и особенности. Среди особенностей можно выделить следующие:

- структура источников финансирования НИОКР и инноваций;
- приоритетные направления науки и технологии;
- формы связи сферы НИОКР и производства;
- способы и условия внедрения научно-технических достижений в промышленность;
- структура субъектов инновационного процесса;
- степень вовлеченности в мировой научно-технический комплекс;
- ориентация преимущественно на собственные или заимствованные научно-технические разработки.

Особенности регулирования инновационной деятельности позволяют сгруппировать отдельные

страны по следующим типам:

- страны, ориентированные на лидерство в науке, реализацию крупномасштабных целевых проектов, охватывающих все стадии научно-производственного цикла, как правило, со значительной долей научно-инновационного потенциала в оборонном секторе; к ним относятся США, Англия, Франция;
- страны, ориентированные на распространение нововведений, создание благоприятной инновационной среды, рационализацию всей структуры экономики; к ним относятся Германия, Швеция, Швейцария;
- страны, стимулирующие нововведения путем развития инновационной инфраструктуры, обеспечения восприимчивости к достижениям мирового научно-технического прогресса, координации действий различных секторов в области науки техники; к ним относятся Япония, Республика Южная Корея.

Государственное регулирование научно-технической инновационной политики имеет целью повышение новизны и совершенствование технологии продукции, выпускаемой национальными фирмами. Оно осуществляется путем:

- стимулирования научно-технического прогресса административными мерами;
- выделения бюджетных ассигнований на НИОКР;
- поощрения финансирования этих работ промышленными фирмами;
- всестороннего анализа направлений научных работ;
- стимулирования ускоренного внедрения нововведений в серийное производство.

Инновационный процесс представляет собой результат взаимодействия трех сторон: инноватора, организации (предприятия) и окружающей деловой среды.

Инноватор сосредоточен прежде всего на проведении фундаментальных исследований, заказанных в той или иной форме государством при посредничестве университетов, крупных исследовательских институтов, лабораторий и др. Инноватору предоставляется возможность не только представить на суд общественности результаты своей работы – новые технологии и изделия, но и узнать среднесрочные и долгосрочные прогнозы развития соответствующих отраслей. На этом этапе важную роль играет государственная экспертиза инноваций, в том числе и с экологических позиций, через специализированные государственные технологические советы, в той или иной форме существующие в разных странах.

Организация, часто непосредственно связанная с инноватором, подключается во всех тех случаях, когда издержки или риски превосходят возможности предприятия или группы предприятий и требуется прямое участие государства. Например, ядерные и космические исследования. Иногда возникает и такая ситуация, когда по соображениям конкуренции субъекты, действующие на мировой рынке, отклоняют новые технологии или затягивают их реализацию. Например, в области микроэлектроники. В таких случаях помощь государства может быть весьма существенной. Возникают ситуации, когда затруднения с освоением новой техники или технологии связаны с тем, что рабочая сила не может быстро приспособиться к новым требованиям, возникшим в связи с изменением условий производства, и появляется дефицит в квалифицированных кадрах. Тогда подготовку и переподготовку кадров берет на себя государство. Важную роль играет государство и в области финансирования инноваций, в обеспечении четко функционирующего банковского механизма и регулировании рынков рискованного капитала. Государство создает или содействует созданию инвестиционных фондов, устранению барьеров на пути распространения акций, снижению страховочных надбавок к ссудам рискованных финансовых учреждений, предотвращению дискриминации отечественного или зарубежного капитала при налогообложении и т. п. Деловая среда испытывает особое влияние государства, которое создает рамочные условия для всей хозяйственной деятельности. Это относится непосредственно к мерам по защите и стимулированию конкуренции (запрещение картелей), обеспечению эффективной производственной инфраструктуры в области транспорта и связи, энергетики, защиты окружающей природной среды. Государство играет важную роль в стабилизации экономики, в обеспечении относительной устойчивости национальной денежной системы, которая достигается сведением к минимуму дефицита государственного бюджета, которого можно достичь прежде всего при высокой занятости населения.

Реализация государственной инновационной политики осуществляется методами воздействия на инновационный процесс. К *прямым методам* относятся: финансирование НИОКР и инновационных проектов за счет бюджетных средств; целевое финансирование конкретных научно-исследовательских и

инновационных проектов и программ.

Государство практически полностью финансирует фундаментальные исследования, на долю которых приходится не менее 10% общей суммы государственного финансирования научных исследований, а также прикладные исследования общегосударственного, межотраслевого и социального значения. Государство осуществляет размещение заказов на разработку и внедрение уникальных научных приборов и оборудования, таких как: космические аппараты, научно-исследовательские суда, радиотелескопы, ускорители элементарных частиц и другое дорогостоящее оборудование;

- ограничение действия антимонопольных механизмов в отношении доконкурентных стадий научно-производственного цикла, а также важнейших инновационных проектов;
- оказание содействия внедрению результатов НИОКР в производство путем передачи созданной в государственных организациях и на государственные средства научно-технической продукции гражданского и оборонного характера частному сектору с целью ее коммерциализации;
- формирование государственной инновационной инфраструктуры путем создания сети центров распространения нововведений и консультационных центров, оказывающих услуги инноваторам; государство способствует формированию рынка инноваций; посредством распространения информации в государственных изданиях, организации бирж инноваций, ярмарок и выставок, демонстрирующих нововведения, государство финансирует создание информационных сетей, обеспечивающих доступ частных предпринимателей к специализированной научно-технической информации, а также центры распространения научных знаний, включая научно-технические библиотеки;
- проведение мониторинга инновационных процессов с целью поиска наиболее эффективных передовых технологий для внедрения в производство;
- защита прав на промышленную собственность и обеспечение прав на передачу результатов научно-технической деятельности;
- разработка прогнозов развития науки и техники на долгосрочную перспективу и оценка среднесрочных тенденций развития;
- подготовка кадров специалистов по управлению инновационными процессами в частнопредпринимательском секторе.

К *косвенным методам* государственного регулирования инновационной деятельности относятся:

- предоставление налоговых льгот, которое реализуется путем льготного налогообложения прибыли, сокращения налогооблагаемой базы, уменьшения налоговых ставок, вычетов из налоговых платежей. Льготное налогообложение прибыли осуществляется путем отнесения различного рода инновационных затрат на издержки производства. Так, в США расходы компаний на НИОКР, проводимых за свой счет, приравниваются к издержкам производства;
- представление льгот по уплате налога на прибыль, а именно, уменьшение облагаемой прибыли на сумму средств, направленных на перевооружение, реконструкцию, расширение и обновление производства;
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму средств, направленных компаниями на проведение собственных НИОКР; на сумму дивидендов, выплачиваемых физическим лицам;
- предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита, т. е. отсрочка налоговых платежей в части затрат из прибыли на инновационные цели;
- уменьшение налога на прирост инновационных затрат;
- освобождение в течение нескольких лет от уплаты налога на прибыль, полученную от реализации инвестиционных проектов;
- льготное налогообложение дивидендов юридических и физических лиц, полученных по акциям инновационных предприятий;
- связь предоставления льгот с учетом приоритетности выполняемых проектов;
- льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау и других нематериальных активов, входящих в состав промышленной собственности;
- снижение ставок налога на прибыль, направленную на заказные и совместно проводимые НИОКР;
- вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в благотворительные фонды, деятельность которых связана с финансированием инноваций;
- зачисление части прибыли инновационных компаний на специальные счета с последующим льготным налогообложением в случае использования на инновационные цели;
- уменьшение налогооблагаемой прибыли на сумму стоимости приборов и оборудования,

передаваемых высшим учебным заведениям, научно-исследовательским центрам и другим инновационным организациям.

17.4.1. Инновационная и научно-техническая политика в США

Государственная инновационная политика в США направлена на регулирование и содействие развитию научно-технической деятельности, осуществляемой частным предпринимательским сектором, государственными организациями и учреждениями, научно-инженерным сектором, представленным университетами и колледжами, а также некоммерческими общественными организациями.

Целью государственного регулирования и содействия инновационной деятельности является:

- финансовое содействие разработке инноваций и их внедрению в производство для повышения конкурентоспособности промышленных компаний. Повышение конкурентоспособности производства осуществляется путем технического переоснащения производственных процессов на основе внедрения новейших технологий;
- оказание организационно-правового содействия проведению НИОКР, координация научно-технических программ федеральных ведомств;
- определение оптимальных направлений и форм государственной поддержки науки и техники.

Государственная политика в области инноваций предполагает выполнение следующих *функций*:

- выделение направлений науки и техники, развитие которых являются наиболее перспективными, рентабельными в краткосрочном и долгосрочном плане;
- координация основных научно-исследовательских и конструкторских работ, проводимых во всех секторах экономики;
- распределение финансовых, трудовых и материальных ресурсов в сфере НИОКР с ориентацией на крупномасштабные новейшие программы в области ЭВМ, физики и биологии, высоких технологий.

Приоритетными с точки зрения содействия НИОКР в США являются следующие отрасли: электроника, химия, приборостроение, машиностроение, топливно-энергетический комплекс, авиа- и ракетостроение, атомная промышленность, металлургия. Приоритетные направления государственной научно-технической политики США представляют собой комплексы конкретных целевых программ, в задачи которых входят:

- создание и увеличение фонда общих научных знаний (фундаментальные исследования);
- разработка конкретных технологий, имеющих прикладной характер для государства и для частного бизнеса.

В США широко применяется детально разработанное государственное правовое регулирование научно-технической политики. В его основе лежит закон «О национальной научной и технологической политике, организации и приоритетах», принятый Конгрессом в 1976 г.

Закон выделяет крупные, долгосрочные национальные цели планирования развития науки и техники. Их достижению подчинена научно-техническая политика администрации США. Закон устанавливает следующие общие цели развития науки и техники:

- улучшение общего качества жизни граждан страны;
- своевременный прогноз и разрешение возникающих международных, национальных и локальных проблем;
- укрепление международного экономического положения США;
- содействие реализации внешнеполитических целей США.

Указанные общие цели конкретизируются законом в обширном списке приоритетных целей, включающих в себя следующие:

- обеспечение лидирующего положения США в мире в борьбе за международный мир и прогресс на основе применения достижений ученых и инженеров для обеспечения «свободы, человеческого достоинства и благосостояния»;
- более эффективное использование материалов, продукции и общего вклада науки и техники в экономическое развитие, стабильность и рост;
- достаточное обеспечение снабжения страны продовольствием, сырьем, материалами и энергией;
- вклад в национальную безопасность;
- повышение качества здравоохранения и его доступность всем жителям США;
- сохранение, развитие и восстановление здоровой и эстетически совершенной природной среды;

- обеспечение сохранности морей, океанов и береговых зон, а также полярных областей и эффективное использование их ресурсов;
- укрепление экономики и обеспечение полной занятости на основе применения полезных научных и технологических нововведений;
- повышение качества образования и народного просвещения, доступного всем гражданам США;
- содействие сохранению и эффективному использованию природных и человеческих ресурсов страны;
- развитие жилищного фонда страны, систем транспорта и связи, а также обеспечение эффективных общественных услуг в городах, пригородах и сельских местностях;
- устранение загрязнения воздуха и воды, вредных для здоровья либо неэффективных лекарственных препаратов и продуктов питания;
- содействие исследованию и мирному использованию космоса.

Закон 1976 г. по сути представляет собой долгосрочную программу действий федерального правительства, его ведомств, а также всех государственных учреждений в области выбора направлений научно-технического прогресса, основных целевых перспектив развития науки и технологии. Закон закладывает общую основу стратегического планирования в области науки и техники.

До 1980 г. результаты НИОКР, финансируемых из госбюджета, являлись федеральной собственностью, что не создавало у ученых и инженеров, работающих в государственных лабораториях и получающих финансовую поддержку у государства, особенной заинтересованности в коммерческом применении результатов НИОКР. Это потребовало изменения государственной политики и законодательства о передаче технологий, которые стимулировали бы внедрение инноваций и технологический обмен результатами НИОКР. В 1980 г. был принят закон (Bayh-Dole Act), который предоставил университетам, некоммерческим организациям и фирмам малого бизнеса право передавать лицензии на коммерческое использование изобретений, сделанных в ходе исследований при финансовой поддержке правительства, промышленным компаниям. После этого началось быстрое увеличение числа подразделений при университетах, проводивших консультирование по оформлению лицензий и внедрению новых изобретений. Практически одновременно был принят закон (Stevenson-Wydler Act), направленный на активизацию участия федеральных лабораторий в процессах научно-технической кооперации с промышленностью, главным образом за счет распространения информации о полученных в них научных результатах.

В 1982 г. был принят закон о инновационных исследованиях в малых и средних компаниях (Small Business Innovation Research Act). Он предусматривал принятие специальной программы, обеспечивающей выделение всеми федеральными ведомствами с годовым бюджетом на НИОКР, превышающим 100 млн долл., не менее 1,25% этого бюджета на проведение исследований и разработок предприятиями малого бизнеса. Устанавливалась только обязательная нижняя граница ассигнований. Верхняя граница не регламентировалась и, например, у министерства обороны расходы на эти цели превышали в отдельные годы 3%. С 1983 по 1990 г. в программу включились 11 федеральных министерств и ведомств, которые рассмотрели почти 100 тыс. заявок от небольших наукоемких фирм и приняли к финансированию около 15 тыс. проектов.

В 1992 г. был принят новый закон о передаче технологий малому бизнесу (Small Business Technology Transfer Act), в котором были предусмотрены механизмы передачи технологий от госсектора малым предприятиям. Закон 1984 г. о кооперативных исследованиях (Cooperative Research Act) имел большое значение для ускорения процесса передачи технологий, поскольку вывел за рамки действия антитрестовского законодательства создание на доконкурентных стадиях НИОКР научно-исследовательских консорциумов с участием промышленных компаний и университетов. В 1986 г. был принят Закон о передаче технологии (Federal Technology Transfer Act), который относился к деятельности федеральных лабораторий, находящихся в оперативном управлении правительства. В соответствии с этим законом был образован Консорциум федеральных научных лабораторий для оказания помощи компаниям, особенно малым фирмам, в установлении контактов с компетентными федеральными научными подразделениями. В структуре Консорциума создан один центральный и шесть региональных офисов, которые координируют работу своих представителей в 700 федеральных научных лабораториях.

В 1989 г. был принят Закон о национальной конкурентоспособности (National Competitiveness Act), который относится к деятельности государственных лабораторий под управлением неправительственных подрядчиков (университетов и промышленных фирм). Оба закона – 1986 и 1989

гг. – определили порядок заключения лицензионных соглашений и уплаты роялти; обеспечили промышленным компаниям правовые гарантии на использование интеллектуальной собственности, возникающей в результате соглашений о кооперативных исследованиях с федеральными лабораториями, и дали последним право на роялти от практического применения их изобретений, сделанных в рамках таких соглашений. Эти законы способствовали созданию совместных проектов НИОКР промышленными фирмами и финансируемыми из бюджета лабораториями (CRADAs). К 1994 г. число таких проектов превысило 2600 против 300 в 1989 г. В проектах участвовали как мелкие, так и крупные компании.

В 1988 г. был принят Закон о торговле и сотрудничестве (Omnibus Trade Competitiveness Act), регламентировавший порядок осуществления программ передачи технологий в рамках министерства торговли США. Для реализации этого закона был создан Национальный Институт стандартов и технологий.

Ведущую роль в выборе приоритетов играют правительственные консультативные органы – Президентский консультативный комитет по науке и технике и Национальный совет по науке и технике. В этих органах обсуждаются основные стратегические вопросы в области НИОКР с участием ведущих специалистов, ученых, представителей частного бизнеса.

Национальный совет по науке и технике был создан в 1993 г. Он имеет статус федерального ведомства, входящего в состав кабинета министров наравне с Советом национальной безопасности. Согласно указу Президента основными целями и функциями Совета являются:

- определение и формирование в четкой форме национальных целей и приоритетов для государственных капиталовложений в развитие науки и технологий;
- проведение мер, нацеленных на то, чтобы научно-техническая политика и программы государства в сфере науки, технологий и космоса разрабатывались и осуществлялись предельно эффективно для реализации этих национальных целей;
- подготовка для административно-бюджетного управления Белого дома рекомендаций по федеральным расходам и разработка государственной стратегии в сфере НИОКР.

Национальный совет по науке и технике является главным координатором и контролером финансовых средств казны, предназначенных для оплаты государственных программ НИОКР. Совет осуществляет также общий контроль за реализацией этих программ и их соответствием общегосударственным целям научно-технической политики и приоритетам развития НИОКР.

Управление по научно-технической политике Белого дома является главным координатором государственной научно-технической политики.

Национальный научный фонд США осуществляет финансирование поисковых работ, проводимых индивидуальными предпринимателями. Фонд удовлетворяет около 25% поданных заявок на финансирование. Сотрудники фонда и эксперты осуществляют выбор работ по конкретным направлениям, которые получают ассигнования фонда.

Национальный институт стандартов и технологий создан в 1988 г. В рамках программы «Партнерство по освоению передовых технологий в обрабатывающей промышленности» Национальным институтом созданы семь технологических центров, аналогичная программа для штатов (State Technology Extension Program) и ряд центров содействия предпринимателям обрабатывающей промышленности (Manufacturing Outreach Centers). В окончательном виде система будет включать около 100 различных центров, соединенных между собой электронными каналами передачи информации.

Национальная сеть передачи технологий создана в начале 90-х годов. Она состоит из головного национального и шести региональных центров, расположенных в разных частях страны. Общее руководство работой осуществляет Национальное агентство по исследованию космического пространства (NASA), призванное обеспечить повышение экономической отдачи от проводимых широкомасштабных космических проектов. Сеть имеет общенациональное значение и оказывает необходимую помощь в передаче технологий всем другим заинтересованным ведомствам. В задачи *Национальной сети передачи технологий* входит обеспечение доступа промышленных фирм к федеральным научно-техническим и технологическим ресурсам. С этой целью открыта бесплатная телефонная линия связи с существующими базами данных, организована система поиска необходимой информации, издаются специальные справочники. Параллельно происходит ознакомление с механизмами передачи технологий и обучение их практическому применению. В дополнение к осуществлению общенациональных функций региональные центры имеют собственные программы

аналогичной направленности.

Собственные программы научно-технического сотрудничества реализуют такие федеральные министерства и ведомства, как Национальный научный фонд, национальные институты здравоохранения, Национальное агентство по исследованию космического пространства, министерство обороны, министерство энергетики, министерство сельского хозяйства, а также власти штатов и отдельные университеты.

В результате в США сложилась четкая система взаимодействия по получению и использованию новых технологий между государством, крупными промышленными компаниями и малыми инновационными (венчурными) фирмами, а также высшими учебными заведениями (университетами) и некоммерческими организациями. В рамках такого взаимодействия действует механизм обеспечения производства новыми идеями и технологическими разработками, которые чаще всего возникают в результате выполнения финансируемых из госбюджета научных исследований и разработок. В США этот механизм наиболее отработан, поскольку действует на протяжении нескольких последних десятилетий. Интерес к этой проблеме, по мнению американских специалистов, обусловлен прежде всего стремлением повысить эффективность использования в коммерческих целях научных и технологических результатов, получаемых в ходе освоения федеральных бюджетных ассигнований на НИОКР, которые, например, в 1998 г. составили 75 млн долл. Определенную роль играет и обострение конкуренции в области высоких технологий со стороны иностранных компаний.

Разработкой механизмов передачи технологий для повышения конкурентоспособности промышленности занимались различные органы, государственной власти федерального уровня и штатов совместно с законодательными органами, представителями научно-инженерного сообщества и руководителями крупных промышленных компаний. В результате на протяжении последних двадцати лет сформировалась развитая инфраструктура передачи технологий в масштабах государства.

В США направление научно-технической политики определяется каждым новым Президентом США. Так, с приходом Президента Клинтона в 1994 – 1996 гг. произошла смена направлений научно-технической политики и объемов финансирования государственных научно-технических программ в сторону сокращения ассигнований на военно-технические и космические программы и изменение общих пропорций государственных расходов на военные и гражданские НИОКР. Правительство ввело новое соотношение таких затрат, а именно – 50% на 50%. Эта пропорция составляла в 1980 г.: военные расходы на НИОКР - 50,3% и гражданские - 49,7%, в 1985 г. - 67,5 и 32,5; в 1990 г. - 62,6 и 37,4; в 1995 г. – 54,1 и 45,9; в 1997 г. – 53,6% и 46,4% соответственно.

Администрация Клинтона на 1996–2000 гг. установила следующие приоритеты политики финансирования и развития НИОКР: продвижение новых знаний о природе и обществе; подготовка квалифицированной рабочей силы; формирование общих условий глобального подъема экономической активности: экономический рост, повышение производительности труда, широкое применение передовых научных знаний по всему спектру промышленных технологий, включая традиционные.

Администрация Президента Клинтона выдвинула ряд положений, которые легли в основу проводимой в США инновационной политики:

- широко поддерживаемая государством наука, техника и промышленность США – главный инструмент и база обеспечения мирового технологического лидерства США в условиях глобальной конкуренции;
- сохранение за промышленным частным сектором главной роли в выборе приоритетов;
- стимулирование через федеральные контракты на НИОКР рынка гражданских технологий и распространение информации о промышленных технологиях;
- переориентация деятельности федеральных лабораторий от военно-технических НИОКР к партнерству с промышленным частным сектором;
- превращение научно-технической политики в часть промышленной политики с целью стимулирования внедрения инноваций в промышленность.

Важнейшими принципами государственной инновационной политики США в 90-е годы были:

- осуществление государственных капиталовложений в НИОКР – важнейший приоритет государственной экономической политики;
- технологическое партнерство государства и частного сектора в финансирование гражданских и военно-технических программ в равном соотношении;
- передовая технология является основой конкурентных преимуществ США и технологическое лидерство понимается как разрыв между успехом и неудачей в новой глобальной экономике;

- для повышения конкурентоспособности экономики США необходимо:
 - создание экономических условий, стимулирующих инновации в частном секторе и последующую коммерциализацию; поддержка промышленного партнерства в технологических разработках; содействие внедрению гражданских технологий;
 - обеспечение существенной поддержки фундаментальных исследований;
 - поддержка образования в сфере науки и техники;
 - продвижение двойных технологий на коммерческие рынки;
 - развитие международных экономических и научно-технических связей;
 - перестройка инфраструктуры с учетом новых технологий;
 - создание новых революционных технологий как материально-технической базы технологий новых поколений.

Главное внимание в реализации государственной инновационной политики в США уделяется:

- укреплению национальной экономической безопасности путем усиления конкурентоспособности США в мире. Это предполагает эффективную передачу технологий, созданных в федеральных лабораториях, крупных промышленных компаниях, университетах, в промышленность; стимулирование технологического партнерства государства и частного сектора в финансировании гражданских технологических программ с равным долевым участием; стимулирование инноваций, имеющих широкое экономическое значение и высокую социальную значимость. Такой экономический подход предполагает проведение объективной оценки выбранных научно-технических приоритетов и разделение рисков и материальной ответственности между государством и частным сектором;
- сочетанию фундаментальных и прикладных исследований, осуществляемых совместно государством и частным сектором;
- стабильности капиталовложений, основанных на долгосрочном планировании;
- обеспечению темпам роста затрат на НИОКР темпов, близких к темпам роста ВВП и темпам роста производственных капиталовложений;
- совершенствованию национального законодательства для обеспечения повышения темпов роста научно-технического прогресса и развития науки и техники; применению принципов льготного налогообложения на прибыль корпораций, проводящих программы НИОКР; обеспечению налоговых стимулов для сферы НИОКР;
- регулированию пропорций государственных затрат на гражданские и военные НИОКР в соотношении 50 на 50 и последующему сокращению затрат на военно-технические НИОКР;
- финансированию НИОКР в сфере двойных и критических технологий, имеющих гражданское и военное применение, как важнейшего направления экономической политики США.

Финансирование научно-технического прогресса осуществляется через бюджет, который является сводным финансовым планом деятельности правительства в сфере НИОКР.

В настоящее время из государственного бюджета финансируется до 50% ассигнований на НИОКР (в 60-е годы было 75%), что составляет 5–6% бюджетных расходов.

В военно-космических программах доля государства достигает 80%, в финансировании фундаментальных наук 75% общей суммы затрат.

Государственные ассигнования предназначаются в первую очередь на начальные стадии фундаментальных исследований, обычно дорогостоящих и рискованных, конечные результаты которых трудно точно определить. Освоение положительных результатов таких НИОКР осуществляется частными компаниями, которые получают основную долю прибылей. Важнейшей формой государственного финансирования НИОКР является контрактное программно-целевое финансирование. Оно предусматривает выделение субсидий и предоставление определенных налоговых льгот для исследовательских проектов, контрактов, совместных соглашений с привлечением в качестве исполнителей частных фирм, вузов, отдельных специалистов. На проведение крупномасштабных целевых исследовательских программ в начале 90-х годов направлялось более 75% бюджетных ассигнований государства на НИОКР. К числу таких программ относятся: космическая программа, стратегическая оборонная инициатива (СОИ), стратегическая программа развития компьютерной технологии, разработка высокоскоростных интегральных схем, строительство сверхмощного ускорителя частиц, основанного на принципе сверхпроводимости, и др.

Программно-целевой подход повышает значимость прогнозирования научно-технического развития, выявления приоритетных направлений и стратегических целей, в первую очередь, в области новейших

технологий.

Взаимодействие и увязка работ, проводимых в частном и государственном секторе НИОКР, осуществляется через Федеральную резервную систему. Государственные органы ведут текущий анализ состояния науки и техники, оценку потребностей в инвестициях в научно-технический потенциал и формирование материально-технической базы НИОКР. Особое значение придается выбору приоритетов исходя из возможных результатов долгосрочных программ НИОКР, способных создать новейшие технологии. Государство обеспечивает финансовую поддержку таким программам через государственные фонды, устанавливая совокупный бюджет НИОКР, а ведомство – исполнитель государственных программ – само распределяет наличные денежные и материальные ресурсы.

По данным федерального правительства общая стоимость материально-технической базы НИОКР с учетом трех секторов финансирования – государственного, научно-инженерного и частного – оценивается в 100 млрд долл., что составляет около 7% общего фонда основного капитала в частном секторе промышленности. Примерно в такую же сумму оценивается стоимость государственных научно-технических центров, полигонов, испытательных площадок, опытных производств на фирмах-подрядчиках и на государственных предприятиях.

Научные исследования и разработки, осуществляемые за счет государственного финансирования, предполагают подписание между соответствующим федеральным ведомством и федеральным подрядчиком – промышленной фирмой, университетом, некоммерческой организацией – федерального контракта, на основе которого открывается по закону доступ к государственным фондам, сырью, материалам, государственному оборудованию, создается возможность проведения реконструкции или перепланирования производства с расчетом по льготным ценам, устанавливаемым государством. Кроме того, обеспечивается доступ к федеральной интеллектуальной собственности – патентам, лицензиям, открытиям, изобретениям, ноу-хау, результатам предшествующих федеральных программ НИОКР.

Федеральный контракт на гражданские или военно-технические НИОКР, помимо общих технико-экономических или финансовых параметров заказа, содержит требования социально-экономических программ, которых насчитывается около 300. Выполнение программ по федеральным контрактам строго контролируется администрацией Президента. Наряду с прямыми государственными ассигнованиями на НИОКР правительство США оказывает содействие частному сектору в проведении инновационной политики косвенными методами в форме предоставления прямых субсидий корпорациям – федеральным подрядчикам, промышленным компаниям, осуществляющим НИОКР. Кроме того, в механизм содействия входят налоговые кредиты, льготное налогообложение корпораций, осуществляющих государственные или собственные программы НИОКР. Согласно законодательству этим корпорациям разрешается все текущие затраты на собственные НИОКР исключать из суммы налогооблагаемой прибыли. При этом, если объем затрат велик, допускается списание этой суммы за счет двух предшествующих лет или на 13 лет вперед. Иными словами, промышленной компании предоставляется право списания годовых расходов на НИОКР на объем прибыли в интервале 15 лет.

Налоговый кредит представляет собой право дополнительного списания затрат на НИОКР при условии, что корпорация увеличивает свои затраты на НИОКР по крайней мере на 5% в год. Дополнительное списание затрат на НИОКР производится в виде трехкратного исключения этих расходов из суммы годовой прибыли корпорации, подлежащей федеральному налогообложению.

Важную роль в финансировании малого бизнеса играют независимые органы, осуществляющие венчурное финансирование. Их в США насчитывается около 600. Особенностью венчурного финансирования является предоставление кредита без условия его возврата через заранее установленный срок и без выплаты процентов. Объем финансовых средств, предоставляемых независимыми органами новым малым фирмам, составляет 4,0–4,5 млрд долл. в год.

Известными из независимых органов являются венчурные фонды, существующие в нескольких организационных формах, главной из которых является специализированная независимая фирма венчурного капитала (ФВК). Далее по значимости идут венчурные фонды крупных корпораций и инвестиционные компании малого бизнеса. Фирмы венчурного капитала создаются специально для финансирования инновационного бизнеса и занимаются только венчурными финансовыми операциями. Они имеют свою специфику организации и занимают особое место в системе финансово-кредитных учреждений. Для них характерна высокая степень концентрации капитала: среднестатистическая ФВК управляет фондами в размере 70 млн долл.

ФВК – инвестиционные фирмы, организуемые чаще всего как ограниченные партнерства с целью аккумулирования денежных средств из перечисленных выше источников и кредитования мелких

исследовательских фирм. Как правило, вложения носят долгосрочный характер (8–10 лет) и не могут изыматься вкладчиками ранее оговоренных сроков. Период вложения в партнерство примерно равен периоду развития новой фирмы и возмещения затрат. Наряду со ссудными функциями ФВК выполняют множество других, в том числе консультативно-экспертные, управленческие, маркетинговые. Поэтому их доход складывается из процентов на ссудный капитал, дивидендов на акции, собственниками которых они являются, доходов от распространения и гарантирования акций малых фирм. Кроме того, они могут получать гонорары (вознаграждения) в процентах от объема реализуемой фирмой продукции. Нередко ФВК становятся совладельцами и даже собственниками финансируемых ими фирм.

Другая распространенная форма венчурных фондов – фонды крупных корпораций (корпоративные финансовые венчуры), появившиеся в последние два десятилетия. Более 100 американских корпораций в разное время прибегали к программам венчурного финансирования с целью помощи новому бизнесу и ускорения своего научно-технического развития.

Основным стимулом роста инвестиций в НИОКР является развитие высокотехнологичных секторов экономики. Наиболее быстрыми темпами растут в США расходы на НИОКР у фармацевтических компаний, фирм-производителей компьютеров, телекоммуникационного оборудования и полупроводников.

Глава 18. Государственное регулирование и содействие развитию внешнеэкономической деятельности фирм

18.1. Значение государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современных условиях

В 90-е годы в условиях глобализации мировой экономики и усиления зависимости стран от внешней торговли и мирового хозяйства государственное регулирование внешнеэкономической деятельности стало неотъемлемой частью государственного регулирования экономики в целом. В этот период отмечалось усиление государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Произошли изменения в его целях, механизме, аппарате управления. Для современного периода характерна тенденция к унификации форм и методов государственного регулирования в развитых странах, где происходит много общих и сходных процессов.

Тенденция к созданию глобальных форм государственного регулирования отражает стремление максимально реализовать в пользу крупнейших компаний достижения научно-технического прогресса, вызвавшего качественные изменения в структуре производства развитых стран, увеличивших их экономическую взаимозависимость. Этим обусловлены попытки перестройки механизма государственного регулирования внешней торговли, стремление приспособить его для координации развития мирового хозяйства в целом.

Характеризуя цели государственного регулирования внешней торговли прежде всего необходимо отметить, что центр тяжести в этом регулировании переместился от содействия развитию экспортных операций к активному участию в процессе воспроизводства. Это означает:

- осуществление структурной перестройки производства: создание новых отраслей, ориентированных на экспорт, модернизация традиционных отраслей и приспособление их продукции к требованиям мирового рынка, переориентация отдельных видов производств на мировые рынки в рамках международной специализации;
- повышение конкурентоспособности продукции экспортных отраслей и отдельных видов производств;
- поиск и использование возможностей долгосрочного обеспечения производства гарантированными источниками поступления сырья, топлива, полуфабрикатов;
- укрепление положения в приоритетных и наиболее прогрессивных отраслях экономики; ориентация их на обслуживание экспортного производства;
- пересмотр форм связей между краткосрочными и долгосрочными мерами правительственной политики; традиционное воздействие на конъюнктуру, основанное на регулировании спроса, все теснее переплетается с мерами государственного регулирования внешнеэкономических связей;
- использование мер воздействия на процесс концентрации в ведущих отраслях экономики, в том числе специализированных на экспорт; осуществление мероприятий, направленных на укрепление организационной структуры крупных компаний, развитие новых форм связей между ними;

- регулирование все более направлено на расширение потенциальных возможностей и эффективности производства; акцент в нем переносится с регулирования спроса на регулирование предложения.

Существенные изменения произошли и в механизме государственного регулирования. Важнейшей формой государственного регулирования внешнеэкономической деятельности стало включение в программы долгосрочного развития экономики основных направлений и задач развития внешней торговли, структурной перестройки промышленности с ориентацией на экспортную специализацию; в таких программах переплетаются инструменты воздействия на внешнюю торговлю со средствами воздействия на внутреннюю экономику.

Программы не имеют директивного характера, а носят чисто индикативный, рекомендательный характер, выступая в качестве определенного ориентира для частных компаний. Например, во Франции основные направления и задачи развития внешней торговли определяются в пятилетних планах экономического и социального развития, подготавливаемых комиссариатом планирования. В Японии в программах развития экономики первостепенное внимание уделяется расширению внешнеэкономических связей, причем одна из отправных концепций заключается в том, что политика правительства должна создавать условия для конкурентоспособности национальной продукции не на внутреннем, а на мировом рынке.

Большое значение приобрели отраслевые программы развития. Они отличаются тем, что финансовые ресурсы государства и ресурсы частных компаний направляются на развитие новых приоритетных отраслей экономики (авиакосмическая промышленность, электроника), а также на решение проблем энергетики, включая перестройку существующих энергобалансов и резкое увеличение научно-исследовательских работ с целью экономии потребления энергии и поисков новых энергоносителей. Такие программы предусматривают также содействие реорганизации и модернизации старых отраслей, таких как черная металлургия, станкостроение, судостроение, текстильная.

Проблемы структурной политики стали на современном этапе ведущими направлениями экономической политики государств. Особенностью этой политики является ее селективный, выборочный характер. Акцент в ней делается на целевые инвестиционные программы, объединяющие частный и государственный капитал. Инструментами осуществления таких программ национализация отраслей, обновление и совершенствование аппарата компаний за счет государственных средств.

Все большее значение приобретают селективные программы льготного кредитования и субсидирования определенных отраслей, гарантирования займов, меры по поддержанию или сдерживанию роста отраслевых цен в сочетании с импортной политикой и другими средствами стабилизации рынка.

Например, в США на основе отраслевых программ регулируются энергетика и газовая промышленность. Здесь особо развито нормативное и административное регулирование. Государство осуществляет прямое регулирование путем установления тарифных ставок на электроэнергию, газ. Регулирование на отраслевом уровне строится в США на сотрудничестве государственных органов с отраслевыми ассоциациями и союзами предпринимателей. Здесь особо важную роль играют отраслевые союзы в качестве органов, осуществляющих широкие картельные функции в масштабе отраслей. Промышленные ассоциации выступают как своего рода «отраслевые советы», формирующие нормативные правила поведения и стандарты деловой практики, в том числе по таким вопросам, как методология определения издержек и цен, стандартизация продукции. На основе селективной программы льготного кредитования и субсидирования поддерживается сталелитейная промышленность США.

Государственное регулирование на отраслевом уровне во Франции направлено на поддержание отдельных звеньев производственного аппарата: предоставление субсидий черной металлургии; осуществление пятилетней программы развития национального производства электронной техники. Планы поддержания отдельных отраслей предусматривают укрепление олигополистической структуры отрасли; объединение и слияние предприятий; создание смешанных компаний.

Что касается Германии, то здесь государственное программирование охватывает такие экспортно специализированные отрасли, как авиакосмическая, электроника, судостроение, нефтехимия, черная металлургия.

В Канаде была принята программа развития предприятий, которая предусматривала оказание содействия предприятиям добывающей и обрабатывающей промышленности в целях повышения их конкурентоспособности. Государство выделило средства на модернизацию предприятий этих отраслей

из бюджета. Кроме того, было предусмотрено расширение кредитования частными организациями-банками, страховыми обществами.

Государственное вмешательство в процесс воспроизводства проявляет себя и в осуществлении государственного регулирования процессов концентрации и централизации капитала, причем преимущественно в ведущих отраслях промышленности, наиболее тесно связанных с внешним рынком. Для США, Канады, Великобритании характерно применение «антитрестовского» законодательства, состоящего в регулировании условий конкуренции и ограничении монополизации. Для многих стран Европы основной формой вмешательства государства в сферу отношений внутри частного бизнеса являются законы, официально санкционирующие картельные и другие ограничивающие конкуренцию соглашения. Существенной чертой законодательства разных стран в этой области является то, что оно не ограничивает монополизацию, оказывая влияние лишь на некоторые национальные формы этих процессов. Основную роль играют национальные системы регулирования даже в тех вопросах, которые явно носят международный и межгосударственный характер.

С помощью регулирующих мер государство стремится обеспечить наиболее целесообразное взаимодействие сил монополии и конкуренции в рыночном механизме. В Японии созданная при канцелярии премьер-министра Комиссия по справедливым сделкам призвана рассматривать вопросы, связанные со слияниями японских фирм, созданием разного рода объединений, ассоциаций и соглашений в виде картелей и др. С санкции Комиссии действует более 30 картельных объединений производственных и торговых фирм по экспортным товарам и 13 картелей по импорту. Картели по экспорту, помимо своей основной функции – выработки ценовой политики по соответствующим отраслям и общих позиций выхода на мировые рынки, стали проводить меры ограничительного порядка, обусловленные нарастанием противодействия в странах-импортерах японскому экспорту. Импортные картели осуществляют функции по контролю и ограничению ввоза в связи с тем, что японское правительство официально сняло протекционистские таможенные регламентации. В США в 1977 г. было издано «руководство» в отношении антитрестовских проблем, возникающих в связи с международной деятельностью американских компаний: участие в картелях, создание совместных предприятий, поглощение зарубежных фирм. Основная идея этого «руководства» – «охрана конкуренции» в американской экономике и обеспечение свободы действия компаний в конкуренции на мировых рынках.

Содержание государственной политики регулирования распространилось на меры по административному надзору, нормативному регулированию и ограничению свободы действий крупных компаний. В 90-е годы нормативное регулирование затронуло такие области, как:

- безопасность продукции (продовольственных и фармацевтических товаров);
- разработка и внедрение унифицированных национальных стандартов качества (в том числе и стандартов безопасности продукции);
- меры прямого и косвенного регулирования с целью сдерживания производства и расточительного потребления (нормативные стандарты качества продукции, налоговое дестимулирование инвестиций, косвенные налоги на потребителей).

Новой тенденцией в государственном регулировании в современных условиях является стремление развитых стран обеспечить более эффективную координацию политики, направленную на преодоление и сглаживание путем компромиссов противоречий в борьбе за рынки сбыта и сферы приложения капитала. Отсюда разработка и проведение согласованной политики между правительствами наиболее влиятельных государств мира по вопросам таможенного обложения, распределения займов и кредитов, субсидирования экспорта, политики кредитования экспорта и др.

Вместе с тем важной особенностью политики развитых стран является ее противоречивый характер: с одной стороны ослабление таможенных ограничений в связи с решениями, принятыми в рамках ВТО (сейчас 30% мировой торговли подлежит обложению таможенными пошлинами), с другой – усиление протекционизма на национальном уровне (введение нетарифных ограничений, пошлин на отдельные виды товаров, «добровольных ограничений экспорта» и др.).

Кроме того, эти страны стремятся к заключению двусторонних или многосторонних межправительственных соглашений о разделе мировых товарных рынков и строгому соблюдению условий таких соглашений (международное соглашение по текстильным товарам, двусторонние соглашения по черным металлам в рамках ЕС).

Развитие многосторонних экономических отношений и возникновение глобальных проблем, требующих согласованного подхода со стороны правительств развитых государств, обусловили

расширение функций и активизацию деятельности таких международных организаций, как ОЭСР, ЮНК-ТАД, ВТО, МВФ, МБРР, сессий Генеральной ассамблеи ООН по экономическим вопросам. Консолидация и расширение ЕС увеличили значение во внешнеэкономической политике коллективных наднациональных решений и мероприятий стран-участниц группировки. Расширилась роль и значение ряда новых международных институтов: совещания «семерки» – глав правительств ведущих развитых стран (в рамках ОЭСР); «трехсторонней комиссии» из частных лиц и др. Участились международные встречи представителей частного бизнеса для выработки рекомендаций, которые направляются правительствам. Такие встречи предшествовали почти всем совещаниям глав правительств. Это свидетельствует о том, что важнейшие политические решения принимаются в результате «частной» дипломатии представителей крупного бизнеса.

18.2. Основные направления государственного регулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности

Важнейшие направления государственного регулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности определяются целями государственной политики и вытекают из задач, стоящих на каждом конкретном этапе развития. В современных условиях основными направлениями являются: разработка общих принципов и осуществление внешнеэкономической политики страны; контроль и регулирование внешнеэкономической деятельности; оказание финансового и организационно-технического содействия фирмам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность.

1. Разработка общих принципов и осуществление внешнеэкономической политики страны. Разрабатывают основные принципы и общие направления внешнеэкономической политики и проводят мероприятия, претворяющие в жизнь эти принципы, соответствующие исполнительные органы: в США – Государственный департамент и министерство торговли; в Англии – Министерство иностранных дел и содружества; в Германии, Италии, Японии, Франции, Швеции – министерства иностранных дел. Характерной особенностью последних лет было выделение в аппарате Госдепартамента и министерств иностранных дел специальных подразделений по экономическим вопросам. Так, в Госдепартаменте США был введен пост заместителя секретаря по экономическим вопросам и создан Отдел экономики и торговли. В Японии в составе МИД имеется Управление экономического сотрудничества; в Италии – Главное экономическое управление. Эти правительственные органы совместно с другими министерствами и ведомствами, ведающими вопросами внешней торговли, занимаются выработкой законопроектов, представляемых в законодательные органы, и мероприятий по вопросам регулирования внешней торговли, определением глобальной внешнеэкономической политики и стратегии. Они определяют целесообразность применения тех или иных средств торговой и валютной политики, политики денежного обращения и кредита и наблюдают за их осуществлением соответствующими исполнительными органами.

В функции соответствующих подразделений министерств иностранных дел во всех странах и Государственного департамента США входит также разработка рекомендаций, представляемых правительству, по вопросам развития экономических отношений с отдельными странами, группами стран или группировками. Важной функцией министерств иностранных дел стали разработка и согласование позиций своих стран в деятельности международных экономических организаций (ООН, ОЭСР, МВФ, МБРР, ЮНКТАД и др.), а также в международных товарных соглашениях. Они разрабатывают соответствующие рекомендации своим правительствам или их представителям по вопросам торговой политики, валютно-кредитным отношениям, вопросам получения или предоставления займов и кредитов и определения их условий.

Важной функцией государственных органов (МИДа в Германии и МВТП в Японии, министерства развития заморских территорий в Великобритании) является разработка политики в области оказания технической помощи развивающимся странам и обеспечения правовой базы такой помощи путем заключения межправительственных соглашений с этими странами о технической и финансовой помощи.

Приобрела значение и такая функция, как выработка и осуществление политики в области заграничных капиталовложений и иностранных инвестиций в своей стране. Особенно активно политику форсирования заграничных капиталовложений проводили Германия, Франция, Япония, продолжая ранее начатый курс на создание за рубежом национальными компаниями собственных добывающих и

перерабатывающих сырье предприятий.

В некоторых странах (кроме стран – участниц ЕС) министерства иностранных дел занимаются также подготовкой, ведением переговоров с иностранными государствами и подписанием межправительственных торговых соглашений, а также осуществляют контроль за их исполнением.

2. Контроль и регулирование внешнеэкономической деятельности. Играет важную роль в системе государственного регулирования внешнеэкономических связей и экономики развитых стран в целом. Контрольно-регулирующая функция предполагает осуществление таможенного, валютного и других видов контроля над внешнеторговыми операциями. Большое значение имеет регулирование состояния платежного баланса, капиталовложений за границей и в своей стране. В каждой стране контроль за внешней торговлей осуществляется на основе соответствующего внутригосударственного законодательства, трансформирующего международные правовые нормы и регулирующего международные сделки и участие государства в международных организациях, также создающих правовые нормы.

Во многих странах произошла существенная перестройка аппарата, осуществляющего контрольно-регулирующие функции. Она была направлена на выделение в специализированные органы подразделений, ведающих вопросами регулирования внешней торговли. В США в министерстве торговли создано Главное управление по международной торговле: во Франции образовано министерство торговли и в нем – отделения по экспорту в Западную Европу и отдел капитальных проектов и экспортной политики.

Были созданы специализированные подразделения, которые занимаются разработкой внешнеэкономической политики в составе контрольно-регулирующих органов: министерства внешней торговли и промышленности в Японии, Федерального министерства хозяйства в Германии.

Следует отметить и такую важную особенность: почти во всех странах в осуществлении контрольно-регулирующей функции выполнения программ по расширению экспорта, лицензированию, таможенному контролю принимает участие министерство финансов.

В некоторых странах контроль за экспортом и импортом промышленной и сельскохозяйственной продукции осуществляется разными органами (в США, Германии, Италии).

Для ряда стран характерно создание специализированных органов по вопросам регулирования международной торговли (США, Японии, Италии) и по вопросам связей с международными организациями.

В функции некоторых контрольно-регулирующих органов, например министерства торговли США, министерства внешней торговли и промышленности Японии, входит оказание содействия развитию экспорта. Особое значение среди таких органов приобретают подразделения, осуществляющие регулирование заграничных капиталовложений (в США, Японии, Великобритании), а также оказание технической помощи развивающимся странам (в США, Великобритании).

3. Финансовое и организационное содействие развитию международной деятельности фирм. В современных условиях получила дальнейшее развитие такая важная функция государственных органов и организаций, как оказание финансового и организационного содействия частным экспортерам в их внешнеэкономической деятельности. Целями государственного содействия являются: повышение конкурентоспособности продукции экспортных отраслей промышленности и отдельных компаний; содействие росту заграничных капиталовложений национальных фирм и в первую очередь в создание производственных предприятий за границей, в том числе в развивающихся странах; создание благоприятных условий для сбыта на мировом рынке крупносерийной, а также капиталоемкой гражданской и военной продукции; устранение препятствий на пути развития международного производственного кооперирования; стимулирование и оказание финансового и организационного содействия в проведении частными фирмами экспортных операций на труднодоступных рынках.

Финансовое содействие экспортерам приобретает все более важное значение по мере расширения международного обмена сложными и дорогостоящими изделиями (в том числе оборудованием в комплексе для целых предприятий).

Конкурентоспособность отечественных фирм повышается в первую очередь путем предоставления им различных финансовых льгот из средств государственного бюджета.

Важнейшей целью государственного регулирования в области внешнеэкономической деятельности является разработка и реализация мер, направленных на стимулирование экспортной деятельности путем повышения конкурентоспособности экспортной продукции национальных изготовителей. К числу мер, осуществляемых государственными органами в этих целях, относятся:

- прямое и косвенное субсидирование экспортеров;
- кредитование и страхование экспорта;
- содействие в организации необходимой для экспорта инфраструктуры;
- обеспечение экспортеров необходимой информацией;
- деятельность по созданию максимально благоприятных условий для национальных производителей на внешних рынках;
- моральное стимулирование экспортеров.

Прямое субсидирование экспорта, а именно выплата дотаций из бюджета, – наиболее простой и традиционно используемый способ материального стимулирования поставок на экспорт национальными производителями и повышения ценовой конкурентоспособности их товаров. Применяется преимущественно при вывозе сельскохозяйственных товаров с учетом того, что статья XVI ГАТТ (теперь ВТО) призывает страны-участницы ограничивать субсидирование экспорта, чтобы не вызвать дестабилизацию международной торговли, принятие контрмер другими странами, а ст. VI разрешает стране-импортеру вводить компенсационную пошлину на ввоз товара, экспорт которого субсидируется, если ее экономика несет от этого ущерб.

Косвенное субсидирование экспорта включает такие средства, как:

- налоговые льготы экспортерам;
- освобождение экспортеров от пошлин на импорт сырья и материалов;
- снижение тарифов государственными компаниями – транспортными, энергетическими и др.;
- стимулирование экспорта средствами налоговой политики.

Широко применяется частичное или полное освобождение фирм, экспортирующих товары, от уплаты внутренних налогов или предоставление им налоговых льгот. Один из наиболее часто практикуемых методов предоставления экспортерам финансовых льгот – возврат им таможенных пошлин и налогов, уплачиваемых при импорте сырья, необходимого для производства экспортных товаров; освобождение от уплаты косвенных налогов на материалы, использовавшиеся в производстве экспортных товаров; разрешение создавать необлагаемые налогом денежные фонды для развития экспорта; отсрочка в уплате налогов, предоставление скидки с налога на капиталовложения. Важное значение имеет предоставление отдельным экспортерам права на ускоренную амортизацию основного капитала, обеспечивающего им получение дополнительных прибылей. Используется и такая форма, как предоставление экспортерам и транспортным компаниям скидок с железнодорожных тарифов, достигающих в отдельных странах 35%.

Важную роль приобрело государственное *кредитование экспортеров* при вывозе машин и оборудования. Это достигается, в частности, предоставлением экспортерам через государственные банки и специальные органы среднесрочных и долгосрочных кредитов, а также выдачей государственных гарантий по этим кредитам на основе соответствующих законов, принятых во всех развитых странах. В США и Японии кредитование экспортеров осуществляют Экспортно-импортные банки (ЭИБ), во Франции – Французский банк для внешней торговли, в Германии – «Аусфуркредитат» (АКА), в Италии – Банк «Медиокредито чентрале». В США ЭИБ предоставляет долгосрочные кредиты зарубежным покупателям или торговым посредникам для приобретения американских инвестиционных товаров (услуг) долгосрочного характера на срок от 5 до 10 лет на сумму не менее 5 млн долл.

В Японии Экспортно-импортный банк предоставляет кредиты совместно с коммерческими банками. Кредиты получают как поставщики-экспортеры (доля ЭИБ доходит обычно до 70%), так и покупатели-импортеры (60%). Процентные ставки по кредитам, как правило, ниже рыночных. Сроки кредитования составляют от 6 месяцев до 15 лет. Во Франции Французский банк для внешней торговли кредитует как экспортные сделки (на 10% стоимости контракта), так и производство экспортной продукции (90% стоимости). В Италии среднесрочные и долгосрочные экспортные кредиты предоставляются из бюджетных средств банком «Медиокредито чентрале» по крупным экспортным сделкам.

Страхование и гарантирование экспортных кредитов является традиционным средством стимулирования экспорта и используется практически во всех развитых странах. Оно тесно связано с расширением системы среднесрочного и долгосрочного кредитования экспорта. Государство, как правило, берет на себя все риски как экономические, так и политические, и предоставляет гарантию, покрывающую 80–90% стоимости оказанного экспортного кредита. Государственные гарантии экспортных кредитов обычно предоставляются банками или специально созданными для этих целей органами.

В условиях ужесточившейся конкуренции на мировом рынке возрастает роль организационно-

технического содействия государства национальным фирмам в освоении новых рынков за границей и расширении масштабов экспортных операций. В США эту деятельность осуществляет ЭИБ в сотрудничестве с Ассоциацией страхования экспортных кредитов, объединяющей частные страховые компании. Они совместно страхуют кредиты, предоставленные для экспорта товаров, полностью производимых в США. ЭИБ производит страхование долгосрочных кредитов от коммерческих и политических рисков на 100% стоимости; среднесрочные кредиты страхуются до 90% стоимости контракта по промышленной продукции и до 98% – по сельскохозяйственной продукции. В Великобритании страхованием и гарантированием экспортных кредитов занимается Департамент гарантирования экспортных кредитов (ДГЭК), подчиненный министру торговли и промышленности. Во Франции эту деятельность осуществляет Французская компания по страхованию внешней торговли (КОФАСЕ) – акционерное общество, контролируемое государством. КОФАСЕ страхует за собственный счет краткосрочные (до 2-х лет) экспортные кредиты от коммерческих рисков и за государственный счет гарантирует коммерческие риски по среднесрочным и долгосрочным кредитам. КОФАСЕ страхует в среднем до 20% экспортных контрактов.

В Италии страхование и гарантирование экспортных кредитов возложено на государственное агентство по страхованию экспортных кредитов (САЧЕ) при Национальном институте страхования. САЧЕ работает под руководством Комитета, который устанавливает: минимальные размеры покрытия кредита государственной гарантией; верхние и нижние пределы страховых премий; условия и форму выплаты страхового вознаграждения. Члены Комитета назначаются министром казначейства по согласованию с министром внешней торговли. В Германии экспортные кредиты страхуются государственной страховой компанией «Гермес». Страховые премии «Гермеса» выплачиваются за счет государственных средств. Потери от производственных и политических рисков покрываются на 90%, от экспортных рисков – на 85%. В Японии страхованием экспорта занимается Департамент страхования внешнеторговых операций в составе МВТП. Оно осуществляется за счет государства. Сделки заключаются частными страховыми компаниями от имени правительства.

В механизме *организационного содействия* важную роль стали играть такие инструменты, как: содействие в получении национальными фирмами заказов на строительство крупных капитальных проектов и, в частности, путем привлечения различных правительственных организаций для поддержки при участии в торгах; содействие в осуществлении заграничных капиталовложений; предоставление через государственные органы различного рода коммерческой информации; представление интересов частных экспортеров и инвесторов в правительственных организациях; выработка международных технических стандартов, стандартов мер и весов; осуществление заграничного патентования, регистрация товарных знаков и марок и др.; подготовка кадров для внешней торговли и рационализация техники торговых операций.

Во многих министерствах имеются специальные подразделения для оказания помощи экспортерам в получении крупных заказов, в основном на торгах, на разработку проектов и поставку оборудования комплектных предприятий. Эти подразделения помогают фирмам в установлении контактов с объединениями промышленников, а также с министерствами и ведомствами при разработке проектов и получении ими определенных услуг и льгот финансового характера. Кроме того, они снабжают экспортеров информацией о проведении международных торгов и их условиях, устраивают технические симпозиумы для потенциальных импортеров, рекомендуют экспортерам наиболее эффективные методы борьбы за получение заказов. Предоставлением общеэкономической информации и информации по рынкам обычно занимаются специально выделенные секторы или отделы в соответствующих министерствах. Главное внимание этих подразделений обращено на обеспечение экспортеров максимальным объемом сведений, необходимых для осуществления внешнеторговых операций, причем как в общедоступной, так и в конфиденциальной формах. Применение ими компьютеров позволяет предоставлять такие сведения в кратчайшие сроки.

Важную роль играет и деятельность министерств, направленная на оказание практической помощи экспортерам в подборе контрагентов на заграничном рынке и установлении с ними деловых контактов. Это осуществляется как через представителей государственных учреждений – торговых атташе, торговых советников, так и путем посылки специальных торговых миссий.

Большое значение имеет оказание помощи экспортерам в организации их участия в ярмарках и выставках проводимых за границей и в своей стране. Эта помощь оказывается путем предоставления государственных субсидий на устройство экспозиций, обеспечения экспортеров выставочными средствами и оплаты выставочной площади, организации за государственный счет постоянно

действующих торговых центров за границей и проведения торговых недель.

К оказанию организационного содействия экспортерам широко привлекаются и другие государственные учреждения и организации, такие, как таможенные ведомства, отраслевые министерства, банки и страховые учреждения. На практике в оказании содействия экспортерам в их внешнеэкономической деятельности принимает участие весь государственный аппарат. Оказание государственными и полугосударственными организациями информационных и консультационных услуг экспортерам играет важную роль в повышении конкурентоспособности их продукции на внешних рынках. Эта информация обычно касается оценки перспектив развития рынка, поведения возможных конкурентов, нововведений конкурентов и др.

Во Франции Французский центр внешней торговли оказывает экспортерам следующие виды услуг:

- предоставление экономической, коммерческой и отраслевой информации, получаемой и обрабатываемой в своих подцентрах, располагающих базами данных о внешних рынках;
- оказание помощи в изучении рынка путем организации деловых контактов, тестирования продукции;
- оказание помощи конкретным фирмам в выборе перспективного целевого рынка, ознакомлении с ним, проведении его исследования.

Определенный набор такого рода услуг осуществляется бесплатно.

В Германии вопросами предоставления информационных услуг занимается Федеральное ведомство внешнеторговой информации в структуре министерства экономики. Оно осуществляет сбор, систематизацию, публикацию внешнеторговой информации. Предоставление информации заинтересованным фирмам и организациям осуществляется как через бюро индивидуальных справок, так и путем выпуска газеты «Информация для внешней торговли», отдельных серий справочных материалов: «Таможенная информация», «Информация по рынкам», «Зарубежные запросы» и т. д.

Государственные организации содействуют развитию экспорта путем информирования предпринимателей об импортных возможностях других стран, оказания практической помощи экспортерам, организации встреч послов с представителями национальных и иностранных деловых кругов, проведения семинаров по маркетингу и методам торговли, участия в выпуске рекламных фильмов и справочно-информационной литературы.

Большую роль в некоторых странах играют специализированные государственные учреждения: информационные агентства, научные институты и др. Они ведут широкую исследовательскую работу по ознакомлению предпринимателей с национальным регулированием торговли, а также с экономикой, торговым законодательством и торговой практикой зарубежных стран, предоставляют практическую помощь экспортерам, в частности, в организации торговых миссий за границу, в сбыте труднореализуемых товаров; ведут большую работу по изучению и распространению за границей соответствующей литературы, организации выставок и ярмарок, рекламы и других мероприятий, содействующих экспорту.

Для предоставления услуг экспортерам широко используется также государственный аппарат заграничных представительств: дипломатических, торговых, консульств, миссий. Функции этого аппарата состоят прежде всего в сборе разносторонней экономической, торгово-политической и административной информации, в особенности имеющей практическую ценность для экспортеров, которая либо пересылается в свою страну, либо предоставляется заинтересованным лицам на месте. Сотрудники торговых представительств за границей занимаются распространением рекламной литературы среди местных деловых кругов, отвечают на запросы государственных внешнеторговых учреждений, союзов предпринимателей, отдельных экспортеров и импортеров, участвуют в организации выставок и семинаров по торговым вопросам, работе прибывающих торговых миссий, налаживании непосредственных контактов с местными фирмами, в улаживании конфликтов, возникающих между предпринимателями своей страны и фирмами страны пребывания.

18.3. Организации, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности фирм

В современных условиях значительно возросла роль различного рода межведомственных организаций (комитетов, групп, советов) с участием представителей частнопредпринимательских организаций, представляющих правительству свои рекомендации по вопросам разработки и осуществления внешнеэкономической политики (в США - Торгово-политический комитет, Экспортный совет при Президенте, в Японии -- Консультативный совет). В таких организациях принимают участие

представители различных министерств (в том числе министерства финансов), которые определяют внешнеэкономическую политику страны с учетом влияния внешней торговли на экономику в целом. Характер содействия, оказываемого такими организациями, довольно разнообразен: представление интересов соответствующих групп предпринимателей перед правительственными органами и другими организациями; снабжение интересующей экономической информацией; оказание помощи в подыскании заграничных контрагентов и установлении контактов с ними; организация участия в международных ярмарках и выставках; оказание содействия в проведении рекламных мероприятий и по другим организационно-техническим вопросам осуществления внешнеторговых операций.

Важной задачей указанных организаций является налаживание повседневного взаимодействия государственного аппарата с аппаратом крупнейших компаний. В состав таких организаций входят как руководители ведущих компаний, так и правительственные чиновники. Возглавляются они, как правило, руководителями крупных ведомств или министрами. Их финансирование осуществляется частично или наполовину за государственный счет.

Советы по выполняемым функциям делятся на консультативные, экспортные, по торговле и др.

Консультативные советы готовят соответствующие рекомендации правительству, а в ряде стран через систему местных отделений знакомят фирмы с техникой осуществления экспортных операций и сами оказывают им практическую помощь. Такие советы иногда имеют функциональные и отраслевые комитеты для комплексного решения вопросов торговой политики. В современных условиях консультативные советы выступают важнейшим административным связующим звеном между официальными и деловыми кругами.

Экспортные советы преследуют цели оказания непосредственной организационной помощи экспортерам путем использования самых разнообразных форм и методов. Главные из них – посылка торговых миссий за границу и прием иностранных миссий, предоставление экспортерам информации о зарубежных рынках, участие в международных торгово-промышленных выставках, проведение торговых недель и др. В большинстве стран такие советы существуют как полугосударственные организации, обеспечивающие тесный контакт между официальными и деловыми кругами и облегчающие выделение из бюджета необходимых для развития экспорта ассигнований. В некоторых странах экспортные советы осуществляют одновременно консультативные и оперативные функции: снабжают экспортеров информацией о рынках, посылают торговые миссии за границу, содержат торговые центры в некоторых западноевропейских городах.

Специализированные организации по развитию экспорта создаются для оказания частным предпринимателям оперативной помощи в организации и проведении экспортных операций. Одной из наиболее крупных организаций такого рода является японская организация содействия развитию внешней торговли – ДЖЕТРО, преобразованная в 1958 г. из частной компании. Сейчас это полугосударственная организация. ДЖЕТРО имеет большой административный аппарат в Токио и торговые центры и филиалы в 25 городах страны и за границей. Ее бюджет на 1/3 состоит из государственных ассигнований. Важнейшая функция ДЖЕТРО – сбор экономической информации и подготовка исследований по отдельным перспективным товарным рынкам, с результатами которых знакомятся фирмы-экспортеры. Особое внимание уделяется выяснению платежеспособности иностранных фирм. Кроме того, ДЖЕТРО организует участие японских экспортеров в международных ярмарках и выставках, содействует установлению прямых контактов японских фирм с иностранными контрагентами, оказывает им техническую помощь в осуществлении международных операций.

18.4. Государственное регулирование и содействие развитию внешнеэкономической деятельности в США

18.4.1. Законодательство США по вопросам регулирования внешней торговли

В основе законодательства о внешней торговле лежит Кодекс США, который содержит законы о торговле, о конкуренции, об экспортном регулировании, о регулировании импорта и другие. Кроме того, действуют пять основных законов, образующих правовую базу экспортной и импортной торговли, а также многочисленные положения других законов, регулирующих специальные вопросы торговли, например Закон о коррупции за рубежом, который содержит поправки к законам о ценных бумагах.

Первым из пяти основных законов, регулирующих импорт в США, является Закон о тарифах 1930 г., который значительно поднял тарифные барьеры и усилил кризис, распространившийся по всем странам

мира. Его тарифы были с тех пор значительно снижены, но многие из положений закона остаются в силе. Под действие закона теперь подпадают и функции Комиссии по международной торговле. В нем определено, какие меры может предпринять Комиссия, в том числе важные, которые обычно называют мерами на основании ст. 337 против недобросовестной практики в импортной торговле. В нем содержатся положения о поощрении внешней торговли, а также положение о защите американских товарных знаков от подделок (ст. 526). Закон о тарифах 1930 г. содержит правовые нормы о введении контрмер и антидемпинговых пошлин.

Второй закон – Закон 1974 г. о торговле содержит положения о полномочиях государственного органа, заключающего соглашения с другими странами, положения об учреждении должности торгового представителя США и положения, регулирующие взаимоотношения Конгресса и Президента по вопросам торговых мер. Кроме того, в нем отражены важные положения о помощи пострадавшим от конкуренции с импортными товарами, в особенности о мерах на основании ст. 201. В одном из разделов предусматривается осуществление прав США на основании торговых соглашений, именуемых мерами по статье 301. Отдельный раздел Закона регулирует торговые отношения со странами, в отношении которых США ввели ограничения, т. е. в основном со странами с нерыночной экономикой. В эти положения входит важная статья 406 о мерах в случае нарушения правил рынка. В отдельном разделе закона содержится обобщенная система привилегий.

Закон 1979 г. о торговых соглашениях является третьим из этих пяти законов. Данный закон был принят в первую очередь с целью проведения в жизнь нескольких кодексов, принятых на Токийском раунде ГАТТ. Так, в нем есть статьи, регулирующие государственный заказ и технические барьеры в торговле. Изменения в контрмерах и антидемпинговых пошлинах и таможенной цене, принятые в этом законе, представляют собой поправки к Закону 1930 г. о тарифах.

Четвертый закон – это Закон 1984 г. о торговле и тарифах. Помимо внесения поправок в предшествующие законы, этот закон расширил полномочия на заключение международных соглашений и предусмотрел разработку торгового соглашения с Израилем.

Пятый закон – это сводный Закон 1988 г. о торговле и конкуренции. Этот закон уполномочил Президента на участие в проходившем Уругвайском раунде переговоров ГАТТ. Он также ввел в действие согласованный тарифный график США. Особое внимание в этом законе уделено внесению поправок в ст. 301 Закона 1974 г. о торговле. Закон 1974 г. о торговле (19 Кодекс США ст. 2101 и далее), вступивший в силу с 3 января 1975 г., предоставляет президенту значительные полномочия в области торговых переговоров. Он вправе при определенных обстоятельствах заключать торговые соглашения и на их основании снижать действующие тарифы, либо согласовывать, сокращать или устранять нетарифные барьеры и другие препятствия в торговле. Эти полномочия он осуществляет при заключении как многосторонних, так и двусторонних соглашений. Соглашения о нетарифных барьерах должен утверждать Конгресс. В разделе IV Закона о торговле предусматривается ряд ограничений полномочий президента на заключение торговых соглашений со странами с нерыночной экономикой, в том числе право Конгресса утверждать или отклонять такие соглашения. Закон о торговле 1974 г. с поправками 1984 г. (ст. 301) разрешает, а в некоторых случаях предписывает США предпринимать односторонние ответные меры в случае, если другое государство нарушает торговое соглашение или совершает дискриминационные действия, включая ответные меры в связи с оказанием услуг. При этом допускаются специальные средства защиты, среди которых отказ в выдаче разрешения на обращение в сектор услуг (отказ в доступе к иностранным банкам).

Просьбы о принятии мер по ст. 301 подаются Торговому представителю США, который оказывает помощь после проведения расследования и консультаций с соответствующей страной и другими заинтересованными лицами и установления факта нарушения по ст. 301. Торговый представитель США может сам привести в действие статью 301, что случается все чаще начиная с 1988 г. Средства защиты имеют обязательную силу (с учетом различных исключений) в случае нарушения прав США по торговому соглашению и установления факта совершения необоснованных действий иностранным государством. Средства защиты признаются обоснованными в случае совершения неразумных или дискриминационных действий. В эти средства защиты входят приостановление действия уступок по торговым соглашениям, различные импортные ограничения и двусторонние соглашения с государством-нарушителем. Торговый представитель США выбирает средства защиты с учетом указаний Президента.

На основе сводного Закона 1988 г. о торговле и конкуренции (ст. 1102) с 1 июня 1993 г. полномочия Президента по Закону о торговле 1974 г. (19 Кодекс, ст. 2112(в)) на заключение торговых соглашений

были существенно расширены. Во исполнение Закона о торговых соглашениях 1979 г. (ст. 1104) Президент пересмотрел структуру международных торговых функций исполнительной власти и укрепил Управление специального представителя на торговых переговорах, которое было переименовано в Управление торгового представителя США (УТП США).

Экспортный контроль в США устанавливается по внутри- и внешнеполитическим причинам на основе соответствующего законодательства. Например, обеспечение национальной безопасности предполагает контроль над оружием, установленный Законом 1976 г. о контроле над экспортом оружия; контроль за компонентами ядерного оружия – на основе Закона о нераспространении ядерного оружия; контроль за сохранением природных ресурсов – на основе международной конвенции – CITES.

Экспорт из США регулируется на основе Закона об управлении экспортом (ЗУЭ) (50 Кодекс США, прил., ст. 2401 и далее) и подзаконными актами. Правовое регулирование торговли, закрепленное в законодательных актах, предусмотрено в Конституции США, наделяющей федеральный Конгресс правом регулирования торговли с иностранными государствами (ст. 1, ч. 9, п. 3).

Законы об управлении экспортом имеют ограниченный срок действия: поправки к последнему такому закону, принятому в 1979 г., были внесены в 1985 г., и срок его действия был продлен до 1989 г.

Политика США в отношении экспортного контроля закреплена в ст. 3 Закона 1979 г. об управлении экспортом (50 Кодекс США, прил., ст. 2404) в которой, в частности, предусмотрено использование экспортного контроля в следующих случаях:

А. Для ограничения экспорта товаров и технологий, которые внесут значительный вклад в военный потенциал любой другой страны или группы стран, что нанесет ущерб национальной безопасности США.

Б. Для ограничения экспорта товаров и технологий в случае необходимости значительно укрепить внешнюю политику США и выполнить принятые ими на себя международные обязательства.

В. Для ограничения экспорта товаров в случае необходимости защитить национальную экономику от чрезмерной утечки дефицитных материалов и снизить серьезное инфляционное воздействие иностранного спроса.

Политика США предусматривает неучастие в ограничительной торговой практике или бойкотах, проводимых или объявленных иностранными государствами против других дружественных США государств или любых граждан США.

В США в 1996 г. был принят Закон об экспортном регулировании (Export Administration Act), на основании которого осуществляется экспортный контроль за отдельными видами экспортной продукции. Основной целью экспортных ограничений является сохранение режима нераспространения продукции и технологий в области производства ядерного, химического и биологического оружия, а также ракетно-космической техники и технологий. Экспортные ограничения в настоящее время предусматриваются главным образом против стран, прямо или косвенно поддерживающих международный терроризм, в число которых, по мнению американской администрации, продолжают входить Афганистан, Ирак, Иран, КНДР.

Как указано в законе, администрация США несет ответственность за возможность передачи ракетных технологий в страны, поддерживающие международный терроризм. Кроме того, в соответствии со списком «Конвенций о химическом и биологическом оружии» и другими международными документами в законе предусматривается жесткое лицензирование экспорта оборудования и технологий, которые прямо или косвенно могут привести к созданию или способствовать разработке любых видов химического или биологического оружия.

Оговорена безлицензионная процедура передачи технологий в этой области странам – членам Конвенции, что вызвало критику, поскольку в этом случае со стороны администрации США ограничивается контроль за возможностью передачи этих технологий в третьи страны. Хотя процедура передачи технологий в области химического и биологического оружия не имеет таких жестких ограничений, как, например, при передаче ракетных технологий, все решения по выдаче лицензий в этой области подпадают под общие экспортные ограничения, особенно в случаях, если страна-импортер не является участником «Конвенции о химическом и биологическом оружии».

С целью более жесткого контроля экспорта лицензируемого оборудования и технологий, а также в связи с рядом случаев утечки технологий (как это было, в частности, с Китаем в феврале 1999 г.) Президентом США была предложена новая программа лицензирования, контроля и наблюдения за экспортом (License and Enforcement Action Program of the Export Administration). Программа предусматривает ужесточение процедуры выдачи экспортных лицензий на оборудование и технологии

двойного назначения, особенно для малых и средних компаний, получение более подробной информации об импортере и его гарантий по предоставлению права инспекции Министерству торговли США – производить проверку оборудования на месте после осуществления экспорта.

В настоящее время законом в ряде случаев допускается экспорт некоторых изделий без получения лицензий, если в их состав входят части, подлежащие лицензированию, но составляющие не более 25% общей стоимости товара. Допускается возможность реэкспорта ряда товаров иностранным партнером, если контролируемая США технология составляет не более 25% общей стоимости изделия.

Со времени роспуска КОКОМ Соединенные штаты стремятся развивать и модернизировать систему экспортного контроля в сторону либерализации с целью защиты прав национальных производителей и экспортеров, адаптации ее к новым международным условиям, защищая при этом национальные интересы страны. В настоящее время, в частности, устранен ряд ограничений на поставку машинотехнического оборудования, средств телекоммуникаций и связи, компьютерной техники в страны, которые уже стали членами НАТО (Польша, Венгрия, Чехия) или готовятся к вступлению в него (Словакия, Румыния, государства Балтии). В США в соответствии с Конституцией общее регулирование экспорта осуществляется Конгрессом. Вместе с тем для согласования мероприятий по экспортному контролю в целях общенациональной безопасности и внешней политики Конгресс наделил частью полномочий Президента.

Закон об экспортном регулировании 1996 г., а также дополнения к нему, принятые в 1997–1999 гг., призваны в новых международных условиях вносить коррективы в сферу критериев введения ограничений и контроля за их исполнением. В этой связи Президенту даны более широкие полномочия достаточно жестко реагировать на угрозу распространения оружия массового поражения, современных ракетно-космических технологий и международного терроризма. Кроме того, закон оговаривает, что министр обороны США наделен основной ответственностью за определение оборудования и технологий, подпадающих под экспортные ограничения, которые могут быть использованы для проектирования, разработки, испытаний, производства, складирования или использования оружия массового поражения, министерству торговли США поручено направлять все заявки на лицензии, необходимую сопроводительную информацию, включая соответствующие рекомендации и выводы, непосредственно в министерство обороны и другие ведомства, указанные Президентом (например, в министерство энергетики, если вопросы касаются ядерных технологий). Главы этих министерств обязаны, в свою очередь, уведомлять министерство торговли обо всех соответствующих заявках на лицензирование, поступивших к ним.

Согласно Закону об экспортном регулировании при введении многостороннего контроля и его сочетании с односторонним контролем Президент должен учитывать интересы не только США, но и других стран, которые могут быть вовлечены в этот процесс.

Право установления односторонних ограничений дано Президенту США на случай чрезвычайных ситуаций при отсутствии возможности введения других альтернативных мер. Максимальная продолжительность односторонних ограничений составляет 12 месяцев, если они не будут пересмотрены как многосторонние или введены как процедура эмбарго. В дальнейшем возможно их продление еще на один год. Процедура введения многостороннего контроля предусматривает обязательные консультации Президента с Конгрессом и деловыми кругами. Многосторонний контроль может быть пересмотрен министерством торговли США в течение двух лет со времени его вступления в действие с целью оценки эффективности введенного ограничения.

Законом пересмотрена и упрощена (при одновременном ужесточении контроля) процедура регулирования разовых поставок, связанных с промышленными ядерными технологиями и технологиями двойного назначения. При сохранении контроля за поставками крупного промышленного оборудования для ядерной энергетики (например, ядерные реакторы) со стороны Комиссии по атомной энергии (Nuclear Regulatory Commission) сами компоненты ядерного промышленного оборудования или компоненты двойного назначения контролируются министерством торговли США на основе Закона о нераспространении ядерных технологий, принятого в 1978 г. В этих случаях министерство торговли полностью отвечает за выдачу и пересмотр лицензий в области атомной энергетики.

В США существуют и другие законодательные акты, регулирующие торговлю, а некоторые из них представляют собой поправки к другим законам. Например, Закон о суверенном иммунитете иностранных государств, который играет важную роль в случае возникновения судебных дел с участием иностранных государств; Закон об экономическом возрождении Карибского бассейна – распространяет специальные права на беспошлинный импорт товаров из этого региона; Закон о защите

американских товаров 1933 г. – предоставляет государственный заказ в первую очередь американским изготовителям товаров и исполнителям услуг. Особое значение имеет Закон 1988 г. об осуществлении американо-канадской свободной торговли, который предусматривает свободную торговлю товарами, услугами и капиталами. Решения о регулировании импорта принимает Президент по рекомендации Внешнеторговой комиссии (ВТК).

Торговая политика США в отношении регулирования импорта предусматривает следующие меры: запрет на импорт, установление импортных квот, отмена импортных льгот, введение антидемпинговых и компенсационных пошлин.

Закон предоставляет полномочия Президенту США с целью регулирования импортной конкуренции принимать меры, включая ограничение импорта отдельных товаров, направленные на поддержку отечественных предприятий, испытывающих серьезный ущерб в результате импорта аналогичных товаров. Комиссия по международной торговле (КМТ) проводит расследования по этим вопросам на основании петиций американских предприятий, Президента, Торгового представителя США, бюджетного комитета палаты представителей Конгресса или финансового комитета Сената.

Перечень мер, которые может предпринять Президент США на основании положительного решения КМТ, включает введение импортной пошлины или увеличение ее ставки, введение тарифных квот, изменение или введение количественных ограничений, заключение соглашений со странами-импортерами по ограничению экспорта в США конкретного товара и другие меры. Как правило, срок действия таких мер устанавливается на период до 4 лет и может продлеваться, однако общий срок их действия не может превышать 8 лет.

Законодательством США предусматривается возможность ограничения импорта в случае возникновения угрозы национальной безопасности.

В целях регулирования платежного баланса США Президент также имеет возможность вводить и снимать импортные ограничения.

Политика США в отношении стандартизации и сертификации импортной продукции основана на соглашениях по техническим барьерам в торговле «Уругвайского раунда», соглашениях в рамках НАФТА.

Ограничения импорта в США могут колебаться от полного запрета на импорт определенных товаров до ограниченного запрета импорта посредством установления импортных квот, т. е. ограничения количества импортируемых в страну товаров. Например, на основании Кодекса США (разд. 21, ст. 171) запрещен импорт некоторых наркотических средств; на основании Кодекса США (разд. 19, ст. 1305) запрещен импорт книг, носящих агрессивный характер; на основании Кодекса США (разд. 15, ст. 1397) запрещен импорт в США любых автомобилей, не соответствующих действующим федеральным стандартам безопасности автомобилей и защиты окружающей среды. Распространение требования соответствия стандартам качества в виде средства, ограничивающего импорт, привело к принятию в США в 1979 г. Закона (кодекса) о торговых соглашениях (19 Кодекс США, ст. 1531). Кодекс регулирует вопрос об использовании стандартов продукции, порядок ее испытания и сертификации с целью замедления или прекращения импорта товаров. Кодекс предусматривает, частично или с некоторыми исключениями, что импортным товарам необходимо предоставлять режим (в том числе порядок испытания и сертификации) не менее благоприятный, чем для аналогичных товаров отечественного производства или происходящих из любой другой страны.

На основании Кодекса США (разд. 19, ст. 2531) федеральные органы и органы штатов могут разрабатывать стандарты, устанавливающие такие характеристики изделия, как уровень качества, безопасность, эксплуатационные качества или габариты, а также упаковка и оформление. Предполагается, что деятельность по разработке стандартов не должна создавать излишних препятствий развитию внешней торговли, а должна быть направлена на защиту здоровья и безопасности людей, национальной безопасности, защиту окружающей среды и прав потребителей. В соответствии с Кодексом США (разд. 19, ст. 2581) Президент имеет право на использование лицензирования как основы применения количественных ограничений импорта. Такие меры применяются в США редко и квоты обычно входят в качестве составной части добровольного ограничения импорта, либо носят форму соглашения об упорядочении торговых отношений на правительственном уровне. В США действует система распределения импортных квот, особенно сельскохозяйственных.

Все более распространенным способом запрета на импорт стало запрещение ввоза изделий, если они не соответствуют определенным, действующим в стране импорта, стандартам. В 1979 г. было заключено многостороннее соглашение о технических барьерах в торговле, именуемое Кодексом

стандартов. В нем содержится требование о том, чтобы все страны учредили центральный орган по проверке стандартов, заблаговременно публиковали информацию о требованиях к импортным товарам. В соответствии с условиями Кодекса был создан международный комитет по рассмотрению случаев его несоблюдения.

Целью законодательства о компенсационных пошлинах является ликвидация любого «несправедливого» конкурентного преимущества, которое могут получить иностранные производители или экспортеры по отношению к производителям США в результате применения первыми практики использования государственных субсидий. При импорте в США товаров, производство и экспорт которых субсидировались, взимаются компенсационные пошлины в размере, эквивалентном величине субсидий.

В США действуют два закона о компенсационных пошлинах: один – для товаров из стран-участниц ВТО (19 Кодекс США, ст. 1671), второй – для товаров из стран-неучастниц ВТО (19 Кодекс США, ст. 1303). На основании второго закона пошлины могут взиматься без установления факта нанесения вреда отечественной промышленности вследствие предоставления субсидий в стране экспорта. На основании первого закона компенсационные пошлины можно взимать только после вынесения постановления о нанесении или угрозе существенного ущерба отрасли промышленности США, либо замедления ее развития. Оба закона применяются в отношении как прямых, так и косвенных субсидий. Все перечисленные в Кодексе ВТО экспортные субсидии включены в законы США и служат основанием для претензий. Кроме того, закон содержит перечень оснований для претензий в области отечественных субсидий (19 Кодекс США, ст. 1677(5)). Эти перечни не расширяются, и любые другие приемы предоставления льгот экспортерам могут быть определены как основания для претензий в области субсидий по закону США, если эти же льготы не предоставляют продаваемым на внутреннем рынке товарам. Общие программы равного стимулирования всех изготовителей товаров страны обычно не признают экспортными субсидиями.

Закон 1988 г. включил в Закон США о компенсационных пошлинах определение субсидии, в которое входят льготы, номинально доступные всем, а фактически только для определенного предприятия или отрасли, либо группы предприятий или отраслей. Компенсационная пошлина может быть введена лишь после расследования по просьбе пострадавшей отрасли, показавшего наличие: 1) субсидий; 2) существенного ущерба или его угрозы для отрасли отечественной промышленности, либо существенного замедления ее создания; 3) причинной связи между субсидией и нанесенным ущербом.

В США регулирование импорта на-основе отмены импортных льгот осуществляется согласно Кодексу США (разд. 19, ст. 2253) в случаях, когда импорт ограничивает конкуренцию на внутреннем рынке. Кодекс предусматривает, что заявление о помощи в конкуренции с импортными товарами может быть подано во Внешнеторговую комиссию (ВТК) любой организацией, представляющей отрасль промышленности (промышленная или торговая фирма, профсоюз, группа лиц). В заявлении необходимо указать цель оказания помощи в конкуренции с импортными товарами и представить отраслевой план борьбы с такой конкуренцией. ВТК затем проводит расследование с целью установления, действительно ли увеличение импорта является существенной причиной серьезного ущерба, либо угрозой серьезного ущерба отечественным изготовителям такого же товара. Закон требует от ВТК рассмотрения:

- в отношении серьезного ущерба – значительного простоя производственных мощностей отечественной отрасли промышленности; невозможности для большого числа фирм осуществлять производство с нормальным уровнем прибыли и значительной безработицы или неполной занятости в этой отрасли;
- в отношении угрозы серьезного ущерба – снижения сбыта или доли на рынке; большого и растущего запаса непроданной продукции; тенденции падения производства, прибыли, зарплаток и роста безработицы (или неполной занятости) в данной отрасли;
- в отношении существенной причины серьезного ущерба – роста импорта (как фактического, так и отечественного производства) и снижения доли отечественных производителей на внутреннем рынке.

По такому заявлению ВТК рассматривает следующие экономические факторы: падение или застой всей отрасли производства, безработица, значительный простой производственных мощностей, работа большого числа фирм с нормальным уровнем прибыли. Если обнаружен серьезный ущерб, то его существенной причиной может быть признан импорт в соответствии с Кодексом США (разд. 19, ст. 2252(б)(1)).

По закону ВКТ должна представить отчет о своих выводах Президенту в течение четырех месяцев после подачи заявления. Если ВКТ установит рост импорта и докажет, что этот рост является существенной причиной фактического или угрожаемого серьезного ущерба отрасли, то Президент должен предпринять все необходимые и возможные меры, которые по нго мнению, помогут этой отрасли выстоять в конкуренции с импортом. В отличие от порядка введения антидемпинговых и компенсационных пошлин Президент сохраняет решающее слово в предоставлении или отказе в помощи на основании ст. 201, а также в определении формы помощи.

Предоставляемая помощь может либо иметь защитный характер, либо способствовать развитию самой отрасли. В первом случае она направлена на импортные товары и может означать: повышение тарифов, привязку тарифов к квотам (рост тарифов после достижения определенных квот), введение торговых квот или заключение «соглашений об упорядочении рынка». Вероятность принятия мер заставила некоторые страны добровольно пойти на снижение давления на страну-импортера посредством сокращения своего экспорта или на заключение «соглашений об упорядочении рынка». Например, в 1983 г. ЕС и Япония подписали добровольное ограничительное соглашение о том, что Япония должна придерживаться согласованного уровня своего экспорта в ЕС видеомагнитофонов, кинескопов для цветных телевизоров и некоторых других товаров.

Перед оказанием любой защитной помощи посредством применения оговорки об отмене импортных льгот обычно проводят консультации с заинтересованными участниками ВТО, хотя статья XIX(2) Соглашения ГАТТ/ВТО указывает, что в критических обстоятельствах допустимо одностороннее приостановление тарифных уступок без предварительных консультаций, если в результате задержки будет нанесен ущерб. Однако эта обязанность проведения консультаций с ВТО не закреплена в законодательстве США, хотя их могут проводить при рассмотрении Президентом необходимости оказания помощи. В соответствии со статьей XIX(3) ГАТТ/ВТО любая страна, пострадавшая в результате оказания помощи посредством применения оговорки об отмене импортных льгот, в ответ за это вправе предпринять компенсационные тарифные меры. В этом случае проводятся предварительные консультации даже при отсутствии критических обстоятельств.

В систему защитных мер при импорте товаров в США входит законодательство в отношении введения антидемпинговых пошлин. В законодательстве США демпинг определяется как форма международной ценовой дискриминации, при которой товары на экспортном рынке одной страны (США, в частности) продаются по ценам более низким по сравнению с ценами на этот же товар или аналогичные товары на внутреннем рынке экспортера или экспортных рынках других стран. В случае, если будет установлено нанесение материального ущерба для американской промышленности, предусматривается введение антидемпинговых пошлин на ввозимые товары в дополнение к обычному таможенному тарифу.

Юридической основой антидемпинговых процедур, применяемых в настоящее время в США, являются соответствующие статьи Закона о торговле, касающиеся защитных мер по внешней торговле. Они должны ограждать отечественную промышленность от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных производителей (экспортеров товаров).

По закону антидемпинговое расследование в соответствии с требованиями ВТО может быть начато только после получения официальными органами США соответствующего ходатайства от американских фирм или объединений, представляющих как минимум 25% производителей однородного или аналогичного ввозимому товару. Данное ходатайство подается в министерство торговли США, которое должно установить сам факт наличия или отсутствия демпинга. Одновременно аналогичное ходатайство направляется в Комиссию по международной торговле США, в задачу которой входит определение размера возможного ущерба отечественным производителям в результате поставок товара по демпинговым ценам или признания того факта, что никакого ущерба промышленности США не нанесено. Только если оба эти официальные органа выносят положительное решение по данному вопросу, могут устанавливаться соответствующие антидемпинговые пошлины. В противном случае пошлины не вводятся.

Антидемпинговое расследование инициируется после представления официальным органам достоверной и подробной информации, которая должна подтвердить требования, изложенные в ходатайстве. Ее объем может составлять до 300 страниц текста. В ходатайстве указывается, что товар, ввозимый в страну, может стать причиной возможного ущерба для американской промышленности. В нем должна содержаться информация о состоянии конъюнктуры рынка данного товара в США, а также финансовые показатели отечественных предприятий за последние 5 лет. Официальные органы могут

затребовать дополнительные материалы по ходатайству, если они посчитают представленную американскими фирмами информацию неполной. В то же время дополнительная информация может быть затребована и от фирм.

Министерство торговли США публикует свое предварительное решение по материалам расследования, в котором дается его обоснованная мотивировка. Решение публикуется в Федеральном реестре, являющемся официальным органом правительства США, выходящим ежемесячно. Оно рассылается по почте всем заинтересованным лицам. Информация также распространяется по каналам сети «Internet». Ответчику дается возможность представить свои комментарии в письменной форме касательно предварительного решения министерства торговли, которые могут быть приняты во внимание при вынесении окончательного решения.

В 1999 г. в США действовало 435 приказов о введении антидемпинговых пошлин и 52 приказа о применении компенсационных пошлин. Наибольшее количество действующих антидемпинговых приказов приходится на товары из Японии – 39, а также Китая, включая Тайвань – 55. В январе 1999 г. в Конгресс США был направлен доклад Президента, содержащий развернутый план действий в ответ на увеличение импорта стали. В нем, в частности, отмечается, что импорт стали в США в 1998 г. повысился на 30% по сравнению с 1997 г. При этом подчеркивается, что его рост произошел в основном за счет увеличения поставок из Японии, Республики Корея и России. По данным Американского института чугуна и стали, загрузка мощностей американских сталелитейных заводов снизилась с 90 до 74%, а занятость и отпасли сократилась на 10 тыс. человек.

В соответствии с изложенным в докладе планом действий администрация США предприняла следующие шаги по исправлению создавшейся ситуации:

- приняты меры на двусторонней основе, препятствующие ведению несправедливой торговли. Усилия администрации сосредоточены на работе как с основными экспортирующими странами (Япония, Республика Корея и Россия), так и с основным потребителем (ЕС);
- введен жесткий контроль за соблюдением законов в отношении несправедливой практики торговли. Он предусматривает принятие следующих мер:
 - ускорение проведения расследований;
 - контроль со стороны министерства торговли США за соблюдением более 100 действующих в настоящее время антидемпинговых и компенсационных пошлин на стальную продукцию, а также ускорение завершения 35 текущих расследований в отношении стали;
 - применение принятых в 1998 г. новых правил введения компенсационных пошлин в отношении субсидируемого экспорта;
 - внедрение системы раннего оповещения об изменениях импортной конъюнктуры и заблаговременную публикацию предварительных данных импортной статистики;
 - установление налоговых льгот для сталелитейных компаний, понесших потери в связи с ростом импорта стали.

Таможенно-тарифное регулирование импорта в США осуществляется в соответствии с гармонизированным тарифом США (ГТ), построенным на основе номенклатуры Гармонизированной системы (НГС) описания и кодирования товаров, включенным в Закон о торговле и конкуренции, который был принят 23 августа 1988 г. и вступил в силу с 1 января 1989 г. В соответствии с этим законом изменения в ГТ США публикуются регулярно Комиссией по международной торговле. В отличие от предыдущего Таможенного тарифа ГТ может использоваться для целей таможенного обложения не только импортных, но и экспортных товаров.

18.4.2. Финансовое и организационное содействие фирмам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность в США

Финансовое содействие фирмам, осуществляющим экспортную деятельность, направлено прежде всего на развитие высокотехнологичных отраслей и стимулирование производства новой продукции.

В США к мерам содействия развитию экспортного производства можно отнести:

- предоставление компаниям правительственных ассигнований и иной поддержки исследований и разработок новых изделий;
- принятие налоговых законов и правил, которые побуждали бы фирмы к модернизации промышленности и к расширению экспорта;
- ослабление антитрестовского законодательства для облегчения торговли за рубежом посредством

учреждения консорциумов:

- сокращение поддержки федеральным правительством неконкурентоспособных мелких фирм;
- увеличение субсидий и дотаций;
- изменение отношения правительства к слияниям и поглощениям.

Объем финансирования экспорта в пересчете на 1 тыс. долл. национального ВВП составлял в 1997 г. в США 0,003 долл. и они занимали по этому показателю шестое место среди развитых стран. Между тем Франция, лидирующая по этому показателю, затрачивала примерно 0,49 долл. на каждую 1 тыс. долл. финансирования экспорта.

США находились на предпоследнем месте среди стран «семерки» и по объему государственного кредитования экспорта по отношению ко всему товарному экспорту. Если у Японии, занимающей первое место, этот показатель составлял 5,6%, то у США – 1,5%. Это обусловлено тем, что в США значительная часть кредитования экспорта осуществляется неправительственными организациями, что связано со стремлением американской администрации расширить участие частного сектора в программах финансирования национального экспорта. Что касается бюджетного финансирования государственных экспортных программ, то в 1996 г. по предложению Администрации США эти ассигнования осуществляли:

- Эксимбанк;
- ОПИК;
- Агентство по торговле и развитию;
- Управление по международной торговле при министерстве торговли;
- Американская международная торговая служба;
- Министерство торговли;
- Министерство сельского хозяйства;
- Американское агентство международного развития;
- МБРР, МРФ и региональные банки развития.

Важную роль в стимулировании экспортной деятельности американских фирм играет страхование экспорта. Со страхованием экспорта непосредственно связаны программы его финансирования рядом американских и международных организаций. Экспортно-импортный банк США осуществляет финансирование как крупных экспортных компаний, так и небольших экспортеров. Кроме того, программы финансирования экспорта осуществляют такие организации, как Агентство международного развития, Министерство сельского хозяйства, Агентство сотрудничества в области международного развития, Международный банк реконструкции и развития, Межамериканский банк развития, Азиатский банк развития, Африканский банк развития, Администрация малого бизнеса. В последние годы получили широкое распространение региональные программы финансирования экспорта, в частности, в штатах Калифорния и Иллинойс.

Страхование экспортных кредитов рассматривается как одна из форм страхования внешнеторговых операций. С начала века существует Ассоциация кредитного страхования (Credit Insurance Association), являющаяся объединением американских страховых компаний. Через региональные отделения Экспортно-импортного банка Ассоциация кредитного страхования предоставляет страховые полисы, защищающие американские экспортные компании от неуплаты платежей вследствие экспроприации, от политических рисков, от неуплаты по причинам коммерческого характера. Как правило, предоставляется несколько видов полисов, покрывающих от 90 до 95% рисков. Наличие данного вида страхования в ряде случаев является необходимым условием получения некоторых видов экспортного финансирования.

Традиционно до 70% американского экспорта оплачивается в форме аккредитива, что в значительной степени снижает конкурентоспособность американских товаров по сравнению с европейскими, оплата за которые на 80% осуществляется с открытого счета. В качестве альтернативы аккредитиву американские страховые компании предлагают в настоящее время экспортное кредитное страхование счетов дебиторов.

В США с 1971 г. действует налоговый закон, предусматривающий налоговые льготы для посреднических организаций, именуемых «национальные корпорации для сбыта за границей» (сокращенно ДИСК). Такие корпорации создаются за границей по типу отделений или сбытовых фирм крупных фирм, при этом за границей ведется их финансовая отчетность, а главы таких корпораций не должны быть резидентами США; экспортируемые компаниями товары могут вывозиться из США в любой пункт назначения, минуя страну, где учреждена такая корпорация. В начале 90-х годов

действовало свыше 3000 таких корпораций, размещенных в основном на Виргинских островах, на о. Гуам и на о. Барбадос. Размер налоговой скидки, которую получают американские фирмы, ведущие через них экспортные операции, составляет 15%. Организационное содействие экспортерам осуществляется также путем проведения государственными органами мероприятий, направленных на непосредственное продвижение национальных товаров на внешние рынки с помощью организации выставок, создания за границей торговых, торгово-информационных центров, организации зарубежных поездок бизнесменов, использования потенциала дипломатических представительств (посольств).

Вопросами оказания организационного содействия экспортерам в США занимается Министерство торговли. Оно имеет около 150 представительств в более чем 70 странах – основных торговых партнерах США со штатом около 1.000 человек.

Посольства, консульства и торговые центры США в 70 странах, являющихся крупнейшими рынками сбыта американских товаров и услуг, предоставляют экспортерам информацию об особенностях экономической и политической ситуации, торговых барьерах в соответствующих странах, определяют особенности торговой и инвестиционной деятельности на этих рынках. При посольствах США в более чем 60 государствах действуют сельскохозяйственные службы (Foreign Agricultural Service – FAS), представляющие интересы американских экспортеров сельскохозяйственной продукции.

В 1997 г. Министерство торговли организовало поездки за границу 34 торговых делегаций; за границей было проведено 200 выставок, 30 показов каталогов американских фирм; реализовано 9 программ по установлению контактов американских экспортеров с иностранными импортерами. В осуществлении этих мероприятий участвовало 2300 американских компаний, в ходе их было сделано 77 тыс. предложений о продажах американских товаров за границу, заключено 809 агентских и 276 лицензионных соглашений. В проведенных министерством мероприятиях участвовало свыше 5 млн иностранцев. Объем экспортных операций, непосредственно последовавших за ними, составил 230 млн долл. Одним из направлений государственного стимулирования экспорта США является оказание маркетинговых услуг американским экспортерам, а также помощь в решении технических вопросов. Так, Центр защиты (Advocacy Center), координирующий деятельность 20 государственных ведомств США, занимающихся вопросами внешней торговли, помогает американским компаниям в конкурентной борьбе за право участия в конкретных международных проектах. Центр оказывает поддержку через своих представителей в отдельных странах, организует поездки высокопоставленных официальных лиц США в те государства, в которых американские компании столкнулись со сложностями в продвижении своей продукции.

Эксперты помогают получить доступ на интересующие американские компании рынки и преодолеть препятствия, с которыми те сталкиваются. Они предоставляют американским компаниям информацию, необходимую для ведения переговоров с потенциальными партнерами, следят за соблюдением другими странами условий торговых соглашений, подписанных с США.

Средствами поддержки экспорта в США являются выставки, ярмарки, семинары и конференции по вопросам внешней торговли, торговые миссии официальных представителей США и американских бизнесменов в другие страны. Министерство торговли и Агентство международного развития США разработали программу помощи покупателям «International Buyer Program». Эта программа призвана помочь американским компаниям получить доступ на зарубежные рынки посредством участия в торговых выставках, проводимых в США, на которые приглашаются потенциальные покупатели американских товаров и услуг из разных стран. На каждой выставке работает центр международного бизнеса, который оказывает информационно-консультационную помощь американским компаниям, планирующим развернуть свою деятельность за рубежом. Ежегодно в США проводится свыше 20 подобных выставок. Американские компании при поддержке Министерства торговли США принимают участие ежегодно в 80–100 зарубежных выставках. Компаниям предоставляется помощь в организации и размещении павильонов на выставке, проведении эффективной рекламной кампании. Активное содействие американским фирмам, участвующим в зарубежных выставках, оказывают посольства США в соответствующих странах.

Агентство торговли и развития США является спонсором деловых семинаров и конференций, на которых американские фирмы могут узнать о возможностях участия в крупных проектах, осуществляемых в развивающихся государствах.

Распространению американских товаров и услуг за рубежом помогают и рекламные мероприятия. Так, один раз в месяц по телевидению идет часовая программа, представляющая новую американскую продукцию и услуги, которая передается по спутнику в более 100 стран.

Много внимания уделяется торговым миссиям, организуемым Министерством торговли и Агентством международного развития США. Торговые миссии могут проводиться с целью содействия расширению в краткосрочной перспективе экспорта американских товаров и услуг на рынки крупных развивающихся стран или государств, являющихся потенциальными выгодными торговыми партнерами США. Целью торговых миссий может быть также создание условий, необходимых для облегчения доступа американских компаний на важные для них рынки. Торговые миссии помогают малым и средним фирмам США, которые недавно вышли на внешний рынок, установить деловые контакты с зарубежными партнерами.

Американским компаниям предоставляется помощь в проникновении на рынки отдельных регионов и стран и расширении деятельности на них. Эксперты Центра информации о торговле обеспечивают экспортеров сведениями об особенностях деятельности в государствах Азии, Западной Европы, Латинской Америки, Африки и Ближнего Востока. Данные об условиях торговли с РФ и странами СНГ можно получить через Службу деловой информации, действующую при Министерстве торговли США. Американские компании, заинтересованные в расширении деятельности в странах Восточной и Центральной Европы, обращаются в Центр деловой информации по странам Центральной и Восточной Европы.

Администрация малого бизнеса, центры содействия экспорту, окружные экспортные советы, центры развития малого бизнеса оказывают информационно-консультационную помощь малым и средним компаниям-экспортерам: помогают определить наиболее выгодные рынки сбыта, разработать эффективную стратегию проникновения на эти рынки, проводят семинары, на которых рассказывают об основных государственных программах финансирования экспорта и возможностях получить к ним доступ.

18.4.3. Органы и организации, осуществляющие регулирование и содействие развитию внешнеэкономической деятельности в США

Для регулирования внешнеэкономической деятельности в США создан разветвленный аппарат, насчитывающий до 20 федеральных правительственных ведомств, занимающихся разработкой и осуществлением внешнеэкономической политики и оказанием содействия экспортерам в их внешнеэкономической деятельности. Между этими ведомствами строго разделены функции и полномочия. Высшая прерогатива формирования направлений внешнеэкономической политики и регулирования внешней торговли, включая импорт, принадлежит Конгрессу. Ключевая роль Конгресса в вопросах проведения торговой политики вытекает из полномочий, предоставленных ему Конституцией США.

Заключение и выполнение различных торговых соглашений, применение мер налоговой политики или других ограничений импорта основаны на специальном законодательстве и осуществляются другими органами в рамках полномочий, делегированных Конгрессом США. Для обеспечения надлежащего исполнения этих полномочий и законов Конгресс США в соответствии со своим статусом устанавливает различные законодательные требования, определяющие границы применения тех или иных законов.

В вопросах разработки и проведения решений в сфере торговой политики участвуют различные правительственные учреждения США. Для того чтобы решить назревшие вопросы в контексте последовательной и сбалансированной национальной торговой политики, используется механизм межведомственной координации. В настоящее время в США функционирует межведомственный Комитет по торговой политике, а также имеются две подчиненные ему координационные группы: группа пересмотра вопросов торговой политики и административный комитет по вопросам торговой политики. С августа 1988 г. в соответствии с новым законодательством председателем межведомственного Комитета по торговой политике является Торговый представитель США, а в его состав входят госсекретарь, министры торговли, финансов, сельского хозяйства и труда.

Конечным инструментом механизма межведомственного регулирования является Совет по национальной экономике.

Обязанности по определенным аспектам международной торговли выполняют следующие органы исполнительной власти и надзорные органы: министерства торговли, сельского хозяйства, обороны, труда, финансов и Государственный департамент, а также такие государственные органы, как Агентство международного развития, Управление гражданской авиации, ЦРУ, Федеральное

авиационное агентство, Федеральная комиссия по энергетике, Федеральная комиссия по торговле, Внешняя сельскохозяйственная служба, Комиссия по разрешению иностранных претензий и Комиссия по международной торговле.

Отдельные функции в области регулирования внешнеэкономической деятельности выполняют: Министерство внутренних дел; Комиссия по регулированию использования атомной энергии; Комиссия по осуществлению текстильных соглашений; Агентство по охране окружающей среды и другие межведомственные органы.

К числу специализированных органов относятся:

- Федеральная торговая комиссия;
- Комиссия по безопасности потребительских товаров;
- Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов;
- Центральное контрольное управление Конгресса;
- Комиссия по ценным бумагам и биржам;
- Управление контролера денежного обращения (регламентирует порядок укрупнения, слияния или ликвидации корпораций, банков, холдинговых компаний).

В формировании внешнеэкономической политики США наряду с государственными министерствами и ведомствами активное участие принимает множество полугосударственных, частных и общественных организаций, представляющих интересы различных групп предпринимателей всех отраслей и регионов страны.

К числу наиболее влиятельных полугосударственных организаций, фактически встроенных в институциональную структуру механизма регулирования внешнеэкономической деятельности, относятся созданные в разное время при правительстве консультативные органы. В их состав входят крупные бизнесмены, бывшие государственные деятели, представители законодательной и исполнительной власти. Комитеты и комиссии обладают совещательным голосом, однако к их мнению, отражающему позиции влиятельных кругов частного бизнеса, внимательно прислушиваются при разработке различных аспектов внешнеэкономической политики. Среди консультативных органов, занимающихся вопросами взаимодействия между государством и частным капиталом во внешнеэкономической области, ведущую роль играет *Президентский экспортный совет*. В его составе: государственный секретарь, министры торговли, финансов, сельского хозяйства, труда, Торговый представитель США, президент Эксимбанка, три сенатора, три члена палаты представителей Конгресса, представители 27 корпораций. Экспортный совет осуществляет разработку экспортной политики государства. Среди консультативных органов важную роль играет также *Совет по конкурентоспособности*. В его состав входят представители федеральных органов, деловых, научных кругов, профсоюзов. Основная его задача – изучение и анализ международной конкурентоспособности страны и выработка рекомендаций и предложений для различных государственных органов, включая Президента.

Помимо участия в процессе формирования внешнеэкономической политики некоторые полуправительственные организации США непосредственно участвуют в ее реализации. Ведущая роль в этом принадлежит Консультативному комитету по программе «Экспортируйте сейчас». Комитет состоит из представителей делового мира, двух губернаторов, председателей районных экспортных советов. Он решает задачи развития экспорта в тесном сотрудничестве с Министерством торговли, руководителями торговых и профессиональных групп; Комитет оказывает помощь в разработке внешнеэкономических программ, проводит рекламные кампании, помогает мелким и средним фирмам в их экспортной деятельности, разрабатывает программу подготовки специалистов в области экспорта совместно с Институтом мировой торговли в Нью-Йорке.

Важную роль играют также многочисленные организации государственные, полугосударственные, неправительственные, оказывающие информационную, консалтинговую, маркетинговую помощь фирмам, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность.

Функции органов и организаций, регулирующих и содействующих развитию внешнеэкономической деятельности фирм

Государственный департамент (Department of State) – определяет основные направления внешнеэкономической политики исходя из общих внешнеполитических установок. Вопросы внешнеэкономической политики входят в компетенцию заместителя госсекретаря по экономическим

вопросам.

Комитет по торговой политике является основным межведомственным координационным органом. Он возглавляется Торговым представителем США, который принимает непосредственное участие в выработке и координации внешнеторговой политики страны. Основные функции Комитета:

- оказание содействия и подготовки рекомендаций Президенту США и Торговому представителю США при выполнении ими своих функций в соответствии с законодательством в сфере торговли;
- оказание содействия Президенту США и Торговому представителю США в вопросах разработки и проведения в жизнь внешнеторговой политики;
- подготовка рекомендаций Президенту и Торговому представителю США по вопросам согласования направлений внешнеторговой политики с направлениями других основных сфер политики страны.

Управление Торгового представителя (УТП) США было учреждено приказом Президента в 1963 г., и его полномочия получили законодательную базу. В соответствии с действующим законодательством Торговый представитель США относится к категории высших должностных лиц, имеет ранг чрезвычайного и полномочного посла США. Торговый представитель отвечает за разработку и координацию направлений внешнеторговой политики США; является главным советником Президента по вопросам внешнеторговой политики; отвечает за проведение и является главой делегаций США на переговорах по вопросам международной торговли, включая торговлю сырьевыми товарами и прямые инвестиции; осуществляет координацию направлений торговой политики с другими ведомствами; является главным представителем Президента по вопросам международной торговли. Законодательно также закреплена ответственность Торгового представителя за ведение всех переговоров, проводимых под эгидой ВТО.

Для выработки рекомендаций по вопросам внешней торговли со стороны частного сектора законодательно предусмотрено учреждение специальных консультативных комитетов. Управление работой этих комитетов осуществляет Торговый представитель США совместно с министерствами сельского хозяйства, торговли, труда и некоторыми другими. Как правило, структура таких комитетов состоит из трех звеньев. Высшее звено представлено Консультативным комитетом по вопросам торговой политики и переговоров. Он состоит из 45 членов, которые назначаются Президентом из числа представителей государственных органов, промышленных и сельскохозяйственных предприятий, сферы малого бизнеса, сферы услуг и розничной торговли, а также общественности. Вторым звеном являются консультативные комитеты по вопросам политики, представляющие основные сектора экономики (промышленность, сельское хозяйство, услуги, социальная сфера). Их роль состоит в выработке рекомендаций правительству в отношении влияния различных мер в торговле на состояние соответствующих отраслей. Третье звено – это отраслевые консультативные комитеты, состоящие из специалистов в своей сфере деятельности. Их задача – предоставление специальной технической информации и рекомендаций по торговым вопросам, затрагивающим их специфическую отрасль.

На должность Торгового представителя США (учрежденную на основании 19 Кодекса США, разд. 19, ст. 2171) назначение производит Президент по рекомендации и с согласия Сената. Помимо прочих обязанностей УТП США продолжает работу по осуществлению и развитию кодексов, разработанных на многосторонних торговых переговорах 1979 г. и утвержденных ст. 2 Закона 1979 г. о торговых соглашениях (в той мере, в какой они не противоречат действующему законодательству США). УТП США – это место для контактов с лицами, требующими расследования случаев неисполнения любого торгового соглашения. Ему вменено в обязанность (Законом 1979 г. о торговле) предоставлять по письменному запросу любого лица информацию о характере определенной торговой политики и практики иностранного правительства или посредничестве в торговле определенным товаром в пределах наличия такой информации. Управлению Торгового представителя США поручена разработка в США Кодекса стандартов ГАТТ/ВТО (19 Кодекс США, ст. 2541, 2552).

На международной арене УТП США функционирует в системе ВТО и в меньшем объеме в Международном валютном фонде (МВФ).

Комиссия по международной торговле (КМТ) является независимой организацией, полномочия которой в соответствии с Законом о тарифах от 1930 г. подтверждаются Конгрессом США каждые два года с одновременным выделением ассигнований из бюджета. КМТ осуществляет изучение широкого спектра вопросов международной торговли, проводит расследования и готовит доклады и рекомендации Президенту США.

Министерство торговли (Department of Commerce) осуществляет контрольно-регулирующие

функции в области внешней торговли США, а также оказывает содействие развитию внешнеэкономической деятельности фирм.

Основными направлениями деятельности Министерства торговли в области внешней торговли являются:

- претворение в жизнь национальной экспортной стратегии совместно с Координационным комитетом содействия развитию торговли; для достижения этой цели Управление международной торговли (УМТ) проводит работу по укреплению системы мер поддержки и содействия торговле, включая защитные меры;
- контроль за соблюдением торгового законодательства и торговых соглашений для обеспечения свободы и справедливости в торговле; усиление мер поддержки торговли. Для достижения этой цели УМТ формирует комитеты по развитию делового сотрудничества и совместные комиссии и претворяет в жизнь инициативы, направленные на увеличение количества американских компаний, экспортирующих товары на рынки развитых стран Западной Европы, Японии и Канады;
- реструктуризация системы экспортного контроля применительно к требованиям XXI столетия. Основная роль в этой работе принадлежит Бюро экспортного контроля, которое совместно с американскими компаниями и правительственными ведомствами содействует увеличению числа экспортных сделок с низким уровнем риска и ограничению заключения сделок с повышенным риском;
- содействие росту конкурентоспособности США на мировом рынке за счет укрепления и защиты национальной экономической инфраструктуры; в рамках этой линии его работа нацелена на открытие и расширение иностранных рынков для американских товаров и услуг, а также на совершенствование экспортной деятельности. Кроме того, в функции Министерства торговли входит улучшение координации и планирования при разработке федеральных программ поддержки экспорта, а также уменьшение влияния или полное устранение препятствий для развития экспортной деятельности в частном секторе;
- помощь в реализации программы предоставления услуг мелким производителям для повышения их конкурентоспособности;
- оказание содействия американским предпринимателям в целях постоянного повышения производительности труда и эффективности производства в рамках программы присуждения национального знака качества;
- стимулирование экономического роста за счет разработки новейших технологий путем создания партнерских отношений с промышленностью на условиях пропорционального распределения затрат;
- координация и руководство межведомственной работой по повышению уровня конкурентоспособности промышленного производства совместно с предприятиями и администрациями штатов;
- оказание содействия в расширении системы охраны прав интеллектуальной собственности в США и за границей;
- поддержка разработки национальной информационной инфраструктуры, доступной для экспортеров;
- отстаивание национальных интересов в сфере международных телекоммуникаций для содействия открытию международных рынков и обеспечения интересов предпринимателей;
- содействие безопасности мореплавания за счет внедрения ноу-хау в сфере навигации и картографии; улучшение системы оперативного оповещения и погодного прогнозирования;
- содействие претворению в жизнь инициатив, направленных на развитие Национальной информационной инфраструктуры, что способствует экономическому развитию отсталых регионов, а также ускорению передачи технологий пользователям в частном секторе.

Министерство торговли разработало программы по трем основным направлениям: облегчение доступа американских компаний на зарубежные рынки, развитие торговли и коммерческие услуги. Ежегодно на эти цели Министерство торговли США выделяет порядка 250 млн долл.

По оценке Координационного комитета содействия развитию торговли США программы стимулирования экспорта, осуществляемые агентствами, входящими в Комитет, в 1997 г. поддержали американский экспорт на сумму 49 млрд долл.

В 1999 г. министерство торговли провело реформирование системы экспортного контроля путем

сокращения списка товаров и услуг, а также стран, экспорт в которые должен подвергаться лицензированию.

Министерство торговли организовало в 1999 г. серию конференций и семинаров в разных штатах страны, на которых были освещены вопросы, интересующие экспортеров, в частности, условия получения доступа к государственному финансированию экспорта в азиатский регион.

В рамках министерства торговли была разработана совместно США и странами ЕС программа сотрудничества малого и среднего бизнеса (Transatlantic Small Business Initiative). В соответствии с этой программой Министерство торговли оказало помощь почти 100 малым и средним американским компаниям в поиске европейских партнеров. В результате было заключено 30 двухсторонних соглашений. Министерство торговли предоставляет экспортерам консалтинговые услуги. Эксперты в области внешней торговли работают с отдельными фирмами и промышленными ассоциациями с целью определения возможностей экспорта конкретных товаров или услуг на тот или иной рынок, выявления препятствий экспортной деятельности. Американским компаниям оказывается поддержка в конкурентной борьбе за право участия в зарубежных инфраструктурных проектах.

Деятельность, которая непосредственно осуществляется или поддерживается Министерством торговли, не ограничивается только внешней торговлей.

Министерство торговли играет важную роль в осуществлении программ экономического развития, в частности, направленных на:

- поддержку конверсии оборонных отраслей промышленности;
- совершенствование экономической отчетности на национальном, региональном и международном уровнях;
- оказание помощи отсталым территориям и районам в создании собственного потенциала экономического роста;
- обеспечение сбора технической информации, ее изучение и анализ для понимания проблем экономического развития и мобилизации нефедеральных ресурсов для их решения на местном уровне;
- повышение эффективности правоохранительных программ, защита национальной безопасности и внешней политики США; содействие нераспространению материалов двойного назначения, химического оружия; поддержка усилий, направленных на противодействие терроризму; защита интересов общественной безопасности;
- создание возможностей для развития предприятий, принадлежащих представителям национальных меньшинств, в основных отраслях в сочетании с соблюдением требований по их географическому размещению;
- облегчение доступа к получению финансирования предприятиями, принадлежащими национальным меньшинствам;
- укрепление национальной системы стандартизации и метрологии, обеспечение соответствия характеристик товаров требованиям национальных стандартов.

Помимо Управления международной торговли (УМТ), министерство имеет Коммерческую службу с 48 отделениями в крупнейших городах США и Иностранную коммерческую службу с отделениями в 119 городах мира, а также Экспортную администрацию. При министерстве торговли образован Координационный комитет содействия развитию торговли.

Управление международной торговли отвечает за исполнение антидемпингового законодательства и соблюдение международных обязательств США в соответствии с заключенными договорами. Служба экономических исследований (Economic Research Service) при министерстве торговли изучает влияние программ содействия развитию внешней торговли, подготовленных данным министерством, Эксимбанком и неправительственной организацией – Корпорацией по страхованию частных инвестиций за рубежом (ОПИК) на занятость и уровень благосостояния в США. Для определения степени воздействия данных программ на развитие американской экономики и внешней торговли используется ряд критериев, среди которых оценка объема помощи экспортерам тех товаров, которые не могли бы быть проданы за рубеж без государственной поддержки, изучение влияния изменений в объеме экспорта на мировые цены (эластичность экспортного спроса).

В рамках Министерства торговли на основании Кодекса США (разд. 19, ст. 2544) был создан Информационный центр стандартизации (Национальное бюро стандартизации, Национальный центр стандартизации, Национальный информационный центр стандартизации), обобщающий информацию о стандартах, системах сертификации и другой деятельности по стандартизации, независимо от того,

являются ли такие стандарты, системы или деятельность государственной или частной, национальной или иностранной, международной, региональной, местной.

Координационный комитет содействия развитию торговли при Министерстве торговли выполняет задачи, которые определены Президентом и Конгрессом США и состоят в разработке и проведении в жизнь национальной экспортной стратегии. Работа Комитета заключается в том, чтобы ориентировать деятельность федеральных правительственных органов на оказание содействия фирмам США в вопросах выхода на иностранные рынки и создание новых рабочих мест внутри страны. В состав Комитета входят представители Госдепартамента, Министерства финансов, Министерства обороны, Министерства внутренних дел, Министерства сельского хозяйства, Министерства труда, Министерства транспорта, Министерства энергетики, Аппарата Торгового представителя, Совета экономических консультантов, Агентства международного развития, Администрации малого бизнеса, Агентства по защите окружающей среды, Эксимбанка, ОПИК, Агентства по торговле и развитию, Информационного агентства США.

Одной из важных задач Координационного комитета содействия развитию торговли США является определение основных направлений и сфер применения федеральных программ стимулирования экспорта, с тем чтобы государственные ведомства, действующие в этой области, не перекрывали и не дублировали работу частных американских компаний, оказывающих поддержку национальным экспортерам. В США деятельность федеральных организаций, направленная на стимулирование экспорта, сконцентрирована в тех областях, которые недоступны частному бизнесу, как, например, обслуживание малых компаний-экспортеров или американских фирм, экспортирующих свою продукцию на рынки с высокой степенью риска.

Программы поддержки национальных экспортеров занимают важное место в деятельности всех ведомств – членов Координационного комитета содействия развитию торговли США.

Координационный комитет содействия развитию торговли занимается вопросами государственного финансирования экспорта и разработкой региональных стратегий.

В 1994 г. он определил семь основных направлений финансирования экспорта:

- либерализация доступа на зарубежные рынки, снижение или устранение торговых барьеров;
- противодействие иностранным экспортным субсидиям;
- финансирование и страхование американской торговли и инвестиций;
- обеспечение американских экспортеров информационной, консультационной и другими видами помощи;
- предоставление государственной поддержки и обеспечение защиты экспортеров США;
- содействие американским компаниям, принимающим участие в пред-проектных исследованиях крупных инфраструктурных проектов за рубежом;
- поддержка развития иностранных рынков, перспективных для расширения экспорта американских товаров и услуг.

В 1998 и в 1999 гг. наибольшая часть финансирования экспорта направлялась на противодействие иностранным экспортным субсидиям. В 1997 г. приоритетными направлениями были финансирование и страхование торговли и инвестиций.

Разработка региональных стратегий касалась наиболее перспективных с точки зрения американского экспорта регионов. К числу таких регионов относятся в первую очередь азиатский регион и такие страны, как Индонезия, Республика Корея, Малайзия, Филиппины, Таиланд, на долю которых в 1998 г. приходилось 5% американского экспорта.

В 1999 г. Координационный комитет разработал план поддержки структурных реформ и экономического развития стран Азии. План предусматривает содействие в проведении приватизации в этих государствах, либерализацию деятельности важнейших секторов экономики, помощь в осуществлении электронной торговли посредством технического содействия и обучения специалистов на местах. Разработанная Координационным комитетом стратегия увеличения американского экспорта в Китай включает поддержку американских экспортеров, действующих на этом рынке, помощь китайскому правительству в проведении реформ в стране, оказание Китаю технического содействия. Координационный комитет уделяет большое внимание развитию отношений со странами Латинской Америки и Карибского бассейна, на долю которых приходится 20% общего объема американского экспорта. В 1998 г. Президент США и руководители 33 стран Западного полушария начали переговоры о создании зоны свободной торговли в Америке (Free Trade Area of Americas – ФТАА). Присоединение США к создаваемой зоне свободной торговли в Америке будет способствовать либерализации торговых

отношений США со странами этого региона и росту американского экспорта.

Координационный комитет разработал также план оказания поддержки американским компаниям, действующим в странах ЕС. Введение в ЕС с 1 января 1999 г. единой европейской валюты – евро, объединившей 11 из 15 стран ЕС, значительно затрудняют деятельность американских экспортеров на этом рынке, снижая их конкурентоспособность по отношению к европейским фирмам. В 1997 г. на долю ЕС приходилось 20% общего объема экспорта США. Филиалы американских компаний, действующих в странах ЕС в 1995 г. произвели товаров и услуг на сумму 1,2 трлн долл. Взаимоотношения со странами – членами ЕС во многом определяют положение во внешней торговле США.

Управление международной торговли – УМТ (International Trade Administration – ИТА) при Министерстве торговли предоставляет экспортерам консалтинговые услуги.

Экспортно-импортный банк США (Эксимбанк) (U.S. Export-Import Bank) учрежден Конгрессом для осуществления финансирования внешнеторговых операций в целях содействия участию частного капитала в международных сделках. Эксимбанк выделяет прямые кредиты и гарантирует кредиты иностранным покупателям товаров, экспортируемых из США. Эксимбанк оказывает постоянную поддержку экспорту из США тяжелого капитального оборудования, воздушных судов и крупных установок, который обычно финансируют на срок свыше пяти лет. Эксимбанк также помогает заемщикам, которые не могут добиться частного финансирования и чей экспорт проникает на новые рынки. Во исполнение Закона 1982 г. об экспортных торговых компаниях Эксимбанк предлагает гарантии кредитов и кредитные линии для удовлетворения потребностей в предэкспортных краткосрочных ссудах. В 1980 г. Эксимбанк утвердил свою первую гарантию кредита в иностранной валюте с участием голландского и американского банков для оказания помощи голландской компании в приобретении двух реактивных лайнеров «Боинг–737». Эксимбанк тесно сотрудничает с частными коммерческими банками США и с американскими программами помощи иностранным государствам. Кредиты Эксимбанка иногда выделяются в «пакете» с такой помощью.

Эксимбанк имеет в своем составе Азиатскую рабочую группу, которая разработала программу помощи американским экспортерам, действующим на рынках стран Азии. В соответствии с основными направлениями деятельности данная группа разделена на три подгруппы: финансирование торговли, технического содействия и развития бизнеса. В связи с резким ограничением возможностей получения краткосрочных и среднесрочных кредитов в странах Азии, что вызвано прежде всего кризисом ликвидности в государствах данного региона, Эксимбанк разработал механизм осуществления краткосрочного и среднесрочного финансирования американского экспорта в Республику Корея, Таиланд и Индонезию, что оказало поддержку 14% американского экспорта в указанные страны. За период с 1 января 1997 г. по 30 июня 1998 г. Эксимбанк выделил свыше 2,5 млрд долл. на финансирование американского экспорта в страны Центральной и Восточной Европы, из которых 1 млрд долл. приходился на Россию.

Занимаясь финансированием американского экспорта, Эксимбанк предоставляет информацию о своих программах через электронную почту, факс и телефонную «горячую» линию. Эксимбанк совместно с другими государственными ведомствами и властями на местах разработал программы оказания консалтинговых и финансовых услуг экспортерам. Такие программы действуют более чем в 30 штатах США. Региональные отделения Эксимбанка также предоставляют информацию о программах банка экспортерам на местах.

Что касается страхования, то Эксимбанк страхует как от политических, так и от коммерческих рисков. Программы страхования охватывают малых и средних экспортеров, государственные организации, экспортные торговые компании, коммерческие банки.

Агентство по торговле и развитию США – АТР (Trade and Development Agency – ТДА) является государственной организацией, оказывающей содействие экспортерам в таких областях, как проведение предпроектных исследований, подготовка к проведению тендеров, обучение технического персонала, организация конференций и семинаров, направление технических советников в зарубежные страны. Агентство учреждено в 1982 г. с целью предоставления финансирования американским компаниям для проведения технико-экономических обоснований крупных проектов в развивающихся странах. Оказывая содействие на этапе подготовки и планирования проекта, Агентство способствует вовлечению компаний частного сектора США в их реализацию, расширяя экспортные возможности компаний.

Отчитывается Агентство перед Конгрессом США. Согласно отчету за 1997 г. Агентство предоставило финансирование по 390 проектам, реализуемым в 65 странах. Объем финансирования

программ составил 45,7 млн долл. Большая часть средств направлялась на финансирование зарубежных проектов в области транспорта, в сфере обрабатывающей промышленности, энергетических отраслях, в области охраны окружающей среды, телекоммуникаций, услуг, добычи полезных ископаемых, социальной инфраструктуры, многоотраслевых проектов, проектов в сфере сельского хозяйства.

К реализации проектов агентство привлекает международные банки развития, имея трастовые фонды в МБРР, МФК, ЕБРР, Африканском банке развития, Межамериканском банке развития, Межамериканской инвестиционной корпорации. Объем инвестиций, вкладываемых Агентством от имени американских фирм, участвующих в реализации проектов МБРР, составил в 1997 г. 1,9 млн долл., а по линии Межамериканского банка развития – 1,5 млн долл. Деятельность Агентства в период с 1982 по 1997 г. способствовала росту американского экспорта на 10,5 млрд долл.

Внешнеторговая комиссия (ВТК) является преемницей Тарифной комиссии США. Она учреждена Законом 1974 г. о торговле и состоит из трех человек, назначаемых Президентом по рекомендации и с согласия Сената и имеющих подготовку в вопросах международной торговли.

Таможенная служба США осуществляет сбор импортных пошлин и обеспечивает выполнение более 400 законов и правил, касающихся вопросов внешней торговли.

Министерство финансов (Department of Treasury) принимает участие в разработке внешнеэкономической политики государства с учетом ее влияния на состояние экономики и в первую очередь на платежный баланс.

Министерство сельского хозяйства (Department of Agriculture) осуществляет регулирование внешней торговли сельскохозяйственной продукцией через входящую в его состав иностранную сельскохозяйственную службу (Foreign Agricultural Service). В ее задачи входит также оказание содействия экспортерам путем предоставления информации о состоянии мировой конъюнктуры и проведения консультаций и координации деятельности со всеми заинтересованными ведомствами. Министерство сельского хозяйства через службу оказывает поддержку странам Азии в осуществлении инфраструктурных проектов, обеспечении продовольственной безопасности, создании благоприятных условий хранения продуктов питания.

Агентство международного развития (United States Agency for International Development – USAID) занимается оказанием технического содействия зарубежным странам прежде всего в таких областях, как регулирование деятельности банковского сектора, приватизация и продовольственная помощь. В 1998 г. Агентство активно осуществляло программы содействия проведению реформ в Индонезии и на Филиппинах, расширяло сотрудничество с Республикой Корея и Таиландом в области охраны окружающей среды, способствуя проведению в этих странах политики, направленной на использование экологически чистых технологий в промышленности и городском хозяйстве. Агентство подготовило также программу по содействию экономическому развитию африканских стран и расширению двустороннего сотрудничества (Africa Trade and Investment Policy – ATRIP), в соответствии с которой в 1998 г. странам Африки, расположенным южнее Сахары, была оказана техническая помощь на сумму 4 млн долл. с целью поддержки проведения реформ, направленных на либерализацию внешней торговли, расширение экспорта, улучшение инвестиционного климата для частного сектора. Кроме того, был выделен 1 млн долл. на увеличение обмена информацией между американскими и африканскими фирмами.

Корпорация по страхованию частных инвестиций за рубежом (ОПИК) оказывает поддержку американским компаниям, осуществляющим капиталовложения в экономику развивающихся стран. ОПИК предлагает страхование от политических рисков, неконвертируемости валюты, экспроприации, политического насилия. Специальные программы разработаны в отношении капиталовложений в нефтегазовые проекты, а также для малых и средних компаний-экспортеров. ОПИК является неправительственной организацией, образованной в 1970 г. С 1971 по 1996 г. Корпорация оказала поддержку инвестиционным проектам США за рубежом на общую сумму 108 млрд долл., что способствовало увеличению американского экспорта на 53 млрд долл. и созданию 225 тыс. рабочих мест в стране. В 1996 г. ОПИК содействовала осуществлению инвестиционных проектов США в 44 развивающихся странах. Общая стоимость этих проектов составляла 23 млрд долл.

В 1991 г. ОПИК подписала двусторонние соглашения с Эстонией, Латвией и Литвой. В 1992 г. было начато осуществление первого при участии Корпорации проекта в России. ОПИК застраховала от политического риска 10 млрд долл., инвестированных компанией «Ингерсолл Рэнд» (Нью-Джерси) в промышленное производство в Нижнем Новгороде. Американские компании при содействии Корпорации принимают участие в приватизации, проводимой в этих странах. С 1997 г. ОПИК

увеличила сумму страхования политических рисков для американских компаний, инвестирующих в экономику России, с 5 млн до 200 млн долл. на один проект. За последние несколько лет только в России Корпорация поддержала 40 проектов компаний США на общую сумму 1 млрд долл. ОПИК приступила к финансированию и страхованию конверсионного проекта стоимостью 500 млн долл. В его рамках будет осуществлена переделка боевых ракет для их использования в запусках телекоммуникационных и коммерческих спутников. В проекте примут участие американские компании «Юнайтед Текнолоджи» и «Пратт энд Уитни», а также российское НПО «Энергомаш». В 1996 г. прибыль ОПИК составила 209 млн долл., резервы – 2,7 млрд долл. Корпорация выступила страховщиком против политических и финансовых рисков в 169 проектах, которые содействовали росту американского экспорта на 9,6 млрд долл. и созданию 30 тыс. рабочих мест. Большая часть поддержанных ОПИК в 1996 г. проектов была осуществлена в сфере телекоммуникаций (23%) и финансовых услуг (19%).

Корпорация по товарным кредитам – КТК (Commodity Credit Corporation -- CCC) осуществляет финансовую поддержку американских экспортеров сельскохозяйственной продукции. Одним из главных направлений ее деятельности является гарантирование экспортных кредитов, предоставляемых коммерческими банками американским компаниям, экспортирующим сельскохозяйственные товары. Корпорация ежегодно выдает гарантии на экспортные кредиты на сумму 100 млн долл. для закупки только китайскими импортерами сельскохозяйственной продукции в США.

Национальная служба морского рыболовства (National Marine Fisheries Service – NMFS) оказывает помощь американским экспортерам рыбы и рыбопродуктов; проводит инспекцию и сертификацию товаров, направляемых на экспорт, обеспечивает информацией об особенностях регулирования и контроля за торговлей данной продукцией в других странах.

Американская и иностранная коммерческая служба (US & Foreign Commercial Service – US & PCS) предоставляет экспортерам консалтинговые услуги.

Центр информации о торговле (US Trade Information Center – TIC) предоставляет экспортерам консультации о том, как получить доступ к государственным программам стимулирования экспорта, обеспечивает информацией по отдельным странам и регионам, включая сведения о стандартах, импортных тарифах, налогах и таможенной процедуре, действующих в этих странах, определяет возможности и перспективы развития деятельности американских компаний на данных рынках. Центр выпустил в 2000 г. справочник Export Programs Guide (A Business Guide to Federal Export Assistance), в котором представлены основные направления государственного обеспечения развития экспорта в США, программы содействия экспортерам, а также деятельность федеральных ведомств, оказывающих помощь компаниям, осуществляющим международную деятельность. Справочник, подготовленный Центром информации о торговле, содержит не только информацию об основных направлениях стимулирования экспорта в США и государственных ведомствах, занимающихся вопросами внешней торговли, но и сведения о том, как любая американская компания-экспортер может получить интересующие ее данные, а также контактные адреса и телефоны организаций, оказывающих поддержку экспортерам.

Центр деловой информации по странам Центральной и Восточной Европы (Central and Eastern Europe Business Information Center – СЕЕВІС) консультирует американские компании по конкретным вопросам, помогает им преодолеть препятствия на пути расширения их деятельности в этом регионе.

Американо-китайская совместная комиссия по коммерции и торговле (US – China Joint Commission on Commerce and Trade – JCCT). Основными областями деятельности являются двусторонний торговый диалог, стандарты, торговое законодательство, проекты финансирования, деловое сотрудничество, экспортный контроль. США оказывают помощь Китаю в регулировании деятельности страховых компаний, поддерживают социальные реформы, проводимые в стране. Американская администрация и китайское правительство подписали соглашение о привлечении к двусторонней торговле малых и средних компаний обеих стран. Компьютерная база данных с информацией об экспортных возможностях («Export Advantage») обеспечивает американские фирмы, производящие текстиль и одежду, сведениями о торговой политике и торговой статистике, касающимися экспорта этой группы товаров. «Export Advantage» включает данные о более 4 тыс. зарубежных покупателей текстиля и одежды производства США и свыше 1,5 тыс. американских поставщиков этой продукции.

Электронный банк данных о торговле (National Trade Data Bank – NTDB) включает внешнеторговую информацию, предоставляемую более чем 40 государственными ведомствами США. Содержит данные более чем 200 тыс. документов, связанных с внешнеторговой деятельностью, статистику по экспорту-

импорту, сведения из основных печатных изданий, освещающих вопросы внешней торговли. Экспортеры могут иметь доступ к «NTDB» через Интернет.

Администрация малого бизнеса (Small Business Administration – SBA) выпускает электронный бюллетень «SBA Online BBS», который обеспечивает малых и средних экспортеров США информацией о том, как начать или расширить деятельность за рубежом.

Помимо рассмотренных выше организаций информационную и консультативную помощь фирмам в осуществлении внешнеэкономической деятельности оказывают:

- Агентство сотрудничества в области международного развития (International Development Cooperation Agency);
- Американский торговый центр (USA Trade Center – UTC);
- Центры содействия экспорту (Export Assistance Centers – USEACs);
- Окружные экспортные советы (District Export Councils – DEC);
- Центры развития малого бизнеса (Small Business Development Centers – SB DCs);
- Ассоциация Кредитного страхования (Credit Insurance Association) – объединение американских страховых компаний.

18.5. Органы и организации Японии, регулирующие внешнеэкономическую деятельность и сотрудничество Японии с международными экономическими организациями

Аппарат государственного регулирования внешнеэкономической деятельности представляет собой сложную систему, состоящую из органов государственного, полугосударственного и частного характера.

1. *К числу государственных органов относятся:*

- Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП)
- Министерство иностранных дел
- Управление экономического планирования
- Министерство финансов
- Комиссия по справедливым сделкам
- Банк Японии
- Отраслевые министерства (связи, лесного, сельского хозяйства и рыболовства, юстиции, здравоохранения).

2. *Полугосударственные органы регулирования внешнеэкономической деятельности включают:*

- Торговая конференция
- Консультативные советы
- Ассоциации.

Торговая конференция – координационный орган, возглавляемый премьер-министром в качестве его председателя. В числе его членов – министр МВТП, министр иностранных дел, управляющий Банком Японии, другие члены Кабинета министров, представители деловых кругов, президенты крупнейших компаний и ассоциаций.

Консультативные советы выступают в роли административного связующего звена между официальными и деловыми кругами. К их числу относятся:

- Экономический совет
- Совет по науке
- Совет по промышленной структуре

Ассоциации оказывают помощь экспортерам и импортерам в осуществлении внешнеэкономической деятельности. Среди них наибольшее значение имеет Ассоциация содействия развитию внешней торговли Японии. Она осуществляет следующие виды деятельности:

- ведет пропаганду достижений японской промышленности за рубежом;
- предоставляет заинтересованным национальным компаниям информацию о состоянии экономики ведущих партнеров по внешнеэкономическим связям, об основных товарных рынках и конкурентах на них;
- оказывает содействие в проведении выставок и ярмарок в Японии и за рубежом с учетом интересов национальной экономики;
- совершает обмен делегациями представителей деловых кругов.

3. *Частные организации* объединяют предпринимателей страны с целью представления их интересов

в правительственных органах.

Наиболее представительной частной организацией в сфере внешнеэкономической деятельности является Федерация экономических организаций Японии – Кэйданрэн, играющая ведущую роль среди предпринимательских организаций страны. Федерация осуществляет функции координации позиций входящих в нее частнопредпринимательских объединений, вырабатывает единую стратегию поведения промышленного и финансового капитала страны. В задачи Федерации входит доведение до сведения парламента и правительства своего мнения об экономическом курсе, внешнеэкономических направлениях деятельности, характере законодательных актов, а фактически представление рекомендаций парламенту, правительству и премьер-министру Японии. В процессе подготовки решений, утверждаемых высшим органом Кэйданрэн – Исполнительным комитетом, проводятся регулярные встречи с министрами, заместителями министров, другими видными чиновниками правительственных учреждений. Федерация приглашает на свои заседания сотрудников МИДа, других госучреждений, руководителей правительственных и частных делегаций, выезжающих за рубеж.

Япония является членом практически всех международных организаций, деятельность которых направлена на решение важнейших международных экономических и финансовых вопросов, а также участницей различных многосторонних переговоров и соглашений.

Так, ею было подписано и ратифицировано Марракешское соглашение, согласно которому она была присоединена к ВТО на правах учредителя с 1 января 1995 г. В предшествующий период Япония была участником всех соглашений и договоренностей в рамках Токийского раунда, включая Соглашения по текстилю и одежде. Япония является также участником Соглашения ВТО о правительственных закупках и Соглашения о торговле гражданской авиатехникой. Все соглашения в рамках Уругвайского раунда, равно как и необходимые дополнения и исправления к соответствующим законам Японии, были обсуждены и одобрены парламентом Японии. После завершения Уругвайского раунда Япония продолжала активно участвовать во всех основных многосторонних переговорах, включая переговоры по финансовым, морским транспортным и базовым телекоммуникационным услугам. В июле 1995 г. Япония представила свои предложения переговорной группе по морским транспортным услугам, а в декабре 1997 г. предложения к заключению Соглашения о финансовых услугах. На переговорах по базовым телекоммуникационным услугам Япония внесла предложение о частичном упразднении ограничений на права собственности иностранцев и ограничений на директоров корпораций по национальному признаку. На министерской конференции ВТО в Сингапуре в декабре 1996 г. Япония присоединилась к министерской декларации о торговле продуктами информационных технологий, в соответствии с положениями которой упраздняется большая часть тарифов в сфере информационных технологий к 2000 г.

Важное значение Япония придает достижению дальнейшего прогресса на переговорах в рамках ВТО по различным направлениям. Она участвует в рабочих группах ВТО по торговле и инвестициям, а также по торговле и конкурентной политике. Одним из приоритетов японской внешнеэкономической политики, как это следует из официальных заявлений и документов, является дальнейшее укрепление системы международной торговли в рамках ВТО на путях либерализации торговли и инвестиций. В этом контексте последовательная реализация Соглашения о ВТО рассматривается как важная и неотъемлемая составная часть действующего Плана социально-экономических структурных реформ Японии на 1996–2000 гг. План содержит положение о целесообразности мониторинга хода выполнения Соглашения о ВТО другими странами и использования в случае необходимости структур ВТО по рассмотрению спорных вопросов.

Япония была активным участником переговоров по услугам в рамках Уругвайского раунда и приложила немало усилий для выработки Соглашения ВТО по торговле услугами (ГАТС). Схема специальных обязательств Японии по ГАТС охватывает 99 из 156 субсекторов соглашения (субсектора, в которых Япония не стала брать обязательств, включают почтовые и курьерские услуги, около 20 видов услуг в области транспорта, медицинские и стоматологические услуги в секторе профессиональных услуг, радио- и телевизионные услуги в аудиовизуальном секторе). Япония не стала делать исключений из режима наибольшего благоприятствования. Ее обязательства по ГАТС подлежат некоторым общим (горизонтальным) ограничениям. В отношении более чем 20 субсекторов Япония не стала принимать связывающих обязательств, мотивируя это отсутствием технических обоснований.

Кроме того, Япония является одной из стран-учредителей ВОИС и участницей практически всех основных международных соглашений, связанных с правами на интеллектуальную собственность, в том числе Парижской конвенции по защите промышленной собственности, Бернской конвенции по защите

литературных и художественных произведений.

В связи с принятием Японией на себя обязательств в рамках ВТО ею были пересмотрены все законы о патентах, торговых марках и авторских правах. По Закону о патентах спецификационное требование к описанию изобретения приобрело международно-сопоставимый характер, был установлен переход от системы, позволяющей лицам, заинтересованным в невыдаче патентов, возражать против их выдачи до самого факта выдачи патента, к системе, которая позволяет подавать возражения после выдачи. В мае 1995 г. в сторону расширения дефиниции рекламационных изобретений были пересмотрены директивы Японской патентной службы, касающиеся широты охвата патентных рекламаций.

Пересмотр Закона о торговой марке сделал возможной ратификацию в 1996 г. Договора ВОИС о законах по товарным знакам. В соответствии с вступившими в силу в январе 1996 г. поправкам к Закону об авторских правах в сферу охраны были включены работы, исполнения, фонограммы и вещание из стран ВТО. Пересмотр основных законодательных актов по вопросам интеллектуальной собственности в Японии осуществлялся в контексте подписанного ею Соглашения ВТО по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Участие Японии в международном сотрудничестве по гармонизации в области интеллектуальной собственности включало подписание Договора ВОИС о законах по товарным знакам; участие в обсуждении проекта Договора о патентных законах; заключение нового акта Гаагского соглашения по промышленному дизайну; сотрудничество с патентными органами США и ЕС. В июле 1995 г. была разрешена подача патентных заявок на английском языке при условии, что в течение двух месяцев будет направлен их перевод. Программа действий, принятая на саммите АТЭС в Осаке в 1995 г., содержала ряд мер в области интеллектуальной собственности, утвержденных по инициативе Японии, в частности, Японская патентная служба планирует принять до 2000 г. около 1000 стажеров как из государственного, так и частного сектора стран-членов АТЭС. В 1997 г. Японская патентная служба оказала ВОИС содействие в проведении Азиатского регионального круглого стола по вопросам имплементации Соглашения ТРИПС.

Япония входит в число стран-основателей межправительственного форума Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) и занимает в нем одну из ведущих позиций. Основой участия Японии в АТЭС являются ее тесные экономические связи со странами региона. На государства АТЭС приходится 74% ее экспорта и свыше 67% импорта, 66% зарубежных инвестиций, около половины официальной помощи развитию (ОПР). Япония служит для стран региона одним из важнейших источников притока капитала и передовых технологий, а в последние годы – все более крупным рынком для экспорта готовой продукции, в первую очередь, из азиатских членов АТЭС. АТЭС является ведущей региональной организацией Азиатско-тихоокеанского региона. Основные цели АТЭС: содействие стабильному развитию региональной и мировой экономики; увеличение выгод для региональной и мировой экономики, получаемых в результате роста экономической взаимозависимости, включая поощрение потоков товаров, услуг, капиталов и технологий; развитие и укрепление многосторонней системы свободной торговли в интересах экономики АТР и других регионов; ликвидация в соответствии с принципами ВТО препятствий на пути перемещения товаров, услуг и капиталов между членами АТЭС без ущерба экономике других стран. В рамках АТЭС Япония придает большое значение как либерализации торговли и инвестиций, так и содействию развитию экономического и технического сотрудничества. Япония ставит перед собой в рамках АТЭС следующие задачи:

- обеспечение благоприятных условий для развития национальной экономики на основе сохранения режима свободной торговли в регионе и ослабления протекционистских тенденций в других региональных группировках, в первую очередь ЕС и НАФТА;
- доведение через АТЭС позиции Японии до сведения ведущих международных экономических организаций, в первую очередь, ВТО;
- использование АТЭС для проведения внешнеполитической линии Японии в отношениях с соседями по региону, формирования отношений с ними по различным направлениям.

Опираясь на свой экономический и интеллектуальный потенциал, Япония играет активную роль в АТЭС, внося инициативы и предложения, касающиеся деятельности организации. Среди них – разработка концепции «три Э» (экономический рост, обеспечение энергией, сохранение экологии), которая предложена и одобрена на саммите АТЭС в Сиэтле в 1993 г.; предложение провести первую министерскую встречу по вопросам малого и среднего предпринимательства (реализована в 1994 г.); концепция «партнеры ради прогресса» (выдвинута в 1994 г.; подкреплена взносом Японии в 100 млн

долл. в 1995 г.); разработка комплексного обзора состояния и перспектив экономического развития членов АТЭС (1995 г.) и другие.

Оценивая деятельность АТЭС в свете итогов Осацкого саммита 1995 г., принимаемых в его рамках решений, в частности, «Программой действий» по обеспечению свободного движения капиталов, товаров и услуг к 2010– 2020 гг., деловое сообщество и в первую очередь крупный бизнес Японии заинтересованно подходит к развитию АТЭС. В частности, в июне 1995 г. Федерация экономических организаций Японии (Кэйданрэн) подготовила предложения к Осацкому саммиту, озаглавленные «Роль Японии в АТЭС», в которых была выражена поддержка экономической либерализации в регионе на добровольной основе, содержался призыв к Японии стать примером такой либерализации, отмечалась необходимость соответствия деятельности АТЭС принципам ВТО. Было выражено также пожелание, чтобы АТЭС в возможно полном объеме отражал взгляды и интересы делового сообщества стран региона. В Осака было принято решение о создании Делового консультативного совета АТЭС.

Япония принимает активное участие в разработке и практической реализации механизмов АТЭС. Япония выступила организатором и координатором очередного саммита и министерской конференции, результатом которых было принятие широкой и конкретной «Программы действий». В официальных и деловых кругах Японии определено место АТЭС как ведущей межгосударственной экономической организации АТР; проводится линия на последовательное укрепление ее правовой, организационной и финансовой основы; прилагаются усилия по обеспечению роста в ней влияния Японии как в вопросах взаимоотношений с партнерами по региону, так и с целью использования АТЭС в интересах защиты интересов Японии на глобальном уровне.

В рамках ОЭСР Япония осуществляет программу «Официальная помощь развитию» (ОПР), причем по объему оказываемой помощи Япония занимает первое место в мире. В 1995 г. ОПР Японии составила 14,72 млрд долл., в том числе помощь на двусторонней основе – 10,5 млрд долл. Из этой суммы 2,97 млрд долл. приходилось на безвозмездную помощь; 3,4 млрд долл. – на техническое содействие; 4,12 млрд долл. – на государственные займы. Помощь по линии международных организаций составила 4,17 млрд долл. В 1995 г. на долю Японии приходилось 24,5% от общей суммы официальной помощи развитию, в то время как доля Франции составила 14,3%, Германии – 12,6%, США – 12,3, Нидерландов – 5,6, Великобритании – 5,4%. Получателями помощи, оказываемой Японией на двусторонней основе, в 1995 г. были: Китай (13%), Индонезия (8,4%), Таиланд (6,3%), Индия (4,8%), Филиппины (3,9%), а также Мексика, Шри-Ланка, Бангладеш, Египет, Пакистан (по 2%).

Преобладание в предоставленной Японией помощи стран Восточной Азии объясняется прежде всего тем, что данный регион является одним из приоритетных направлений внешнеэкономической политики Японии и оказываемое финансовое содействие служит прежде всего целям создания прочной инфраструктуры для проникновения и успешного функционирования японского бизнеса. О значительном эффекте этой помощи, осуществляемой планомерно и концентрированно на протяжении длительного времени, свидетельствуют, например, такие данные: в Индонезии свыше 45% электроэнергии вырабатывается на гидроэлектростанциях, построенных с использованием японских государственных кредитов, в Малайзии этот показатель составляет 46%, в Таиланде – свыше 16%. Высока доля объектов инфраструктуры (автомобильные дороги и железнодорожные пути, связь, водоснабжение крупных городов и ирригация, сельское хозяйство), построенных в странах Восточной Азии при содействии капитала Японии. Такое распределение помощи является результатом проводимой Японией внешнеэкономической политики, направленной на:

- оказание помощи на развитие инфраструктуры для создания благоприятных условий для частного капитала;
- предоставление помощи в виде государственных новых займов, свыше 30% которых осваивается японскими фирмами;
- предоставление помощи увязывается с политическими и дипломатическими установками японского правительства, в том числе в плане усиления позиций Японии в международных организациях. Так, в 1995 г. Токио заморозил безвозмездную помощь Китаю в связи с продолжающимся проведением там ядерных испытаний. В опубликованном правительственном Докладе по итогам оказания Японией помощи в 1995 г. содержался список стран, развитие политической ситуации в которых, по мнению Японии, ставит под сомнение возможность продолжения оказания им помощи (в список вошли Судан, Нигерия, Мьянма, Пакистан, Китай);
- на первый план в настоящее время выдвигается проблема качества помощи как результат улучшения принятых Комитетом содействия развитию (КСР) ОЭСР качественных параметров

структуры помощи, а также совершенствование самого процесса оказания помощи. В рамках КСР Япония традиционно подвергалась критике за достаточно невысокие качественные показатели оказываемой ею помощи: по размерам на душу населения; по доле помощи в ВВП; по доле безвозмездной помощи; по доле грантов помощи среди членов КСР.

В Японии нет специального ведомства, осуществляющего оказание помощи развитию. В основном этой проблемой занимаются четыре учреждения: МИД, Министерство финансов, Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП) и Управление экономического планирования (УЭП). Основная часть средств, выделяемых на эти цели, распределяется через такие организации, как японское Агентство международного сотрудничества, действующее под непосредственным контролем МИД; Фонд экономического сотрудничества с зарубежными странами; Экспортно-импортный банк и Японский банк развития, действующие под эгидой Министерства финансов.

МИД Японии занимается разработкой общей стратегии осуществления помощи развитию, поэтому его роль в принятии решений по данным вопросам достаточно высока. Значение МИД возросло особенно значительно в связи с принятием в последнее время новых программ в этой сфере. Так, департамент ООН министерства контролирует все средства, направляемые в международные фонды, а также в региональные банки развития и МВФ.

Министерство финансов занимается финансовой стороной проектов, регулирует размеры помощи в соответствии с изменением курса иены. Министерство контролирует деятельность Экспортно-импортного банка, следит, чтобы японская политика помощи осуществлялась в рамках МВФ–МБРР и через региональные банки развития.

МВТП обеспечивает участие японских компаний в реализации программ развития. Раньше МВТП оказывала значительно большее влияние при представлении «связанных займов». По мнению японских специалистов, роль МВТП в решении данных вопросов в последнее время снизилась.

УЭП занимается вопросами планирования и программирования в этой сфере. Оно координирует действия государственных органов и частного сектора в процессе оказания помощи развитию. Формально УЭП отвечает за деятельность Фонда экономического развития.

Глава 19. Государственное регулирование и содействие развитию малого предпринимательства в развитых странах Запада

19.1. Значение и особенности малого предпринимательства

Малое предпринимательство – это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение. Для малого и среднего предприятия характерно:

- юридическая независимость;
- управление предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;
- небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода); численность персонала.

По данным Всемирного банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого бизнеса, превышает 50. Согласно ст. 2 Устава Всеобщей конференции мелких и средних предприятий Франции малое предприятие – это такое предприятие, в котором сам собственник независимо от юридического статуса фирмы несет личную ответственность за ее финансовое, техническое, социальное и коммерческое развитие. В США в соответствии с Законом о малом бизнесе от 1934 г. «малым является бизнес, принадлежащий одному лицу, независимо им управляемый и не являющийся доминантой в отрасли». Понятие «не являющийся доминантой» – главное в этом определении. В США малым предприятием считается фирма с числом занятых до 500 человек. В странах ЕС наиболее распространенными критериями отнесения предприятия к малому бизнесу являются: средняя численность занятых, ежегодный оборот, величина активов. В 1996 г. на основе решения Европейской комиссии были приняты следующие критерии определения малых предприятий в странах – членах ЕС: по числу занятых – малое предприятие 10–49 человек, среднее – 50–249 человек.

Признаком независимости служит доля участия крупных компаний в капитале малых и средних предприятий (МСП), которая не должна превышать 25%.

Малый бизнес представляет собой самый крупный сектор в предпринимательстве развитых стран. На малые и средние предприятия в Японии приходится свыше 90% всех занятых в экономике, в Италии, Франции и Австрии – более 80%, в США, Великобритании, Бельгии – свыше 70%.

В 90-е годы отмечался заметный рост предпринимательской активности в странах с рыночной экономикой. Если в 50-е годы в США регистрировалось примерно 130 тыс. фирм в год, в 70-е – 220 тыс., в 80-е – 350 тыс., то в 90-е годы возникало в среднем до 600 тыс. фирм ежегодно. В Великобритании в 1987 г. было учреждено 42 тыс. фирм малого и среднего бизнеса, в 1989 г. – 65 тыс. и в 1991 г. – 87 тыс. Бум малого и среднего предпринимательства был обусловлен рядом факторов:

- ростом научно-технического прогресса и образованием венчурных (рисковых) компаний, основанных на новых новаторских изобретениях. В США в малых и средних фирмах рождается в 2,5 раза больше новых идей, чем в крупных;
- созданием многих высокопроизводительных машин и оборудования, которые ориентированы на индивидуальное использование и выпуск продукции малыми партиями;
- ориентацией малых и средних фирм на поставку частей, узлов и деталей для крупных компаний на основе контрактных и субподрядных отношений.

ТАБЛИЦА

Значение МСП в экономике развитых стран (по данным за 1997 г.)

Страны	Количество МСП, тыс.	Количество МСП на тысячу жителей	Доля работающих в МСП в общей численности занятых, %	Доля МСП в ВВП страны, %
США	19 300	74	54	50–52
Япония	6 450	50	78	52–55
Страны ЕС	15 770	45	72	63–67
Великобритания	2 630	46	49	50–53
Германия	2 290	37	46	50–54
Италия	3 920	68	73	57–60
Франция	1 980	35	54	55–62
Россия	836	6	10	10–11

Примечание. В таблице приведены данные в соответствии с национальными стандартами каждой страны. В РФ малым считается предприятие с числом занятых до 200 человек. Общественный совет по малому предпринимательству при председателе Совета Федерации. *Источник.* Составлено на основе: «Финансовые известия», 1998, № 25, 9. IV.

Согласно подсчетам Администрации малого бизнеса США (Small Business Administration – SBA) из 19 млн фирм на долю малых фирм приходится 98% всех американских фирм. Эти предприятия выпускают около половины национального продукта и предоставляют рабочие места половине рабочих страны. Примерно 20% всех работающих – это индивидуальные предприниматели и 80% работают на другие фирмы в качестве субпоставщиков. Подсчитано, что в США каждая крупная производственная фирма имеет в среднем 500 мелких фирм – субпоставщиков и до 3 тыс. розничных торговцев. Доля малых фирм в отраслях хозяйства в США неодинакова. Наибольший удельный вес малые предприятия составляют в оптовой торговле (82% от всех предприятий), в строительстве (81%), в розничной торговле (62%), в предоставлении услуг (77%). В отраслях промышленности доля малых предприятий составляет: в горнодобывающей – 56%, в обрабатывающей – 30%. В области финансов, страхования и недвижимости на долю малых предприятий приходится 46%; в транспортных и коммунальных услугах – 32%. Малые фирмы обеспечивают создание и освоение около половины всех научно-технических нововведений в США. Доля малых предприятий в общих объемах инвестиций, добавленной стоимости и обороне колеблется от 20 до 60%.

В экономике Японии больше, чем в любой другой развитой стране, имеет значение малое предпринимательство. Здесь функционирует 6,5 млн малых и средних предприятий, составляющих 90% общего числа предприятий, на которых занято около 40 млн человек или около 80% от общего числа

занятых. На долю малых и средних предприятий приходится около 55% оборота промышленной продукции и 60% всего объема промышленного производства. Малые предприятия занимают господствующее положение в обувной, швейной, галантерейной, фармацевтической промышленности, производстве комплектующих изделий и конструкций, строительстве, сфере услуг (включая техническое обслуживание машин и оборудования).

Что касается стран ЕС, то в 1995 г. в них насчитывалось свыше 16 млн. малых и средних предприятий (без сельскохозяйственных), что составляло 99,8% общего числа действовавших предприятий. На них было занято 66% всех работающих. Наибольшее число малых и средних предприятий – в Италии, Великобритании, Германии. Высокая доля малых предприятий в общей численности занятых – в Греции, Испании, Ирландии, Италии, Португалии. Вместе с тем необходимо отметить, что из общего числа 16 млн предприятий 14,8 млн представляют собой очень мелкие семейные предприятия с числом занятых до 10 человек и 35 тыс. – это мелкие предприятия с числом занятых свыше 250 человек. На очень мелких предприятиях работают 32 млн человек из 99,6 млн человек общей численности занятых на всех предприятиях стран-членов ЕС или примерно столько же, сколько на крупных предприятиях (33,5 млн чел.).

ТАБЛИЦА

Численность малых и средних предприятий в странах ЕС (1995 г.)

Число предприятий, тыс.		Доля малых предприятий в общей занятости, %
Всего	16 005	66,1
В том числе:		
Италия	3 345	78,9
Германия	2 670	59,6
Великобритания	2 560	57,8
Испания	2 200	81,3
Франция	1 965	63,5
Греция	705	85,2
Португалия	594	77,3
Бельгия	410	56,4
Швеция	403	66,1
Нидерланды	390	60,6
Финляндия	340	57,8
Австрия	160	67,0
Дания	150	72,3
Ирландия	98	79,4
Люксембург	15	71,0

В промышленности стран ЕС малые предприятия обеспечивают лишь 16% рабочих мест, в то время как на крупных предприятиях работает около 45% занятых. Малые и средние предприятия получили наибольшее распространение в таких отраслях, как машиностроение, химическая промышленность, легкая индустрия, деревообработка, производство продовольственной продукции, предоставление услуг. В сельском хозяйстве стран ЕС насчитывается 7,8 млн малых предприятий, из которых 97% приходится на предприятия с числом занятых менее 100 человек. Наибольшее количество (56,9%) падает на очень мелкие предприятия семейного типа, в которых работает до 5 человек. Этот показатель существенно выше в Португалии (70%), Италии (77%), Греции (76%).

Сфера услуг в странах ЕС насчитывает 6,3 млн предприятий, или 20% общего числа всех предприятий (30 млн) и 40% числа предприятий (без сельскохозяйственных). Здесь занято 28 млн человек по сравнению с 99,6 млн человек на всех предприятиях (без сельскохозяйственных). На малых предприятиях в сфере услуг во всех странах ЕС занято 22,4 млн человек или 80% всех занятых. На малых предприятиях (без сельскохозяйственных) работают 66,6 млн человек из 99,6 млн всех занятых, или 66%. Сфера услуг охватывает оптовую и розничную торговлю, гостиничный и ресторанный бизнес. Значительную роль играют малые предприятия в строительстве, в банковском, финансовом, страховом секторах услуг, которые действуют на местных рынках. Важное значение приобрели малые предприятия и в предоставлении торгово-посреднических услуг.

Малое предпринимательство в странах ЕС создало своей деятельностью в 1995 г. 70% совокупного ВВП всего Европейского Союза (в 1998 г. – 66%).

Так, во Франции мелкие и средние предприятия составляют 99,9% общего количества фирм, производят более половины ВВП, осуществляют 50% инвестиций, на них работает 75% общей численности занятых. В этой стране к малым предприятиям в промышленности относятся предприятия с числом занятых не более 500 человек или годовым оборотом, не превышающим 200 млн фр. В сельском хозяйстве малыми предприятиями считаются те, на которых число занятых не более 200 человек.

Мелкие и средние предприятия не являются уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой особую модель со специфическими чертами и законами развития. Для них характерны особенности в управлении и используемых экономических методах. Их можно свести к следующим:

- высокая степень централизации и персонализации управления. Руководитель-собственник сосредоточивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств;
- отсутствие системы стратегического управления. Руководитель предприятия занят решением задач текущего оперативного управления и не в состоянии заниматься средне- и долгосрочными планами развития предприятия;
- слабое развитие системы информационного обеспечения, в частности информации о внешних рынках, научно-технических достижениях, системах помощи;
- высокая зависимость от внешней среды: банков, крупных предприятий, государственной администрации, научных лабораторий, консультационных фирм;
- дефицит финансовых ресурсов – как собственных, так и заемных.

Вместе с тем малому бизнесу присущи: быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях.

Углубление специализации в производственной сфере приводит к тому, что предприятия с небольшим числом занятых и малым (относительно) объемом товарооборота становятся составными звеньями технологической цепочки крупных компаний. В сотрудничестве с ТНК малые предприятия, выступая в качестве субпоставщиков, выполняют узкоспециализированные виды деятельности: венчурные разработки, производство компонентов и мелкосерийной продукции.

С появлением качественно новой техники, основанной на широком применении микросхем, стало возможным за счет ускорения переналадки оборудования перейти к выпуску продукции небольшими сериями, непрерывно обновляя ее номенклатуру. Для крупных предприятий становится более выгодным передавать малым предприятиям часть заказов на мелкосерийную продукцию, специальные модули или завершающие операции по сборке. Используя лизинг, малые предприятия обеспечивают себя современным оборудованием. На основе субконтрактов они получают доступ к технической документации по новейшим разработкам, к рабочим чертежам, производственным ресурсам крупных предприятий.

Малый бизнес пользуется рыночными преимуществами благодаря своей мобильности в поиске сегментов рынка и рыночных ниш, удовлетворяя новые и индивидуальные запросы потребителей. Это относится прежде всего к продукции потребительского назначения, отличающейся оригинальностью, удобством пользования, новизной.

Как показывает опыт государств с развитой рыночной экономикой, малый бизнес:

- способствует повышению эффективности производства, является дополнительным источником конкуренции;
- создает предпосылки для последующего развития малых предприятий в средние и крупные компании;
- способствует внедрению новых технологий, новых изделий;
- косвенным образом стимулирует повышение эффективности производства крупных компаний;
- способствует освоению новых рынков, которые крупные компании считают недостаточно емкими, и тем самым расширяет ассортимент потребительских товаров;
- содействует росту занятости населения и защите окружающей среды.

По характеру хозяйственной деятельности и месту в предпринимательской структуре малые предприятия можно классифицировать следующим образом:

- *специализированные предприятия*, ориентирующиеся на удовлетворение конкретных

потребностей рынка или его сегмента, занимающие определенную нишу и имеющие свою долю рынка по выпуску определенных видов изделий;

- *предприятия, выпускающие продукцию по лицензиям*, приобретаемым у крупных фирм. Они связаны условиями лицензионного соглашения в отношении объема выпуска лицензируемой продукции, ее реализации на определенной территории, а также в отношении цен и условий конкуренции с продукцией лицензиара. В 90-е годы на долю малого бизнеса приходилось до 50% общего числа лицензионных соглашений;
- *предприятия-субпоставщики и субподрядчики* крупных компаний. Они могут быть как пионерами в разработке и производстве определенной готовой продукции или полуфабрикатов, так и поставщиками специализированной продукции – комплектующих деталей и узлов, полуфабрикатов на основе заказов или на условиях контрактных отношений с крупными фирмами. Например, компании «Дженерал моторе», «Форд», «ИБМ» имеют в качестве субпоставщиков 40–60 тыс. малых фирм, «Дженерал электрик» – 30 тыс., поставляющих им узлы, детали, упаковку. У компании «Сименс» (Германия) насчитывается 50 тыс. малых фирм – субпоставщиков. Компания «ФИАТ» (Италия) имеет только в районе Турина более 16 тыс. малых фирм-субпоставщиков;
- *предприятия, осуществляющие свою деятельность на основе франчайзинга* – контрактных отношений, предполагающих предоставление крупной фирмой финансовой и технической помощи малым предприятиям на условиях оплаты, составляющей от 2 до 10% их оборота;
- *венчурные компании*, занимающиеся научно-техническими разработками и реализующие свои изобретения и другие результаты деятельности крупным фирмам для внедрения их в производство. Обычно венчурные компании занимаются поиском идей, разработкой инновационной концепции и созданием прототипа изделия, а крупные фирмы проводят испытания изделия и организацию серийного выпуска. Венчурные фирмы в современной экономике играют весьма важную роль. Их узкая специализация позволяет им снижать удельные затраты на решение определенных технических задач. Малые инновационные фирмы обладают большей гибкостью по сравнению с крупными структурами, могут оперативно реагировать на требования потребителей на рынке;
- *объединения малых предприятий* в форме консорциумов, союзов типа синдикатов с целью распределения функций внутри объединения для повышения конкурентоспособности конечной продукции на рынке. Предприятия в таких объединениях сохраняют свою юридическую самостоятельность. Наибольшее развитие эта форма получила в Италии, где особое значение приобрели семейные предприятия.

Получило широкое распространение сотрудничество малых предприятий с крупными ТНК, когда последние принимают на себя на основе заключаемых договоров финансовые обязательства по завершению начатых малыми иностранными компаниями разработок и по их производственному освоению. Суммарный объем средств, предоставляемых ежегодно ТНК на развитие такого партнерства, составляет примерно 3–4 млрд долл. Сотрудничество с венчурными предприятиями представляет собой форму контактов с малым бизнесом в сфере НИОКР, которая в последующем обычно превращается в долгосрочное партнерство. ТНК практикуют сотрудничество одновременно с 30–40 малыми венчурными фирмами, что позволяет им получать доступ к разработкам принципиально новых видов промышленной продукции.

Малые предприятия играют важную роль в механизме саморегулирования рыночной экономики. Это обусловлено их тесными связями с крупным бизнесом как по линии субпоставок, так и по линии разработки нововведений. Серийное производство и организация сбыта нового продукта, требующие крупных капиталовложений, соответствующих производственных мощностей и ресурсов, не под силу малому бизнесу, и они передают их для внедрения крупным фирмам. Подсчитано, что малый бизнес США дал около 50% всех нововведений и большинство новейших технологий, которые определяют лицо современного научно-технического прогресса. Из 61 крупного открытия XX в. 48 были сделаны в малых и средних фирмах. Малые предприятия впервые разработали и внедрили: персональный компьютер, копировальную технику, крекинг нефти, шариковую ручку. По данным Национального научного фонда США в расчете на 1 доллар, вложенный в научно-исследовательские работы, малые предприятия дали в четыре раза больше новинок, чем средние, и в 24 раза больше, чем крупные корпорации. На одного сотрудника малого предприятия по статистике приходится в 2,5 раза больше инноваций, чем на работника крупного предприятия.

В рыночной экономике развитых стран предпринимательство построено на принципе кооперирования крупных и малых предприятий, причем крупные предприятия ориентируются не на подавление малого бизнеса, а наоборот, на взаимовыгодное сотрудничество с ним. Поэтому крупные и малые предприятия взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках. Если крупное производство ориентируется на массовый относительно однородный спрос, выпуск больших партий стандартной продукции, то малые предприятия функционируют на небольших сегментах рынка, в избранных ими нишах с ограниченной номенклатурой изделий. Рыночные ниши представляют собой рынки готовой продукции, прежде всего высокой технологии, которые образуются в тех случаях, когда спрос на определенном рынке не может быть удовлетворен крупным производством из-за малой емкости самого рынка либо из-за того, что производство не может достигнуть такого размера, при котором оно покрыло бы весь спрос на данном рынке. Тенденции современного производства и международной торговли способствуют возникновению подобных ниш.

Нарастает дифференциация и индивидуализация спроса. В сфере личного потребления все большую роль играют специфические потребности сравнительно небольших групп покупателей. Удовлетворять такой спрос могут только небольшие фирмы, так как для компаний-гигантов при выпуске многосерийной или даже заказной продукции это может быть малорентабельным. Если речь идет о расширяющемся рынке нового продукта, малая фирма может превратиться в крупную. Если спрос относительно стабилен, она может контролировать свою нишу в течение достаточно долгого времени, как например, в случае с производством медицинского оборудования фирмами Дании.

Для крупных предприятий необходимы и выгодны: емкий рынок со стабильным и продолжительным спросом; продукция массового производства, соответствующая требованиям рынка; аккумулятивное значительных финансовых средств; дешевая рабочая сила. Малые предприятия имеют возможность быстрее и лучше приспособляться к требованиям рынка и конкретных потребителей благодаря простоте управленческой структуры, обеспечивающей быстрое принятие решений, в том числе и по корректировке целей. Кроме того, себестоимость продукции в малых предприятиях ниже, чем в крупных, при более высоком качестве производимой продукции и услуг.

Малые предприятия и их техническое оснащение во многом зависят от крупных производственно-хозяйственных комплексов. По отношению к ним малые предприятия выступают в качестве поставщиков комплектующих изделий, что позволяет им использовать специализацию и кооперирование не только в области производства, но и в сфере сбыта продукции и ее технического обслуживания. Мелкие и средние предприятия – субподрядчики крупных компаний работают на основе подетальной, поузловой, модульной или иной специализации, где они достигают высоких результатов за счет эффекта технологического разделения труда. Они часто берут на себя выполнение одной-двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе осуществляется крупной компанией. В рамках технического сотрудничества крупные фирмы-заказчики, выпускающие дорогостоящую готовую продукцию на базе комплектующих изделий, предоставляют своим субпоставщикам-исполнителям в аренду помещения, первоначальные средства производства, поставляют им на льготных условиях сырье и материалы, обеспечивают реализацию большей части комплектующей продукции на своих сборочных заводах, дают разрешение на использование своей торговой марки.

Широкое распространение в сотрудничестве крупных и малых предприятий получила в современных условиях система контрактных отношений на основе франчайзинга. Ее суть состоит в том, что крупная фирма предоставляет малой фирме исключительное право использовать свой технологический опыт и знания, а также торговую марку. Крупная фирма обычно предоставляет также кредит на льготных условиях, оказывает различного рода консультационные услуги и сдает в аренду оборудование. Франчайзинг способствует освоению малыми фирмами новых технологий, расширению сферы малого бизнеса.

Особенностью малого бизнеса в развитых странах в современных условиях является его интеграция в производственные сети крупных промышленных структур. Организационными формами такой интеграции являются финансируемый лизинг, франчайзинг, долгосрочные контракты на поставки комплектующих изделий под определенные финансовые гарантии. Число мелких и средних предприятий, охваченных такой формой хозяйственных отношений, составило в США в конце 80-х годов 50 тыс. с объемом продаж 632 млрд долл. По оценкам оборот фирм на основе франчайзинга может возрасти к 2005 г. до 1 трлн долл.

Малые предприятия, окрепнув технологически и в финансовом отношении, обычно переходят в разряд средних предприятий. Именно субподрядные связи малых предприятий служат неперенным условием их последующего выхода на арену самостоятельной конкурентной деятельности. Не прошедшие этап субподрядной деятельности малые предприятия, напротив, не смогли подняться до высокого уровня механизации и выпуска продукции. Малые предприятия, будучи мобильными, легко перемещаются в перспективные ниши экономики. Они играют важную роль для решения проблем занятости и безработицы. Малые предприятия играют важную роль в региональной политике развитых стран, содействуя развитию промышленно отсталых регионов. Они организуются с целью разработки местных ресурсов, освоение которых крупными предприятиями является нерентабельным. Малые предприятия создаются с учетом местных традиций, с использованием новейших технологий и развитой информационной сети.

Применение компьютерной технологии значительно повышает эффективность малых предприятий. Компьютеризация предоставляет возможность малым предприятиям расширять свою деятельность при снижении накладных расходов. Несмотря на преимущества электронного бизнеса, в Европе только 51% малых фирм (к ним относят предприятия с числом работников до 100) имеет один или более ПК. Многие владельцы таких предприятий ссылаются на то, что они обладают слишком ограниченными техническими навыками и ресурсами (капиталом, опытом, временем) для применения новой технологии.

19.2. Цели и основные направления государственного регулирования и содействия развитию малого предпринимательства

Во всех странах с развитой рыночной экономикой осуществляется государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства. Для этого созданы специальные государственные организации, выражающие и защищающие интересы малого предпринимательства, следящие за выполнением намеченных правительственных программ. Государственная поддержка малого предпринимательства опирается на законодательную правовую и финансовую базу, а также на организационно-методическую систему и систему различных исследований.

Особый интерес государство проявляет к той части малого бизнеса, которая ведет интенсивную научно-производственную деятельность. С середины 70-х годов одной из важнейших задач государственного регулирования и содействия развитию малого бизнеса стала задача создания новейших технологий, которые требуют крупномасштабных, междисциплинарных исследований, и следовательно, больших затрат финансовых средств, которые малые предприятия самостоятельно осуществлять не в состоянии. Сами технологии и процесс их возникновения стали в современных условиях не менее важным объектом промышленной политики, чем отрасли и товарные рынки.

Государственное регулирование и содействие развитию малого предпринимательства имеет целью:

- создание правовых и организационных условий для роста деловой активности малых предприятий;
- реализацию экономической политики, включая научно-техническую, инновационную, инвестиционную, ценовую;
- реализацию налоговой и кредитно-финансовой политики для обеспечения эффективного развития малого бизнеса;
- оказание малым предприятиям содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- применение по отношению к малым предприятиям специальных мер поддержки с учетом особенностей каждой отрасли и региона, отдельных групп предпринимателей и видов деятельности: поощрение ремесел, сезонных работ, артельных и семейных форм организации деятельности;
- упрощение порядка регистрации и форм отчетности, сокращение перечня лицензируемых видов деятельности. Например, в США для открытия единоличной фирмы достаточно иметь разрешение (сертификат) от местных властей или властей штата и зарегистрировать торговое имя;
- снижение расходов по социальному страхованию.

Содействие развитию малого предпринимательства призвано обеспечить реализацию целей государственной политики регулирования, а именно:

- поддержание занятости, социально-экономической стабильности, роста общего благосостояния населения;

- интенсификацию инвестиционных процессов;
- стимулирование инноваций путем финансирования разработок новой продукции.

В странах с развитой рыночной экономикой государственная поддержка предпринимательства опирается на соответствующее законодательство. Во всех странах созданы специальные государственные организации, выражающие и защищающие интересы малого предпринимательства, следящие за выполнением намеченных правительственных программ. Получили распространение две формы государственной поддержки:

- законодательное установление долгосрочных программ развития малого бизнеса;
- включение малого бизнеса составной частью в государственные экономические и социальные программы.

В *США* малый бизнес институционально организован и интегрирован в государственные структуры через специальные комитеты Конгресса, Администрацию по делам малого бизнеса, систему региональных ассоциаций, инкубаторов малого бизнеса. В *Японии* регулирующая роль государства отражена в законах об основах политики по отношению к малым и средним предприятиям, содействии их модернизации, руководстве их деятельностью; в Законе о Центральном кооперативном банке для торговли и промышленности и ряде других. В *Великобритании* законодательно принят ряд программ, в частности, программа расширения бизнеса, предусматривающая меры по налоговой поддержке малого предпринимательства, и Программа гарантированного проекта, облегчающая малым фирмам доступ к банковским кредитам.

Государственное содействие развитию малого предпринимательства осуществляется по следующим основным направлениям:

- создание стабильных государственных и негосударственных источников ассигнований на поддержку малого бизнеса;
- использование рациональных механизмов контроля за расходованием выделенных средств;
- обеспечение деятельности контрольных и судебных органов по защите интересов малых предприятий;
- создание сети специализированных институтов, обеспечивающих реализацию государственной политики содействия малому предпринимательству, включающей: государственные органы власти; неправительственные объединения и организации; специализированные организации инфраструктуры; фонды, кредитные, страховые и гарантийные учреждения, технологические парки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны и полигоны, учебные, консультационные, информационные и обслуживающие структуры;
- осуществление прямого финансирования деятельности малых предприятий на основе специальных законов путем предоставления субсидий, дотаций, налоговых и инвестиционных льгот, компенсаций, выплат из фондов поддержки предпринимательства, размещения государственных заказов;
- разработка целевых программ государственной поддержки малого бизнеса на долгосрочную перспективу;
- оказание консультационной помощи предпринимателям; организация системы подготовки и переподготовки предпринимателей;
- предоставление малым предприятиям в аренду на льготных условиях помещений, оборудования, земельных участков.

19.2.1. Государственное финансирование малого бизнеса

Обеспеченность финансовыми ресурсами является наиболее острой проблемой, от решения которой в первую очередь зависит возможность существования и развития малых предприятий.

Формы государственной финансовой поддержки малого бизнеса разнообразны. Это:

- прямое субсидирование на основе бюджетного финансирования страховых фондов и фондов по страхованию риска;
- создание смешанных фондов поддержки с различными долями государственных и частных вкладов;
- выдача гарантий под обеспечение кредитов коммерческих банков малым предприятиям, т. е. предоставление коммерческим банкам гарантий возврата выданных средств;
- предоставление кредитов под льготные проценты;

- участие в капитале предприятия.

В Японии в 1998 г. на предоставление ссуд малым и средним предприятиям государством было выделено 23 трлн иен, с тем чтобы они могли избежать проблем, связанных с получением кредитов в обычных банковских учреждениях.

Система льготного налогообложения, хотя и имеет свои особенности в разных странах, в целом включает следующие положения:

- снижение ставки налога на прибыль компании в размере части капиталовложений в новое оборудование, строительство. В связи с высокой капиталоемкостью мелких предприятий обрабатывающей промышленности компании этих отраслей освобождаются от уплаты налога на ту часть их дохода, которая используется на приобретение нового оборудования, и в среднем составляет до 10% средств производства;
- снижение ставки налога на прибыль в размере части расходов на НИОКР;
- разрешение создавать за счет прибыли фонды специального назначения, не облагаемые налогом;
- обложение прибыли по заниженным налоговым ставкам;
- дифференцированный подход в обложении налогом на прибыль и подоходным налогом;
- создание необлагаемого налогом резерва;
- использование механизма ускоренной амортизации.

В ряде стран указанные льготы предусматриваются не для всех малых предприятий, а лишь для отдельных групп предприятий, расположенных в неблагоприятных регионах страны или относящихся к отдельным отраслям экономики. Налоговая политика во всех развитых странах предполагает установление для малого бизнеса льготного налога на прибыль. В Японии налог на прибыль для малых предприятий составляет 30% против 42% для всех остальных предприятий, в Великобритании – 25% против 35%, в Голландии – 40% против 50%. Аналогичные льготы существуют в Германии и во Франции.

Региональная политика в государственном регулировании малого предпринимательства носит избирательную направленность. Законодательство многих стран дифференцирует поддержку малого бизнеса исходя из уровня промышленного развития регионов. Не поощряется строительство новых предприятия в промышленно развитых регионах. Одновременно стимулируется их создание в депрессивных регионах с высоким уровнем безработицы. Так, большой опыт использования мер региональной политики накоплен в Греции. Применение этих мер регулируется специальными законами.

19.2.2. Содействие технологическому развитию малых и средних предприятий путем финансирования НИОКР

Государственная политика содействия технологическому развитию малых и средних предприятий (МСП) в странах Запада значительно активизировалась и сформировалась в качестве ведущего компонента общенациональной технологической политики. В реализации правительственных программ по укреплению технологического потенциала небольших фирм проявились новые тенденции:

- усилилось взаимодействие государства, общественных и частнопредпринимательских организаций в решении поставленных задач;
- расширены организационные и финансовые возможности непосредственного участия органов власти в реализации научно-технических планов МСП посредством специальных программ конкурсного отбора и последующего мониторинга перспективных проектов;
- существенное внимание стало уделяться формированию сети региональных центров по распространению технологических достижений и консультированию в связи с освоением новой техники;
- усилены программы технологического и более широкого производственно-технического обучения персонала малых и средних компаний.

В государственной технологической политике малый бизнес выходит на первый план начиная с 70-х годов. Это обусловлено высокой восприимчивостью малого бизнеса к НИОКР, его способностью создавать принципиально новые продукты и выходить с ними успешно на рынок. Поэтому поддержка НИОКР, проводимых малыми и средними предприятиями, становится одним из основных направлений государственной политики разных стран в отношении малого бизнеса. В США она ведется через Национальный научный фонд; во Франции – через Национальное агентство по содействию научным

исследованиям и Национальное агентство по внедрению изобретений; в Японии – через Национальную финансовую корпорацию, Корпорацию финансирования малого бизнеса, Корпорацию кредитов мелкому бизнесу.

В США Национальный научный фонд с 1973 г. провел ряд экспериментов по созданию инновационных центров и с 1977 г. осуществляет программу научно-исследовательского развития малых инновационных фирм (Small Business Innovative Business Research). На базе этой программы малая фирма и отдельные физические лица после прохождения конкурса могут получить 50 тыс. долл. на полгода для проведения начальных исследований по предложенному ими проекту. При успешном завершении этих исследований и обнаружении их перспективности для внедрения в производство участник, претендующий на финансовую помощь Национального научного фонда, получает субсидию в размере 500 тыс. долл. Фонд оказывает помощь фирме в получении рискованного капитала от крупных компаний. За период действия практики стимулирования новых технологических разработок малыми фирмами и отдельными инноваторами заявлено более 8800 проектов, из которых почти 1/10 претворена в жизнь.

Во Франции Национальное агентство по внедрению изобретений компенсирует малым предприятиям до 35% расходов на освоение новой техники и покрывает до 50% затрат на разработку новых продуктов и технологий. Доля затрат на НИОКР для малых предприятий составляла в начале 90-х годов 10% (70 млрд фр.) всех государственных расходов на НИОКР.

В Дании допускается предоставление беспроцентной ссуды сроком на три года, покрывающей от 50 до 75% затрат небольших фирм на проведение исследований. В случае неудачи проводимых НИОКР или неиспользования компанией их результатов, половина предоставленной ссуды списывается за счет бюджетных расходов государства.

Государственная финансовая поддержка НИОКР малого бизнеса осуществляется также в Великобритании, Германии, Швеции и Японии. В Швеции, например, разработки кредитуются под высокие проценты, но кредиты возвращаются только в случае успешного завершения НИОКР. В Японии разрабатываются программы распространения передовых технологий в различных районах страны. В мировых расходах на НИОКР на долю США в середине 80-х годов приходилось 12%, Японии – 30, Франции – 4,5%. Государственное финансирование НИОКР наиболее значительно в Японии. Важная особенность инновационной политики японского государства состоит в том, что оно создает финансовые стимулы для предприятий только на стадии научно-технического поиска, добиваясь на последующих этапах высокой результативности главным образом за счет рыночной конкуренции.

В странах ЕС финансирование крупных технологических программ осуществляется также из государственных средств, но в значительной степени – из общего бюджета. В известной технологической программе стран ЕС «ЭСПРИТ» (обновление информационной технологии) 60% общей стоимости выполняемых контрактов приходится на малый бизнес. В программе ЕС «ЭВРИКА» эта доля составляет 50%.

Наибольшее число инноваций в начале 80-х годов было в США, причем на долю крупных корпораций приходилось немногим более 40%. В последующие годы роль крупного капитала в научно-техническом переоснащении производства снизилась. В конце 80-х годов уже 90% новых технологий разрабатывалось малыми инновационными фирмами и индивидуальными изобретателями. Подсчитано, что на один доллар затрат небольшие наукоемкие фирмы получают в 24 раза больше нововведений, чем гигантские концерны.

Финансирование малых инновационных (венчурных) фирм в отличие от других типов инновационных предприятий, представленных крупными корпоративными структурами и государственно-общественными образованиями, осложняется следующими обстоятельствами:

- идеи, закладываемые в проекты, под которые создаются венчурные фирмы или с которыми они работают, как правило, первоначально не имеют технической и коммерческой апробации, т. е. реализация этих проектов связана с большим риском;
- общий стартовый объем инвестиций у венчурных компаний, как правило, выше, нежели у обычного малого предприятия;
- даже самые успешные проекты венчурных фирм начинают приносить прибыль со значительным временным лагом.

Эти обстоятельства во многом объясняют отношение банков к малому инновационному предпринимательству, а именно: предоставление банковских кредитов обычно сопровождается рядом условий, ограничивающих возможность предпринимателей маневрировать денежными средствами; за

кредиты устанавливаются значительные проценты.

Как показал опыт США и стран Западной Европы, для превращения венчурного капитала в инструмент финансирования инновационных проектов необходим ряд предпосылок:

- развитая технологическая среда, способная генерировать и распространять инновации;
- активная конкурентная среда, стимулирующая внедрение инноваций в производство и на рынок;
- благоприятные законодательные и налоговые условия, гарантирующие безопасность и доходность венчурных вложений.

19.3. Государственное содействие развитию внешнеэкономической деятельности малых предприятий

Государственное содействие развитию внешнеэкономической деятельности малых предприятий в развитых странах Запада осуществляется в рамках программ поддержки малого бизнеса и включает следующие меры:

- предоставление финансовых и налоговых льгот для фирм, работающих на экспорт;
- предоставление гарантий предприятиям, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность;
- создание информационных сетей и предоставление информации о рынках сбыта товаров и услуг, о состоянии конъюнктуры рынков;
- предоставление консультаций по организации и проведению экспортных операций.

В общепринятой мировой практике экспортируемые товары освобождаются от налога на добавленную стоимость. Во Франции это освобождение распространяется и на товары, используемые для выпуска экспортной продукции. Важным средством поддержки экспортеров является предоставление им таможенных льгот. Ввозимые в страну товары, применяемые в производстве экспортной продукции, освобождаются от уплаты импортных таможенных пошлин. Эти меры стимулируют любую производственную и экспортную деятельность независимо от масштабов производства и экспорта. Однако стимулирование экспорта малых фирм имеет специфику, так как, во-первых, особенности их деятельности таковы, что им нередко требуются дополнительные меры поддержки сверх тех, которые нужны всем экспортерам, и во-вторых, необходимо обеспечить адресность поощрения, т. е. следить за тем, чтобы крупные компании не получали государственную помощь, предназначенную мелким фирмам.

Конкретными способами поддержки экспорта малых и средних предприятий, помимо перечисленных, являются:

- содействие инновационной деятельности, ориентированной на создание продукции, предназначенной на экспорт;
- кредитование экспорта малых предприятий;
- страхование экспорта;
- предоставление малым предприятиям консультационных услуг;
- обучение кадров малых предприятий в области внешнеэкономической деятельности;
- популяризация опыта малых и средних предприятий, достигших успехов в области экспорта.

При выборе между кредитованием и субсидированием малых предприятий-экспортеров предпочтение в развитых странах отдается кредитованию. Субсидирование экспорта в мировой практике рассматривается как мера, которая может препятствовать развитию международной торговли.

Кредитование экспорта малых и средних предприятий занимает одно из важнейших мест в механизме его стимулирования. В США на эти цели ежегодно, начиная с 1979 г., выделяется определенная сумма. Краткосрочные кредиты по внешнеторговым операциям выдает Экспортно-импортный банк. В Англии государство оплачивает 50% всех затрат малых фирм по созданию сбытовых контор за границей и установлению первых контактов с потребителями. Во Франции кредитная политика также поощряет экспортеров из числа малых фирм. Получила распространение практика кредитования экспортеров на стадии изготовления продукции независимо от наличия твердых заказов из-за границы. Практикуется предоставление постоянно возобновляемых (револьверных) кредитов, причем расширяется выдача таких кредитов для создания товарных запасов под будущие заказы. В отношении малых предприятий практикуется предоставление кредита только поставщику (а не покупателю).

Кредитование экспортной деятельности сопровождается во всех развитых странах строгим контролем за их целевым использованием. Для осуществления экспортного кредитования и

предоставления гарантий по экспортным кредитам во всех развитых странах были созданы специальные структуры или фонды.

Во *Франции* на основе плана Кодекса (CODEX Scheme) предоставляется помощь малым предприятиям для внедрения на иностранные рынки путем организации дочерних фирм, совместных предприятий и др. Кредит выдается сроком на 5 лет. Кроме того, действуют специальные фонды содействия внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий: 1) Фонд гарантии экспорта (Export Guarantee Fund); 2) Фонд гарантий международного развития (Guarantee Fund for the International Development); 3) Фонд гарантий ПЕКО (Guarantee Fund PECO).

В *Италии* кредитованием малых и средних предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, занимаются:

1) Медиокредито (Central Institute for Medium – term Credits), предоставляющий итальянским фирмам, осваивающим внешние рынки за пределами ЕС, покрытие 80% инвестиций;

2) Институт страхования (National Insurance Institute), осуществляющий через специальную секцию страхования экспорта (Special Section for Insurance of Export Credits) страхование от экономических и коммерческих рисков. Максимальное покрытие рисков составляет 90% для контрактов по снабжению и 95% – по финансовым кредитам;

3) Итальянская компания по иностранным совместным предприятиям (Italian Company for Foreign Joint-Ventures), оказывающая поддержку итальянским малым и средним предприятиям для участия в иностранных совместных предприятиях.

В *Дании* кредитование и страхование экспортных операций осуществляет Совет по кредитованию экспорта (Export Credit Council). Гарантии выдаются: 1) фирмам с числом занятых до 50 человек, начинающим внешнеэкономическую деятельность; 2) фирмам, заключающим крупные экспортные сделки с развивающимися странами; 3) фирмам, осуществляющим экспорт в Центральную и Восточную Европу.

В *Греции* Фонд кредитования и страхования экспорта (Fund of the Export Credit Insurance Organization) занимается покрытием инвестиционных рисков греческих компаний за рубежом.

В *Ирландии* содействием развитию экспорта и международной деятельности малых предприятий занимается Торговый отдел Ирландии (Irish Trade Board). Из 2500 малых и средних предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, 1200 работают на экспорт.

В *Испании* Институт малых и средних предприятий осуществляет поддержку малого предпринимательства. Основным государственным финансовым учреждением является институт государственного кредитования.

Наряду с государственным кредитованием серьезную поддержку малому бизнесу оказывает *система государственного страхования экспортных кредитов*. Для малого бизнеса имеет важное значение совершенствование различных форм государственного страхования. Это обусловлено тем, что частные страховые фирмы с настороженностью относятся к малым предприятиям, рассматривая их как источник повышенного риска. Для этого создаются страховые фонды как на федеральном уровне, так и на местном. В развитых странах Запада сложился и действует весьма эффективный механизм страхования экспортеров от производственных, транспортных, имущественных рисков, рисков неплатежа, валютных, технических, а также политических рисков.

Страхование осуществляют специальные государственные учреждения, частные страховые компании из средств государственного бюджета или смешанные частно-государственные компании. Государство, например, берет на себя убытки в случае неудачи сделки по одной из вышеупомянутых причин, а потери экспортера покрываются на 80–95%. Поскольку государство взяло риск на себя, коммерческие банки могут предоставлять экспортеру льготные кредиты. В США Ассоциация страхования экспортных кредитов самостоятельно несет ответственность за сделки до 130 тыс. долл., а выше данной суммы – совместно с Экспортно-импортным банком. Французская компания по страхованию внешней торговли (КОФАСЕ) страхует кредиты малым предприятиям по упрощенной процедуре. При этом фирмам, впервые выходящим на внешний рынок, она компенсирует в случае неудачи 75% всех связанных с этим расходов.

Большое значение в развитых странах Запада придается снабжению малых предприятий информацией о внешних рынках. Национальные информационные системы, предоставляющие сведения внешнеэкономического характера, имеются, в частности, в Великобритании, Франции, Японии. Так, Французский центр внешней торговли оказывает экспортерам помощь:

- в получении информации в банках данных о зарубежных рынках и возможных сделках; в центрах

экономической, коммерческой и отраслевой информации; в библиотеке и специализированных изданиях; в специализированных справочных службах;

- в изучении рынка – ознакомительные поездки и технические конференции; тестирование продукции; прием иностранных покупателей;
- персонализированную помощь – в выборе рынка, ознакомлении с ним, проведении специальных исследований по данному рынку или товару.

Центр предоставляет обширную экономическую информацию бесплатно, хотя некоторые его услуги требуют оплаты.

Администрация международной торговли при министерстве торговли США и ее региональные службы предоставляют консультации, разрабатывают программы выхода небольших компаний на внешний рынок и другие платные услуги.

В связи с наличием обширной информации об иностранных рынках у небольших фирм-экспортеров возникают трудности с ее обработкой и использованием.

Например, Французский центр внешней торговли предоставляет экспортерам полный набор сведений о внешних рынках, однако малый бизнес ввиду неподготовленности проявляет к ним недостаточный интерес. Для оказания действенной помощи малым предприятиям используется адресная информация, предоставляемая бесплатно экспортерам: о спросе на продукцию конкретного экспортера на внешнем рынке; о конъюнктуре рынка этой продукции, об условиях финансовой поддержки экспорта; о правилах оформления экспортных документов; о правилах импортного регулирования страны – потенциального покупателя продукции; об особенностях законодательства этой страны, имеющих значение для сделки; о предстоящих выставках, ярмарках и иных международных торговых мероприятиях (касающихся его продукции); о возможностях обмена опытом внешнеэкономической деятельности и обучения такой деятельности.

Для эффективного использования малым бизнесом информации о внешних рынках силами информационных центров за государственный счет организуются и оплачиваются такие широко используемые в мировой практике формы, как семинары и конференции экспортеров, курсы по обучению экспортной деятельности. В некоторых странах проводятся конкурсы экспортеров, присуждаются премии за особые достижения в этой области.

В США одним из наиболее эффективных способов подготовки малого бизнеса к проведению экспортно-импортных и финансовых операций стали «инкубаторы бизнеса», число которых быстро увеличивается. «Инкубатор бизнеса» размещается в многоэтажном здании, каждому привлеченному к переподготовке малому предприятию отводится специальное помещение (2 – 3 кабинета), оснащенное современной компьютерной техникой и средствами связи, где оно обеспечивается из единого центра консультациями по самым различным вопросам коммерческой, в том числе внешнеэкономической, деятельности, маркетингу, международному менеджменту, рекламе, дизайну, патентному праву, работе с банками и т. д.

Благодаря программе «Экспортируй сегодня» процесс выхода американских МСП на внешний рынок ускорился. В отдельные годы количество МСП, подключающихся к экспортной деятельности, достигает 3 тыс. И хотя в целом американский экспорт в значительной степени (примерно на 85%) остается в руках крупных корпораций, важную роль в нем играют мелкие субподрядчики. Типичным в этом отношении является крупный американский экспортер – компания «ИБМ», на которую работают тысячи мелких изготовителей комплектующих изделий.

Малые предприятия принимают активное участие в процессе международной интеграции в следующих формах:

- наднациональных союзов малых предприятий: лицензионных отношений, совместных предприятий; совместного выполнения контрактов; проведения единой сбытовой политики; совместного проведения научных исследований;
- субподрядного сотрудничества с крупными ТНК;
- международных альянсов или сетей малых предприятий;
- международных венчуров.

В мировой практике получили широкое распространение такие формы выхода малых предприятий на внешние рынки, как использование специализированных внешнеторговых и сбытовых компаний крупных фирм. Государственная политика в этой области направлена на оказание содействия небольшим компаниям в реализации подобных форм выхода на внешние рынки. Большую помощь малому предпринимательству оказывает государственная поддержка объединений предпринимателей и

сотрудничество с ними в вопросах защиты интересов небольших предприятий при их выходе на внешние рынки.

Практически во всех странах проблема содействия участию малого бизнеса во внешней торговле решается на основе двух общенациональных программ: развития экспорта и оказания помощи малым предприятиям. В промышленном экспорте развитых стран доля продукции, вывозимой малыми и средними предприятиями, составляет примерно одну треть всего экспорта. В Германии на долю малых предприятий в экспорте приходится 27%, в Италии – 31, во Франции – 25, в Бельгии, Нидерландах – 35–40, Ирландии – 56%. В США доля МСП в общем экспорте составляет 15%, в Японии – 13%.

В производстве экспортной продукции на долю малых предприятий приходится во Франции 28%, в Греции – 60, в Ирландии – 25%. В Бельгии из общего числа малых предприятий 52% занимаются внешнеэкономической деятельностью. Доля малых предприятий Франции, Швейцарии, США и Японии составляет 50% всех экспортных лицензионных сделок.

Роль МСП в экспорте не ограничивается непосредственным вывозом только собственной готовой продукции и собственного капитала. Значительным вкладом МСП является участие их своими комплектующими изделиями в выпуске конечной продукции, экспортируемой другими предприятиями, с которыми они находятся в отношениях субподряда. С учетом такого участия МСП в формировании внешнеторговых поставок их доля в стоимости экспортных товаров резко возрастает: до 60% в Италии, 68% во Франции и 56% в Японии. Важно учитывать при этом и товарную структуру экспорта малых и средних предприятий. В отдельных странах, например в Германии, на МСП приходится более 50% вывоза машиностроительной продукции. В Японии на экспорт идет большая часть производства строительных материалов, керамики, металлоизделий, продукции станкостроения и точного машиностроения, текстильного и швейного производства, выпуска пушно-меховых изделий, пластмассовых изделий, печатной продукции, мебели, а также канцелярских товаров, спортивного инвентаря, музыкальных инструментов и др., во всех этих отраслях преобладает малый бизнес.

Экспортной деятельности МСП способствует их специализация в области технически сложной и преимущественно новой продукции, где они добиваются высокой конкурентоспособности выпускаемых товаров на внутреннем, а также на внешнем рынках. Экспортная квота технически сложной продукции, выпускаемой МСП или с их участием, достаточно высока во Франции, где она по продукции машиностроения и промышленного оборудования составляет 25%, по авиаракетной технике – более 1/3.

Значение малых и средних предприятий в развитии международного товарообмена состоит в насыщении мировых рынков новой продукцией широкого потребления, в том числе наукоемкой. Именно организованная конкуренция предпринимательства на внутреннем рынке позволила Японии добиться огромных успехов в микроэлектронике, роботизации, биотехнологии и выйти в этих областях на второе место среди ведущих стран. В частности, доля Японии на мировом рынке технологий составляет (по данным за 1989 г.) 15% по сравнению с 20% США, 13% – доля Германии, 7 – Англии, 7 – Франции, 3,5% – Италии.

Во Франции, по данным на 1990 г., более 1080 малых и средних компаний реализовали на внешнем рынке в среднем до 30% своей продукции. Свыше половины из них продавали на внешнем рынке большую часть своей продукции, а у 44 предприятий доля экспортируемой продукции превысила 90%. Совокупный экспорт всех МСП составил в 1990 г. 7% национального экспорта промышленной продукции.

Важно отметить, что не все из этих МСП являются национальными; 21% ведущих малых фирм – экспортеров Франции – это либо полностью иностранные компании, либо компании с частичным участием французского капитала. Их удельный вес в совокупном экспорте МСП достигает 30%. Участие иностранного капитала было особенно велико в производстве оборудования (100 фирм из 1084), а также в выпуске комплектующих изделий и узлов, входящих в состав экспортной готовой продукции. В общем объеме экспорта французских МСП 40% составляют продажи продовольствия и потребительских товаров. МСП участвуют в общем экспорте Франции, в основном поставляя крупным производителям готовых изделий промежуточную продукцию. В экспортном производстве базовых химикатов их участие составляет 35%, авиа и судостроении – 27, цветной металлургии – 23, в производстве бытового оборудования – 23%.

В Англии место МСП во внешнеэкономической деятельности английского бизнеса довольно скромное: на них приходится не более 10% национального экспорта. Это объясняется тем, что несмотря на усиление внимания к монополизации рынка и начавшуюся в конце 80-х годов структурно-технологическую перестройку МСП, общий уровень их производственного аппарата еще заметно

уступает немецким и японским конкурентам на внешнем рынке.

В Японии процесс подготовки МСП к выходу на внешний рынок стал развиваться раньше, чем в других странах. Начавшаяся еще в 50-е годы интернационализация японской экономики проходила почти исключительно на базе технологического переоснащения крупных корпораций. В этот период японские МСП-экспортеры оказались в чрезвычайно трудных условиях. В 70-е годы доля продукции, производимой МСП, в общем объеме японского экспорта уменьшилась. По линии импорта конкуренция со стороны новых индустриальных стран Азии быстро возростала, вызывая заметные изменения в структуре производства малых и средних предприятий. Японские МСП предпринимали в этот период большие усилия, чтобы, опираясь на поддержку государственной экономической политики, повысить эффективность производства и сделать цены более конкурентоспособными. Это способствовало усилению их производственного аппарата. Некоторые фирмы стали переходить на новые изделия и высококачественную продукцию. Другие – поменяли основное направление своей деятельности и перешли в новые отрасли промышленности. Однако определенная часть МСП была вынуждена прекратить экспорт и стала работать на потребности внутреннего рынка. Одновременно те японские МСП, которым удалось технологически обновить свой производственный аппарат, начали перестраиваться на вывоз капитала за границу.

Японские экспортеры-МСП в этот период испытывали большие затруднения в получении зарубежной информации и обеспечении квалифицированной рабочей силой, способной освоить новые технологические процессы. Им на помощь пришла государственная поддержка, которая стала постоянной и последовательной. В отличие от других стран Японии удалось расширить выход МСП на внешний рынок в форме вывоза производственного капитала. 40% зарубежных инвестиций японских компаний делается сегодня мелкими и средними предприятиями Японии. Они играют важнейшую роль в вывозе капитала. Зарубежные инвестиции крупных фирм Японии также осуществляются через мелких субподрядчиков.

Литература

- Савченко В.Е.* Современное предпринимательство. Экономические и организационные основы. Проблемы формирования и регулирования. – М.: Экономика, 1997.
- Мессенгиссер М.* Экономическая сущность предпринимательства. – М.: Наука, 1998.
- Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. Учебник для вузов. – М.: Норма-Инфра. – М, 2000.
- Бусыгин А.В.* Предпринимательство. Основной курс. – М.: Инфра-М, 1997.
- Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. Учебник / Под ред. Ю.М. Осипова. – М.: БЕК, 1996.
- Курс предпринимательства / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара – М.: ЮНИТИ, 1997.
- Предпринимательство. Сборник научных трудов. – СПб.: 1996.
- Хоскинг А.* Курс предпринимательства. – М.: Международные отношения, 1993.
- Львов Ю.А.* Основы экономики и организации бизнеса.– СПб.: Формика, 1992.
- Теоретические основы системы хозяйствования. Сборник научных трудов; выпуск 4. – М.: Московский государственный социальный университет, 1997.
- Предпринимательство / Под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ, 1999.
- Предпринимательское (хозяйственное) право. Том 1 / Учебник под ред. О.М. Олейника. – М.: Юристъ, 1999.
- Жилинский С.Э.* Предпринимательское право. – М.: Норма-Инфра-М, 2000.
- Трайнев В.А. и др.* Стратегия и тактика предпринимательской деятельности в отечественной и зарубежной практике.– М., 1995.
- Право / Под ред. Н.А. Тепловой, М.В. Малинкович. – 2-е изд. – М.: Закон и право. ЮНИТИ, 1998.
- Богуславский М.М.* Международное экономическое право.– М.: Юристъ, 1986.
- Розенберг М.Г.* Международный договор и иностранное право. – М.: Статут, 1998.
- Щетинин В.Д.* Международные экономические отношения. Курс лекций. – М.: 1996.
- Назаренко В.М., Назаренко К.С.* Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
- Звонова Е.А.* Международное внешнее финансирование в современной экономике. – М.: Экономика, 2000.
- Белов А.П.* Международное предпринимательское право. – М.: Юстицинформ, 2001.

- Гынельк А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. Европейское право. Учебник для вузов / Под рук. Л.М. Энтина – М.: Норма-Инфра-М, 2000.
- Топорнин Б.Н. Европейское право. Учебник. – М.: Юристъ, 1999.
- Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Е.А. Васильева – М.: Международные отношения, 1993.
- Богатых Е. Гражданское и торговое право. Ч. I. – М.; 1996.
- Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах Запада: США, Великобритания, Франция, Германия. – М.: Логос, 1998.
- Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. – М.; МГУ, Инфра-М, 1997.
- Государственное регулирование рыночной экономики. Учебник / Под ред. В.И. Кушлина, Н.А. Волгина. – М.: Экономика, 2000.
- Шамхалов Ф. Государство и экономика. Основы взаимодействия. Учебник. – М.: Экономика 2000.
- Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2000.
- Боботов С.В., Жигачев И.Ю. Введение в правовую систему США. – М.: Норма, 1997.
- Шумилов В.М. Введение в правовую систему ФРГ. – М.: ВАВТ, 2001.
- Государственное регулирование экономики / Под ред. Петрова А.Н.; Ч. I. СПб., 1999.
- Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики. – М.: Бек, 1997.
- Эффективность государственного управления. – М.: Консалтбанкир, 1998.
- Отчет о мировом развитии 1997. Государство в меняющемся мире. – М.: Агентство экономической информации «Прайм-ТАСС», 1997.
- Качалин В.В. Регулирование и дерегулирование – два направления в антимонопольной стратегии США // МЭ и МО, 1997, № 6.
- Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Дж.А. Международные сделки. – М.: Логос, 1996.
- Правила рынка / Под рук. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
- Международная торговля / Под ред. М.А. Гольцберга. – М.: Бином, 1994.
- Даниелс Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес. – М.: Дело, 1994.
- Шмиттгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. – М.: Юридическая литература, 1993.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1993.
- Барчук И.Д. Америка: рыночная экономика и образ жизни. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001.
- Дамари Рой, Введение в бизнес // Маркетинг, специальный выпуск № 2, 1994.
- Юданов А.Ю. Фирма и рынок. – М.: Знание, 1990.
- Сажин А.Ф., Смирнова Е.Е. Институты рынка. – М.: БЕК, 1998.
- Петюх В.Н. Рыночная экономика. Настольная книга делового человека. – Киев: Урожай, 1995.
- Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: Инфра-М, 1997.
- Долан Эд.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. – М.: 1996.
- Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика (стратегия рыночного поведения). – М.: Гном-пресс, 1998.
- Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. – М.: Квадрат, 1991.
- Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. – М.: 1992.
- Шреплер Х.-А. Международные экономические организации. Справочник. – М.: МО, 1998.
- Пушкарев И.С. Международно-правовые вопросы деятельности форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. – М.: Издательство Российского университета дружбы народов, 2000.
- Никиперов Г.И. Административное право США. – М.: Наука, 1977.
- Основы политической системы США. Учебное пособие / Под ред. Л.П. Вишневской. – М.: МГИМО, 1999.
- Спандарьян В.Б. Деловая Япония. – М.: Мысль, 1991.
- Турнер Г. Политика государства и правовое обеспечение хозяйственной деятельности в ФРГ // ПТПУ, 1995, № 4.
- Сыроедова О.Н. Акционерное право США и России. Сравнительный анализ. – М.: СПАРК, 1996.
- Бакшинская В.Ю. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 1997.

- Горбунов А.Р. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом. – М.: Анкил, 2000.
- Налоговые системы зарубежных стран / Под ред. В.Г. Князева. – М.: 1997.
- Дернберг Р.А. Международное налогообложение. – М.: Юнити, 1997.
- Никитин С., Никитин А. Налог на прибыль: опыт развитых стран // МЭ и МО, 1998, № 3.
- Ершалева Н.Ю. Международное банковское право. – М.: Форум-Инфра-М, 1998.
- Радзинский Ю.Л. Банковская деятельность. Регулирование и надзор. Сравнительный анализ денежно-кредитного регулирования и контроля США и России. – СПб.: Альфа, 2000.
- Новые тенденции в организации банковского дела в Западной Европе // Маркетинг, специальный выпуск № 3, 1995.
- Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело. – М.: ЮНИТИ, 1994.
- Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – Москва-Ленинград; 1991.
- Белов В.В., Виталиев Г.В., Денисов Г.М. Интеллектуальная собственность. Законодательство и практика его применения. Учебное пособие. – М.: Юристъ, 1997.
- Шатров В. П. Международное сотрудничество в области изобретательского и авторского права. – М.: Международные отношения, 1982.
- Чигир В.Ф. Интеллектуальная собственность. Кн. 2. Промышленная собственность. – М.: Амалфея, 1997. Сост. и коммент.
- Червяков И. В. Международные соглашения по охране промышленной собственности. – М.: Международные отношения, 1967.
- Шатров В. П. Международное сотрудничество в области изобретательского и авторского права. – М.: МО, 1982.
- Белов В.В. Интеллектуальная собственность: законодательство и практика его применения. – М.: Юристъ, 1997.
- Мухомад В.И. Лицензионная торговля: маркетинг, ценообразование, управление. – М.: ВНИИПИ, 1997.
- Ломакина О.Б. Общие нормы и международная практика охраны объектов промышленной собственности и их толкование в соответствии с «Соглашением по вопросам прав интеллектуальной собственности, связанным с торговлей». Учебное пособие. Вып. 1. – М.: МГИМО, 2000.
- Куликов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. – М.: Экономика, 2000.
- Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. – М.: Внешторгиздат, 1993.
- Козырин А.Н., Шепенко Р.А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. – М.: Спарк, 1999.
- Портер М. Конкуренция. – СПб., М., Киев: Издательский дом «Вильямс», 2000.
- Крылова Г.Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии. Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1999.
- Терехова В.А. Международные и национальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. – М.: Перспектива, 2000.
- Пучкова С.И. Международные и британские учетные стандарты. В сборнике научных трудов «Использование зарубежного опыта в условиях перехода России на международные стандарты в области учета и статистики». – М.: МГИМО, 1998.
- Волковой В.М., Лахова Е.В. Международные стандарты бухгалтерского учета. – М.: Издательский дом «Аудитор», 1998.
- Международные стандарты учета. – М.: Аудит-Трейнинг, 1992.
- Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери, 1998.
- Котов В. Методология государственного управления инвестиций в системе рыночных отношений // Маркетинг, № 3, 1997.
- Солодовникова И. Экономические механизмы государственности // ПТПУ, № 6, 1995.
- Халевинская Е. Государственное регулирование инвестиций // Маркетинг, № 4., 1995.
- Инновационный менеджмент. Справочное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. ЦИСН. – М.: 1999.
- Дагаев А. Передача технологий из государственного сектора в промышленность как инструмент государственной инновационной политики // ПТПУ, 1999, № 5.
- Эмрахов Э. Проблемы становления инновационного предпринимательства // Маркетинг, № 2, 1998.

- Ежков В. Государственная поддержка инновационной деятельности // ПТПУ, 1990, № 5.
- Фомин В. Государственное управление прикладной наукой как условие повышения конкурентоспособности продукции и услуг // Маркетинг, № 4, 1998.
- Перская В.В. Внешнеэкономическая деятельность: специфика, государственное регулирование. – М.: «Петровский двор», 1998.
- Бабин Э.П. Основы внешнеэкономической политики. – М.: Экономика, 1997.
- Иванов О.В. Государственное регулирование внешней торговли Японии: организация, формы и методы. – М.: МГИМО, 1999.
- Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия. – М.: Международные отношения, 2001.
- Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова. – СПб.: Питер, 2000.
- Макмиллан Ч. Японская промышленная система. – М.: Прогресс, 1988.
- Покровский А.И., Филанд К. Перестройка рыночных структур на Западе и на Востоке. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1993. .
- Штаинхофф Д., Берджес Д. Основы управления малым бизнесом. – М.: Бином, 1997.
- Семенцева Г. Формы финансирования малого инновационного бизнеса в США и Западной Европе // РЭЖ, 1997, № 5-6.
- Блинов А. Государственная политика поддержки малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой // Маркетинг, № 3, 4, 1995.
- Сорокина В. Государственное регулирование малого бизнеса: опыт Великобритании // ПТПУ, 1998, № 2.
- Спартак А.Н. Экономическая политика в отношении малого и среднего предпринимательства // Внешняя торговля, 1995, № 5.
- Черноуцан Е. Франция: государство поддерживает малое и среднее предпринимательство // ПТПУ, 1996, № 1.

Содержание

Введение	3
Раздел 1. Основы регулирования предпринимательской деятельности	4
Глава 1. Методологические основы предпринимательства	4
1.1. Содержание понятий «предпринимательство», «бизнес», «международный бизнес», «предпринимательская структура».....	4
1.2. Внешняя предпринимательская среда и ее анализ.....	11
1.3. Правовые основы предпринимательства	18
1.4. Экономическая и правовая защита предпринимателей и их ответственность	30
1.5. Правила и принципы предпринимательской деятельности	37
Глава 2. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.....	39
2.1. Сущность и содержание понятий «государственное регулирование», «государственное административное управление»	39
2.2. Объективная необходимость государственного регулирования рыночной экономики	45
2.3. Содержание государственного регулирования экономики	47
2.4. Содержание государственного регулирования предпринимательской деятельности	54
Глава 3. Регулирование межфирменных рыночных отношений	68
3.1. Содержание понятий: «рынок», «рыночные отношения».....	68
3.2. Суть и содержание межфирменного регулирования предпринимательства	75
3.3. Характерные черты процесса транснационализации хозяйственных связей	80
3.4. Особенности современных межфирменных рыночных отношений	83
Раздел 2. Организационные формы регулирования предпринимательской деятельности	86
Глава 4. Организационные формы государственного регулирования в развитых странах Запада	86
4.1. Органы государственного регулирования	86
4.2. Государственное регулирование в США	88
4.3. Государственное регулирование в Германии	106
4.4. Государственное регулирование в Японии.....	110
ГЛАВА 5. Организационные формы межфирменного регулирования.....	121
5.1. Международные неправительственные предпринимательские организации – МНПО	121
5.2. Частнопредпринимательские объединения и организации и их роль в области регулирования предпринимательской деятельности.....	130
Глава 6. Механизм взаимодействия государства и частного предпринимательства	138
6.1. Основные формы и направления взаимодействия хозяйственных субъектов и государственных органов власти.....	138
6.2. Особенности механизма взаимодействия государства и частного бизнеса в Германии и Японии.....	144
Раздел 3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в развитых странах Запада.....	150
Глава 7. Организационно-правовое регулирование предпринимательства.....	150

7.1. Регулирование предпринимательской деятельности в рамках единого внутреннего рынка ЕС	150
7.2. Правовое регулирование предпринимательства в США	171
Глава 8. Нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности	183
8.1. Налоговое регулирование предпринимательской деятельности	183
8.2. Регулирование банковской деятельности	209
Глава 9. Регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий	231
9.1. Государственное регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий	231
9.2. Государственное регулирование в области промышленной собственности и передачи технологий в США и Японии	237
9.3. Ограничительная деловая практика в области передачи технологий (ОДП)	243
Раздел 4. Регулирование в области хозяйственной деятельности фирм	244
Глава 10. Регулирование в области конкурентоспособности предпринимательской деятельности	244
10.1. Содержание понятия «конкурентоспособность предпринимательства»	244
10.2. Государственная политика воздействия на конкурентоспособность производителей	256
10.3. Конкурентоспособность предпринимательства в механизме регулирования межфирменных рыночных отношений	258
10.4. Влияние внутриотраслевой специализации и конкуренции на конкурентоспособность фирмы	262
Глава 11. Определение порядка и правил контроля за качеством продукции	263
11.1. Основы стандартизации и сертификации продукции	263
11.2. Государственное регулирование в области защиты прав потребителей, стандартизации и сертификации продукции	268
Глава 12. Установление правил и стандартов учета и отчетности фирм	279
12.1. Международная стандартизация и унификация финансового учета и отчетности	279
12.2. Государственное регулирование в области учета и отчетности фирм	296
Раздел 5. Регулирование конкуренции и рыночных отношений	299
Глава 13. Регулирование международной конкуренции	299
13.1. Суть и содержание конкуренции	299
13.2. Особенности международной конкуренции в современных условиях и ее регулирование	302
13.3. Ограничительная деловая практика (ОДП) и ее регулирование	305
13.4. Регулирование конкуренции в ЕС	310
Глава 14. Государственное регулирование конкуренции и отраслевого перелива капитала	317
14.1. Антимонопольное законодательство и его особенности в развитых странах Запада	317
14.2. Регулирование концентрации и отраслевого перелива капитала в ЕС	341
Глава 15. Современные формы и методы регулирования межфирменных рыночных отношений	349
15.1. Картельные соглашения	350
15.2. Совместная предпринимательская деятельность	354
15.3. Проведение крупнейшими фирмами согласованной рыночной политики	356
Раздел 6. Государственное регулирование и содействие развитию предпринимательской деятельности	357
Глава 16. Государственное регулирование экономического развития и отраслей хозяйства	357
16.1. Разработка и реализация экономической политики	357
16.2. Регулирование в отраслях хозяйства, инфраструктуры и в социальной сфере США	363
Глава 17. Разработка и реализация государственной политики в области производства	376
17.1. Суть и содержание структурной политики	376
17.2. Промышленная политика	380
17.3. Инвестиционная политика	389
17.4. Инновационная политика	396
Глава 18. Государственное регулирование и содействие развитию внешнеэкономической деятельности фирм	408
18.1. Значение государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в современных условиях	408
18.2. Основные направления государственного регулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности	411
18.3. Организации, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности фирм	415
18.4. Государственное регулирование и содействие развитию внешнеэкономической деятельности в США	416
18.5. Органы и организации Японии, регулирующие внешнеэкономическую деятельность и сотрудничество Японии с международными экономическими организациями	435
Глава 19. Государственное регулирование и содействие развитию малого предпринимательства в развитых странах Запада	439
19.1. Значение и особенности, малого предпринимательства	439
19.2. Цели и основные направления государственного регулирования и содействия развитию малого предпринимательства	445
19.3. Государственное содействие развитию внешнеэкономической деятельности малых предприятий	449
Литература	453

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ И
МЕЖФИРМЕННОЕ

ISBN 5-85187-102-4



Редактор *Е.А. Хмелинина*
Корректор *Н.В. Лановая*
Оформление художника *О.Г. Платовой*
Оригинал-макет подготовлен *С.В. Киселевой*

Подписано в печать 3.12.2001 г. Формат 70 x 100/16.
Усл.-печ. л. 57,2. Бумага офсетная № 1.
Печать офсетная. Тираж 2500 экз.
Заказ 5239

Издательство «Консалтбанкир»
Лицензия № 061207 от 25 июля 1997 г.
119121, Москва, ул. Плющиха, 37/21
E-mail: consultbanker@mtu-net.ru

Отпечатано в ППП «Типография "Наука"»
121099, Москва. Шубинский пер., 6