***Лекция
«Государственная собственность и
государственное предпринимательство».***

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

|  |
| --- |
| 1. [**Роль государственной собственности в экономике развитых стран.Типы государственных предприятий.**](http://russeca.kent.edu/StateRegEcon/lecture3.html#one)
2. [**Основные тенденции развития государственной собственности в современной рыночной экономике.**](http://russeca.kent.edu/StateRegEcon/lecture3.html#two)
3. [**Особенности государственного предпринимательства.**](http://russeca.kent.edu/StateRegEcon/lecture3.html#three)
4. [**Формы государственного предпринимательства.**](http://russeca.kent.edu/StateRegEcon/lecture3.html#four)
5. [**Государственное предпринимательство в современной экономике России: состояние и институциональные предпосылки развития.**](http://russeca.kent.edu/StateRegEcon/lecture3.html#five)
 |

***1. Для понимания роли государственной собственности в современной рыночной экономике необходимо, прежде всего, обозначить основные сферы ее хозяйственного использования.*** Таковыми являются отрасли:

* определяющие общие условия воспроизводства (транспорт, энергетика, связь), т.е. отрасли производственной инфраструктуры;
* требующие большого начального капитала (добывающая промышленность, черная металлургия и др.);
* с пролонгированным, т.е. сдвинутым во времени получения, эффектом: фундаментальная наука, аэрокосмическая техника и технология;
* обеспечивающие воспроизводство рабочей силы: образование, культура, здравоохранение, т.е. отрасли социальной инфраструктуры.

Процесс формирования и расширения государственной собственности осуществляется тремя путями:

1) национализация частных предприятий (типичен для западноевропейских стран);
2) государственное строительство, т.е. создание новых объектов за счет госбюджета (США, ФРГ, Япония, ФРГ, др. страны);
3) выкуп государством объектов у частного капитала (Западная Европа, Япония).

В большинстве стран в сферу государственной собственности в той или иной мере входят: земельные угодья, ресурсы недр, денежные средства, золотовалютные резервы, предприятия электроэнергетики, газовой, угольной, сталелитейной промышленности, военные объекты, воздушный транспорт, почта, железные дороги, телекоммуникации и т.д. Составной частью государственного сектора являются учреждения и организации социальной сферы.

Следует обратить внимание на фундаментальное различие между государственным и частным секторами экономики. Оно выражается в том, что в первом случае экономическая деятельность носит обязательный характер, во втором - добровольный.

Величина госсектора в каждой из стран различна и определяется рядом взаимосвязанных факторов, в том числе: исторически сложившимися условиями и культурными традициями страны, качественным состоянием экономики на данном временном этапе ее функционирования, местом в мирохозяйственных связях, конкурентоспособностью национальной экономики.

Значение госсектора в экономике, как правило, оценивается по его доле в численности занятых, валовых капиталовложениях в основные фонды, чистой или условно-чистой продукции, капитале отдельных отраслей. Влияние госсектора на развитие экономики определяется его вкладом в создание ВНП, или долей в национальных производственных ресурсах, размерами перераспределения и потребления ВНП.

Наибольшее распространение государственная собственность получила в Западной Европе, где в середине 80-х годов госсектор обеспечивал до 1/2 валовых капиталовложений, потреблял около 1/4 конечного общественного продукта, финансировал примерно 1/2 общенациональных расходов на НИОКР.

Страновые особенности обусловливают различия в экономическом потенциале госсектора, его отраслевой структуре. Например, в 80-е годы роль госпредприятий в экономике европейских стран характеризовалась следующими показателями: доля в ВНП (от 30% в Австрии до 7- 8 % в Италии и Великобритании), доля в валовых вложениях в основные фонды (от 11% в Италии до 33-35 % во Франции и Финляндии), доля в численности занятых (от 5-6% в Великобритании и Ирландии до 25% в Австрии). Если в Австрии госсектор доминирует (имеет свыше 75%) в электроэнергетике, газовой, нефтяной, угольной, сталелитейной промышленности, автомобилестроении, в Великобритании охватывает полностью электроэнергетику, газовую и угольную промышленность, кораблестроение, большую часть сталелитейной промышленности, половину автомобилестроения, то в ФРГ сфера его действия более сужена: в газовой и угольной промышленности он составляет менее 50%, в нефтяной промышленности и автомобилестроении не превышает 25%. В Японии и США во всех названных отраслях доминирует частный сектор, доля которого превышает 75%.

Государственный сектор представлен предприятиями разных организационно-правовых форм, существующими в рамках как публичного, так и частного права. Государственным признается всякое осуществляющее экономическую деятельность предприятие, в котором государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении. Минимальная доля государства в капитале, на основе которой смешанное предприятие принадлежит либо к государственному, либо к частному сектору, различна по странам. Например, во Франции официальная статистика относит к госсектору дочерние смешанные компании государственных предприятий с долей государства равной 30%, в ФРГ - даже 25%. В большинстве стран (Испания, Португалия, Австрия и др.) к госсектору причисляются предприятия, доля государства в которых равна или выше 50%.

*Первую группу* образуют несамостоятельные публично-правовые предприятия, существенными характеристиками которых являются: отсутствие собственного капитала, осуществление финансовой деятельности в рамках местных или государственных бюджетов, полное отсутствие автономии, когда органы управления ими являются "продолжением" иерархической лестницы курирующих министерств или ведомств. Эти предприятия или обеспечивают деятельность управляющего ими органа, или занимаются производством услуг для удовлетворения общественных нужд. К этой группе относятся в Великобритании Правительственная типография, верфи военно-морского флота, в Нидерландах - почта и связь, государственные типография и издательство, в Италии - Управление железными дорогами, Управление почтовыми услугами, в ФРГ - Федеральная типография.

*Вторую* - самостоятельные предприятия, действующие в рамках публичного права. Они отделены от центральных государственных и местных органов управления на основании специальных законов, определяющих их статус. Такие предприятия, как правило, имеют собственный капитал, функционируют на основе системы экономического расчета, пользуются определенной автономией при решении финансовых и кадровых вопросов. В то же время для них существует целый ряд серьезных ограничений, которые обычно сводятся к невозможности самостоятельно устанавливать цены и тарифы на услуги, осуществлять капвложения за границей, заключать крупные контракты и др. К этой группе, например, по французскому праву относятся некоторые административные учреждения (почта, телеграф). В Великобритании - так называемые "государственные" (публичные) корпорации, которые контролируют целые отрасли промышленности, например, угледобывающую, сталелитейную, а также водоснабжение, газовую и электроэнергетическую промышленность, железные дороги.

*Третью группу* образуют предприятия, действующие в рамках частного права. Они создаются преимущественно в форме акционерного общества, капитал которого либо целиком принадлежит государству, либо последнее обладает контрольным пакетом акций. К предприятиям такого рода относятся: во Франции, например, железные дороги, автомобильный концерн "RENAULT", в Италии - компании, действующие под контролем государственных холдингов.

Для управления своими предприятиями государство в некоторых странах использует специальные учреждения (например, министерство государственных участий в Италии, государственную холдинг-компанию в Швеции). При отсутствии общенационального органа, управляющего госпредприятиями, эту функцию в других странах выполняют Министерства финансов и экономики совместно с отраслевыми и функциональными министерствами (Великобритания, Франция, ФРГ).

***2. До 80-х годов развитие государственной собственности имело циклический характер:*** в периоды кризисов проводилась национализация предприятий, в период подъема - распродажа государственной собственности. Но в целом доля государственной собственности увеличивалась.

Современному этапу эволюции рыночной системы, наступившему в 70-80-е годы ХХ в., присущи новые тенденции развития государственной собственности. Речь идет о тенденциях, определяемых долгосрочной динамикой экономических событий в странах, имеющих наиболее развитую и сложную структуру государственного регулирования.

Одна из тенденций - снижение доли государственной собственности. В основе такого процесса лежат две основные причины. Первая - изменившиеся условия общественного воспроизводства, прежде всего, возросший динамизм изменений структуры и объема платежеспособного спроса, усиление потребности в гибком реагировании производства на меняющуюся рыночную, технологическую и социальную ситуацию. Государственные предприятия, отличающиеся слабостью внутренних импульсов к инновациям, оказывались неспособными к оперативной структурной перестройке.

Вторая причина - низкая экономическая эффективность госпредприятий, обусловленная спецификой их функций, экономического положения, особенностями системы управления госсектором. Давая ее содержательную характеристику, следует обратить внимание на следующие принципиальные моменты:

* госпредприятия решают задачи, как общеэкономические (например, поддержка отраслей, важных с точки зрения национальной экономики, но хиреющих из-за непривлекательности для частного капитала, обеспечение нормального функционирования экономической инфраструктуры), так и социальные (предоставление населению льготных услуг в сфере образования, здравоохранения, социального обеспечения, расширения трудоустройства безработных и др.). Их постановка и реализация в значительной степени ограничивают возможности достижения микроэкономической эффективности;
* госпредприятия в период, предшествовавший широкомасштабной приватизации, с одной стороны, как правило, не имели свободы маневра на рынке, не могли самостоятельно изменять свой производственный профиль, диверсифицировать производство, с другой, были полностью исключены из конкурентной борьбы. Отсутствие сколько-нибудь экономически обоснованных финансовых ограничений позволяло использовать госбюджет для систематического покрытия их убытков и в то же время усиливало налоговую нагрузку на других экономических субъектов, ограничивая их стимулы к развитию бизнеса;
* системе управления госпредприятиями присущ ряд генетических, в принципе неустранимых дефектов. В их числе: бюрократизация управленческой деятельности, проявляющаяся в доминировании частных интересов государственных служащих над общественными, превращении задачи воспроизводства государственного управления в конечную цель, практически не связанную с состоянием и направленностью изменений, происходящих в национальной экономике; относительная длительность процессов сбора, переработки, анализа информации, необходимой государственным органам для принятия решений. Такая информация оказывается зачастую недостоверной, поскольку отражает уже прошедший временной период.

Сужение государственного сектора осуществляется в тесной связи с другой тенденцией, отражающей качественные изменения в характере хозяйственной деятельности госпредприятий и механизме управления ею. Речь идет о коммерциализации существенной части предприятий государственного сектора. Действуя в рыночной среде, в условиях конкуренции, они нуждаются в управлении, сориентированном на рыночные критерии эффективности (максимизация прибыли и стоимости активов, выживаемость и др.). Главной причиной, обусловившей появление и развитие названной тенденции, стало усложнение экономики, потребовавшее повышения разнообразия способов и методов ее государственного регулирования. Многообразны формы ее проявления и результаты действия. Обратим внимание на наиболее значимые из них:

* разделение госпредприятий в зависимости от целевой функции - на некоммерческие и предпринимательские, с последующим применением в оценке деятельности последних показателей эффективности, апробированных в частном секторе;
* перевод госпредприятий с режима публичного права к регулированию их деятельности нормами частного права;
* повышение уровня экономической самостоятельности госпредприятий.

Третья тенденция развития государственной собственности отражает процесс проникновения государственного капитала в частный сектор, и наоборот. Она свидетельствует о появлении принципиально новой характеристики современной смешанной экономики, которую отличает не традиционно параллельное, преимущественно обособленное функционирование государственной и частной собственности, а их тесное взаимодействие.

Смешанные предприятия обладают потенциалом для разрешения противоречий, имманентных рыночной системе хозяйствования: между ориентацией на текущую конъюнктуру рынка и долгосрочными целями развития экономики, ее ключевых отраслей и региональных формирований, между мотивами прибыльности и социальной эффективности. Такая возможность обеспечивается тем, что государством, как правило, устанавливаются определенные ориентиры (экономические, социальные), достижение которых "включает" действие разнообразных льгот - по налогам, кредитам и др. Такие предприятия, являясь полностью погруженными в рыночные условия, имея коммерческие цели и в то же время находясь в поле действия экономических интересов государства, позволяют последнему с гораздо меньшим запаздыванием и издержками, чем при использовании традиционных форм хозяйствования, отслеживать изменения в механизме предпринимательской деятельности и вносить коррективы в ее экономические и правовые условия.

Взаимодействие государственной собственности с частной осуществляется в разных формах:

* интеграции капиталов в рамках отдельной фирмы (предприятия);
* рыночного предложения и использования государственного капитала (например, посредством долевого участия государства в финансировании перспективных для национальной экономики инвестиционных проектов, предоставления им долгосрочных кредитов по ставке, обеспечивающей определенную рентабельность государственного капитала, передачи государственного имущества в коммерческое использование частным физическим и юридическим лицам и др.).

***3. Для государства как субъекта экономических отношений принципиально важно быть включенным в систему рыночных связей.*** При этом государство реализует два подхода к их организации. В одном случае оно выступает как потребитель, реализуя свои интересы за счет перераспределения доходов, полученных другими экономическими агентами. При таком подходе есть ограничение. Если государство собирает с производителя товаров и услуг больше определенного количества ресурсов, то нарушается воспроизводственный процесс, снижаются и исчезают стимулы к предпринимательской деятельности.

В другом случае государство становится предпринимателем, т.е. осуществляет деятельность, которая предполагает коммерческое, т.е. преследующее цель извлечения прибыли, использование объектов государственной собственности. Прибыль важна как источник не только пополнения бюджета, но и приумножения государственного капитала. Здесь также имеется ограничение: если государство начинает производить больше некоторой доли общественного продукта, то рыночные связи начинают заменяться административными. В этом заключена принципиальная особенность государственного предпринимательства, масштабы которого имеют предел, количественная характеристика которого задается разными факторами: экономическим потенциалом частного, прежде всего, монополистического бизнеса, конкурентоспособностью национальной экономики на мировых рынках товаров и услуг, целями и характером экономической политики государства и др.

В силу особого социально-экономического статуса государства, как субъекта макроэкономического регулирования и социального партнера работодателей и наемных работников, его предпринимательская деятельность имеет и другие особенности.

*Во-первых*, сам собственник непосредственно коммерческой деятельностью не занимается. Он либо учреждает соответствующие хозяйственные организации, либо передает на определенных условиях действующим частным предпринимателям права по распоряжению и пользованию имуществом и нематериальными активами, ему принадлежащими.

*Во-вторых*, государство в управлении своим капиталом решает преимущественно стратегические вопросы. Так, создавая предприятие, оно, как правило, ограничивается выбором сферы и направлений его работы, назначением руководителя, определением источников финансирования, установлением порядка распределения полученных доходов между собственником и хозяйствующим субъектом.

*В-третьих*, доходность государственного капитала не является единственным критерием успешности бизнеса. Государство ответственно за функционирование не только собственного сектора, но экономики в целом. Поэтому существенное значение имеет решение и других важных задач: экономических (например, финансовая поддержка малого предпринимательства, развитие отсталых регионов страны, обеспечение нормального функционирования инфраструктуры и др.) и социальных (сохранение и увеличение числа рабочих мест, обеспечение экологической безопасности, расширение перечня социальных стандартов и пр.).

***4. Государственное предпринимательство осуществляется:*** а) коммерческими предприятиями госсектора; б) хозяйственными субъектами, основанными на смешанной форме собственности; в) посредством формирования сферы рыночного предложения государственного капитала.

Рассмотрим содержание названных форм. Коммерческие государственные предприятия могут функционировать как в рамках публичного, так и частного права. Уровень экономической самостоятельности вторых существенно выше, чем первых. Они имеют широкий спектр прав: от выбора поставщиков и покупателей до ценообразования на свою продукцию. Ими финансируются собственные текущие и капитальные затраты. Самофинансирование не означает полной независимости от кредитно-финансовых институтов. Не исключает оно и использование в ряде случаев бюджета в виде дотаций и субсидий. Но это - дополнительные ресурсы, привлекаемые на определенных условиях. Если ссудный капитал - то возвратности и платности, если финансовая помощь государства, то целевая, охватывающая ограниченный круг объектов и носящая исключительно временный характер.

Ныне в развитых странах апробируются различные пути развития этой формы предпринимательства: расширяется самостоятельность государственных предприятий в определении размеров капвложений, привлечении инвестиционных ресурсов на внутренних рынках ссудного капитала и международных финансовых рынках; изменяются правила финансовых взаимоотношений государства и предприятий (увеличиваются процентные ставки за хранение денежных средств компаний на государственных банковских счетах); осуществляется перевод предприятий с режима публичного права к регулированию их деятельности нормами частного права.

Важным инструментом обеспечения самостоятельности госпредприятий являются контракты (соглашения), заключаемые предприятиями с правительством. Они предусматривают: среднесрочные задачи развития предприятия; задания по обеспечению занятости, проведению НИОКР, экономии энергетических ресурсов; механизм финансовых отношений с государством (общий размер инвестиций, государственных дотаций, дивидендов, получаемых собственником). Контракты позволяют государству четко определить задачи каждого предприятия в рамках общей стратегии развития национальной экономики, его финансовые взаимоотношения с правительственными организациями, исходя из твердо установленных налогов, цен и тарифов на продукцию.

Перспективной формой государственного предпринимательства является интеграция государственного и частного капитала в рамках отдельной компании. Такие смешанные предприятия могут создаваться сразу (ФРГ), в результате частичной реприватизации государственных корпораций (Великобритания), путем "филиализации", при которой смешанную форму приобретают, как правило, дочерние и внучатые компании государственных холдингов (Италия, Франция, Австрия, Испания, Швеция).

Акционерные общества со смешанным капиталом позволяют государству использовать частный капитал для достижения различных целей: обеспечения конкурентоспособности предприятий, экономии бюджетных средств, используемых на дотирование хиреющих государственных фирм, расширения сферы действия инструментария менеджмента и др.

Особенно широко акционерные смешанные предприятия распространены в Италии, ФРГ, Австрии, Франции, Испании. Крупнейшие их представители по своей отраслевой структуре представляют собой высоко диверсифицированные компании, организованные по однотипной схеме: головные финансовые холдинги руководят звеньями дочерних, чисто финансовых или финансово-промышленных холдингов, созданных по отраслевому принципу. Последние, в свою очередь, направляют деятельность основной массы внучатых, как правило, государственно-частных компаний, связанных между собой разветвленными системами участия. Показательным примером такого госхолдинга является итальянский концерн ИРИ - Институт промышленной реконструкции, который входит в первую двадцатку крупнейших монополистических объединений мира. Сфера его действия охватывает многие отрасли национальной экономики: черную металлургию, машиностроение, судостроение, электронику и связь, гражданское строительство, пищевую промышленность и др. Многоступенчатая акционерная структура позволяет государству при скромных вложениях собственного капитала (около 10 процентов) держать в руках колоссальный финансово-промышленный комплекс.

Предпочтительные сферы деятельности смешанных предприятий:

* отрасли, нуждающиеся в крупных инвестициях (наукоемкое производство, производство, подлежащее конверсии, или ее уже осуществляющее);
* важнейшие импортозаменяющие производства; отрасли, дающие основные валютные поступления; рыночная инфраструктура (предприятия, оказывающие разнообразные услуги: инжиниринговые, факторинговые, лизинговые и др.).

Развитие смешанного предпринимательства позволяет существенно снизить трансакционные издержки, связанные с подключением частного бизнеса к среднесрочному и долгосрочному макроэкономическому маневрированию (например, к выполнению общенациональных, региональных программ); обеспечивать известную " прозрачность " организационных связей государства и частного бизнеса, а следовательно, снижать в определенной степени риски совместно проводимых финансовых операций.

Динамично развивающейся формой государственного предпринимательства является передача государственного имущества во временное пользование частным юридическим и физическим лицам. Современная хозяйственная практика отличается разнообразием инструментов использования такой формы. Один из них - передача объектов государственной собственности в трастовое (доверительное) управление частным предпринимателям. Такое управление не влечет перехода права собственности на имущество от собственника к доверительному управляющему. В соответствии с договором учредитель траста передает управляющему на определенный срок часть своего имущества, которое используется последним в интересах либо учредителя, либо указанного им третьего лица. Потребность в такой передаче может определяться неспособностью собственника эффективно использовать некоторые объекты принадлежащего ему имущества, желанием использовать для этого профессионалов. При этом собственником определяются условия и параметры хозяйственного использования этих объектов, выполнение которых необходимо для реализации интересов государства (сохранение профиля деятельности, поддержание заданного числа рабочих мест, обеспечение определенного технического уровня производства, темпов обновления основного капитала и др.), формируются механизмы эффективного контроля за состоянием государственного капитала.

Другим инструментом становится контрактная система размещения государственного заказа. Она предполагает конкурентную борьбу между соискателями госзаказа. Предмет конкуренции - минимальная стоимость исполнения контракта при обеспечении качества и экологических требований. Госзаказ содержит количественные и качественные показатели предоставляемых государству товаров и услуг, финансовый план, регламентирующий состав прямых и косвенных расходов, плановую цену заказа, норму прибыли. В финансовый механизм госзаказа встроен принцип " поощрения-санкции ", связанный с выполнением содержащихся в договоре условий.

Развитие предпринимательского потенциала достигается также применением механизма франчайзинга, при котором частному предпринимателю предоставляется привилегия на право пользования государственной собственностью для производства определенных товаров (услуг), заказчиком которых выступает государство. Соглашение о франчайзинге заключается с теми, кто при соблюдении устанавливаемых государством требований (к тарифам, объемам производства и др.) берут на себя обязательство вести дело при наименьших размерах выделяемых из бюджета средств или же при выплатах в него больших доходов.

Обратим внимание на выгоды, получаемые франшизодателем. *Во-первых*, создаются условия для наращивания объемов продукции без привлечения дополнительных финансовых ресурсов от собственника. Финансирование эксплуатационных расходов, а также издержек по управлению, найму рабочей силы, новым разработкам и другим необходимым элементам производственной программы осуществляется, как правило, за счет частной фирмы. *Во-вторых*, повышается степень использования производственных мощностей госпредприятия, ускоряется оборот основного капитала. *В-третьих*, частный бизнес начинает "питать" государство не только налоговыми платежами, но и чистыми доходами (в виде процента от объема продаж).

Параллельное функционирование в рамках одного предприятия различных по организации и уровню использования ресурсов хозяйственных структур способно оказать существенное влияние на ценностные ориентации и мотивы деятельности трудового коллектива. Для государства такая практика примечательна тем, что позволяет апробировать механизм интеграции интересов его и частного бизнеса, формирования общей ответственности за результаты предпринимательской  **деятельности**, заинтересованности в устойчивых доходах.

***5. Создание предпосылок для становления и развития*** ***государственного*** ***предпринимательства  в России предполагает учет специфики и возможностей разных типов государственных предприятий.*** Основной организационно-правовой формой госпредприятий в соответствии с Гражданским Кодексом РФ является "унитарное предприятие ". В отличие от других коммерческих организаций, оно, во-первых, может заниматься только теми видами **деятельности**, которые отвечают уставным задачам (говоря юридическим языком, им присуща не общая, а специальная, целевая правоспособность), во-вторых, не наделено правом **собственности** на закрепленное за ним имущество. Последнее неделимо, и на него не имеют никаких имущественных прав ни трудовые коллективы, ни отдельные работники. Предприятию оно принадлежит на праве оперативного управления или хозяйственного ведения. В первом случае предприятие приобретает статус "казенного". Такое предприятие находится только в федеральной собственности и работает под жестким контролем государства (в лице уполномоченных органов), которое определяет план-заказ на основной объем производства, необходимый для удовлетворения государственных нужд, цены на продукцию (работы, услуги), предусмотренные этим заказом, порядок распределения доходов, способы распоряжения имуществом. Как правило, производство продукции, предусмотренной планом-заказом, неэффективно по рыночным критериям, но необходимо для общества.

Родовой признак казенных предприятий - зависимость от бюджета (казны), так как основной, а зачастую единственный заказчик - государство. Отсюда - определяющим условием их нормальной жизнедеятельности выступают стабильность и полное финансовое обеспечение госзаказа. Поскольку влияние государства является существенным для финансовых результатов деятельности казенного предприятия, первое несет субсидиарную (дополнительную) ответственность по его обязательствам. Распространенным является вариант, при котором выполнение госзаказов не сопряжено с полной загрузкой производственных мощностей или осуществляется с меньшими затратами материальных и трудовых ресурсов. Появляется возможность получения предприятием дополнительного дохода за счет рыночного заказа, а следовательно, осуществления им предпринимательской деятельности. Гражданский Кодекс предусмотрел такой вариант для казенных предприятий, включив в их компетенцию права: ценообразования на продукцию, ее сбыта, распоряжения частью полученных при этом доходов.

Сочетание разных форм хозяйствования казенного предприятия означает, что государство как собственник должно применять и разные формы управления "своим" предприятием: прямое и косвенное. В первом случае речь идет об установлении показателей госзаказа, параметров "входа" и "выхода" предприятия, значения которых соответствуют условиям и результатам его выполнения (цена продукции, фонд заработной платы, нормы амортизации и др.). Во втором - прежде всего об определении нормативов распределения между собственником и предприятием дохода, полученного от выполнения рыночного заказа, установлении приоритетов направлений использования прибыли, оставленной в распоряжении субъекта хозяйствования.

В отличие от казенных, унитарные предприятия, использующие режим хозяйственного ведения имеют иной уровень экономической самостоятельности. Планирование, ценообразование, разработка политики в области инвестиций и доходов отнесены к их компетенции. Собственник здесь определяет предмет и цели деятельности, назначает руководителя, осуществляет контроль за использованием имущества, имеет право на получение части прибыли. В оценке их предпринимательского потенциала следует учитывать, что это - предприятия, во-первых, крупные и средние, поскольку мелкие - первой "волной" приватизации переданы в частную и смешанную собственность. Во-вторых, как правило, ориентированные, прежде всего на удовлетворение потребностей общероссийского рынка. Следовательно, их деятельность должна являться объектом макроэкономического регулирования. В-третьих, представляющие преимущественно отрасли первого подразделения общественного производства, а также производственной инфраструктуры, а соответственно, государство - основной по объему предъявляемого платежеспособного спроса заказчик. В-четвертых, имеющие в большинстве своем устарелую материально-техническую базу и структуру производства.

Очевидна существенная роль государства в обеспечении предпринимательской деятельности таких предприятий. Она не может быть сведена только к функциям контроля использования имущества и распределения полученной прибыли. Реструктуризация производства, изменение профиля деятельности, обновление основного капитала предполагают реализацию собственником целевых программ финансовой поддержки, в том числе, в форме госзаказа. Влияние государства должно быть дозированным (по конкретным объектам и временным интервалам) с тем, чтобы создавать у предприятий устойчивую потребность в поиске новых заказчиков.

Ограниченные возможности бюджетного финансирования в обозримой перспективе будут определять обострение противоречия между потребностями большинства унитарных предприятий в финансировании текущего производства, качественного обновления его материально-технической базы, с одной стороны, и ограниченными возможностями для их реализации, с другой. Один из возможных путей разрешения этого противоречия - преобразование основной части унитарных предприятий в государственные корпорации.

Государственная корпорация будет отличаться, прежде всего, тем, что в имущественном обороте она выступит как собственник имущества, которое государство внесет в ее уставный капитал. Главным отличием такой корпорации от других акционерных обществ с участием государства, станет способность последнего определять ее хозяйственную и управленческую стратегию.

Государственные корпорации - объекты с делимой на акции собственностью. Поэтому государство сможет осуществлять динамичное перераспределение долей по уровням расположения собственника (федеральный, субъекта федерации, областной), субъектам (министерствам, ведомствам), осуществляющим его полномочия в определенных сферах народного хозяйства, исходя из задач усиления межотраслевой и региональной кооперации производства, его диверсификации, большей ориентации на конкретные географические или отраслевые рынки. Акцентируя внимание на сравнительных преимуществах государственных корпораций, обратим внимание на потенциальные резервы сокращения величины их трансакционных издержек в случае, если государство четко определит свои полномочия, стратегию и экономическое поведение применительно к каждой из них. Это позволит государственным корпорациям заключать со своими основными заказчиками, как правило, долговременные контракты. При работе с акциями названных эмитентов государство получит возможность оперативно трансформировать собственность, "подключая" к ней работников корпорации, внешних инвесторов, в том числе, иностранных. В этом случае корпорации будут преобразовываться в смешанные предпринимательские структуры.

Становление смешанного предпринимательства позволит обеспечить, во-первых, новый уровень экономической свободы бывших госпредприятий, во-вторых, создать условия для полноценного общественного контроля и регулирования условий и результатов их деятельности. Оправданно в базовых отраслях экономики, в точках ее роста рассматривать участие государства в деятельности таких предприятий как долговременное, а для существенного их числа и постоянное. Основные экономические интересы государства в этом случае могут быть определены следующим образом:

* макроэкономический интерес, отражающий потребность в решении задач стабилизации и пост кризисного развития экономики как целостной системы (в том числе формирования сложных диверсифицированных финансово-промышленных комплексов, способных успешно конкурировать на мировом рынке и др.);
* предпринимательский интерес, связанный с получением стабильного дохода;
* реформаторский интерес, реализуемый посредством институциональных (пост приватизационных) преобразований, инициирующих у других акционеров рыночную мотивацию.

Реализация потребности в реструктуризации производства и обновлении материально-технической базы основного числа смешанных предприятий сопряжена с привлечением значительных финансовых ресурсов. Ограниченность бюджетных средств и неразвитость рынка капитала обусловливают включение в "ядро" основных акционеров наряду с государством других стратегических собственников. Оказывать определяющее влияние на выбор предприятием хозяйственной и управленческой стратегии государство сможет, имея контрольный пакет акций, размер которого колеблется от "классического" в 51% до величины в несколько раз меньшей, зависящей от уровня диффузии корпоративного капитала. Возможности такого воздействия определяются не только размером доли государства в уставном капитале акционерного общества. Самостоятельную и важную роль в их расширении играет присутствие, тем более доминирование, инвесторов с интересами, близкими или совпадающими с интересами государства. Их нахождение в числе участников предполагает наличие условий, стимулирующих приобретение и длительное сохранение ими статуса акционера. Таким образом, приоритетной для государства задачей, решаемой на этапах акционирования и пост приватизационном, является содействие (экономическое, организационно-правовое) формированию "ядра" таких акционеров. Их отличительными признаками должны быть: заинтересованность в долговременном устойчивом развитии предприятия, а следовательно, доминирование стратегических интересов; способность организационно обеспечить (в том числе, посредством передачи полномочий на управление профессионально подготовленным менеджерам) полноту использования внутрипроизводственных резервов; наличие финансовых ресурсов или возможностей их привлечения в объеме, достаточном для реструктуризации предприятия, обновления его материально-технической базы.

Актуальными являются и другие задачи, в том числе, осуществления эффективного контроля за менеджментом, обеспечения связи между концентрацией власти в руках профессиональных управляющих и развитием внешних инструментов контроля их деятельности.

Важное направление институциональных преобразований - существенное расширение перечня задач, входящих в компетенцию органов управления государственной собственностью. Таковыми должны стать:

* информационно-аналитические (проведение постоянного мониторинга предприятий, где имеется государственный капитал, выявление тенденций развития предприятий, сходных по отраслевой принадлежности, профилю деятельности и размерам, оценка факторов и условий, определяющих результаты их хозяйствования);
* нормативные (разработка принципов политики в сфере распределения доходов предприятий с доминирующей долей государства, критериев оценки деятельности госпредприятий разных типов, условий предоставления финансовой поддержки государства);
* предпринимательские (продажа государственных паев, покупка акций частных эмитентов, совместное с частным капиталом финансирование отдельных инвестиционных проектов и др.).