**Природа, сущность и развитие контрактных и субподрядных отношений в сравнительном законодательстве**

Ведущий научный сотрудник Института философии, социологии и права АН Молдовы, доцент Славянского университета Молдовы, доктор права Василий Игнатьев.

В формируемых рыночных условиях взаимодействия хозяйствующих субъектов центральное место занимают добровольные гражданско-правовые сделки и отношения, принимающие форму контрактов, в которых четко устанавливаются права и ответственность договаривающихся сторон. Контрактное право, являющееся естественным регулятором рыночных отношений, требует незамедлительного обновления основных принципов договорного права в Молдове, причем без каких-либо исключений для государственных предприятий, что делало существовавшее договорное право неэффективным. Иначе практически невозможно обеспечивать поддержание сложных коммерческих связей.

Молдавское законодательство развивается быстрыми темпами, впитывая мировой опыт. Но кроме законодательных актов, принятых органами власти и управления, необходимо шире подходить к понятию правового регулирования в сфере бизнеса, что означает использование лучших образцов договорного регулирования принятых в мире.

Отечественная практика контрактных отношений сталкивается в основном с упрощенной трактовкой договора, ограничены функции и сферы его применения, содержание бывает необоснованно кратким. Законодательные акты, принимаемые в последнее время во всех сферах, касающихся предпринимательства, инвестиций, приватизации и хозяйственных связей создают общую правовую базу для рыночной экономики, однако она не способна в полной мере обеспечить правовой режим конкретных хозяйственных связей. Здесь требуется обширная судебная, арбитражная, частная юридическая практика, включающая образцы контрактов, применяемых в тех или иных случаях. Это вопрос времени и правовой культуры. В Молдове отсутствует пока обширная юридическая практика договорного регулирования предпринимательства, по-прежнему часто игнорируется цивилизованный подход к обеспечению интересов собственника. Новые бизнесмены, к сожалению, унаследовали упрощенный подход к урегулированию взаимных обязательств, надеясь на рыночные механизмы и "джентльменские" соглашения.

Но у рынка суровые законы и незнание права приводит к потере прибыли, партнеров, престижа.

Следует отметить, что в республике такая отрасль права, как контрактное право, которое бы соответствовало рыночным отношениям, еще не сформировалась, поскольку нет даже нового гражданского кодекса. Поэтому, например, правовой статус государственного заказа регулировался не на основе гражданского или контрактного права, а в основном административными актами типа положения о госзаказе, хотя в пункте 41 Меморандума об экономической и финансовой политике в свое время было зафиксировано, что "Правительство намерено отказаться от практики использования государственного заказа к концу 1993 года и проводить государственные закупки только на основе рыночного механизма" [1], и лишь в 1994 году был принят, наконец, закон [2], но в нем отсутствуют специальные нормы стимулирующие закупки для малого бизнеса.

Кроме того, анализ соотношения диспозитивности и императивности в вышеупомянутом законе и других правовых нормах, регулирующих публичные аспекты предпринимательства, свидетельствует о безусловном и явном преобладании императивных норм в других отраслях законодательства (отличных от гражданского), также влияющих на формирование договорных отношений в Республике Молдова.

Поэтому ныне особенно актуальна проблема четкого разграничения норм публичного и частного порядка, чтобы были ясны приоритеты норм различных отраслей права применительно к договорным отношениям. Эта проблема отмечалась, в частности, В.Ф. Яковлевым, который утверждает, что «при этом можно говорить по крайней мере о трех задачах.

Во-первых, установлении оптимального соотношения и взаимодействия публично-правового и частноправового регулирования экономических отношений в целом.

Во-вторых, надо учитывать, что есть проникновение одного в другое. В гражданском законодательстве, в частности в Гражданском кодексе, совершенно определенно присутствуют элементы публично-правового регулирования.

Наконец, очень важная задача – это задача четкого разграничения предметов и сфер применения публичного и частного права» [3].В связи с этим важное значение при выработке условий договоров приобретает определение порядка учета требований правовых актов других отраслей законодательства в зависимости от их соотношения с гражданским законодательством, иерархического уровня акта и содержания регулируемых договорных отношений.

Законодатель, разграничив правовые нормы по характеру регулирования на императивные и диспозитивные, указал на место нормативных актов министерств и департаментов в иерархии правовых актов по их юридической силе для гражданских правоотношений, возникающих из договоров.

Между тем для административных правоотношений место ведомственных нормативных (и даже распорядительных) актов по отношению к договору в иерархии правовых актов будет иным. Нормативные правовые акты ведомств могут содержать правила императивного характера для сторон договора. Поэтому при учете таких норм в формировании условий договора сторонам надо четко определить, обязаны ли они буквально следовать императивным предписаниям ведомственных правовых актов или правомочны определять условия по своему собственному усмотрению. Особенно это имеет значение при участии малых предприятий в получении государственного заказа.

В большинстве развитых стран на основе гражданского, контрактного и торгового права регулируются и субконтрактные правоотношения между различными субъектами предпринимательства и государством. В наибольшей степени в области законодательного регулирования контрактных правоотношений для предпринимательства в целом накоплен опыт в Англии, где постепенно сложилась целая отрасль права - контрактное право, а затем оно получило развитие в США и других высокоразвитых странах. Разрабатываются также специальные законы и для малого бизнеса (США, Япония).

Субподрядная система стала применяться в Японии с 20-х гг., но наиболее активно распространилась в 30-40-е гг., в США – в 50-е гг., а в Европе – в 60-е гг. Конечно система работы по заказам существовала и раньше, но носила в основном случайный характер, была связана больше не с производством, а с ремонтом изделий, производимых крупными фирмами. Но объективная потребность, широкое распространение данной системы в США и Японии толкали крупных предпринимателей и правительственные круги, отражающие интересы крупного капитала, к ее форсированному развитию во Франции. Такое положение нашло отражение в V плане экономического и социального развития Франции на 1966-1970 гг.:

«Необходимо предусмотреть, чтобы вокруг крупных групп (ведущих в каждой отрасли) наиболее легко развивались предприятия среднего и даже небольшого размера, специализирующиеся в производстве продукции высокого качества или дополняющей деятельности (например, субподряды)» [4].

Не случайно, поэтому проблеме взаимосвязей между крупным и малым бизнесом и особенно субподрядной системе посвящены во Франции научные монографии, статьи и диссертации ученых: по этой тематике работают государственные учреждения и университеты Франции.

В отечественной (и других стран СНГ) литературе отсутствуют специальные работы, посвященные данным проблемам малого бизнеса.

Поэтому мы обратимся к французской литературе. Здесь использованы монографии французских специалистов по субподрядной системе: А. Салле и Ж. Шлегель «Субподрядная система в промышленности» [5]; Ж. Байль-Оттенхейм, А. Ле Тома и А. Салле «Субподрядная система» [6]. Использованы также докторские диссертации Ж. Валентина «Субподрядный договор. Специализированный субподряд» [7] и Б. Шеллу «Субподрядная система – составная часть политики предприятия» [8], выполненная в университете Лион-II.

Что такое субподрядная система во Франции?

За определением мы обращаемся к французскому экономисту Б. Шеллу, который в своей докторской диссертации, посвященной данной проблеме, так определяет субподрядную систему:

«Промышленник, называемый субподрядчиком, выполняет заказ за счет средств других промышленников, называемых заказчиками, и по директивам последних. Этот заказ может быть представлен работами или деталями, системами или подсистемами, просто отдельными операциями или договором на производство» [9].

Автор ссылается на определение субподрядной системы, данное Федерацией машиностроительной промышленности и переработки металлов, поскольку именно в этой отрасли субподряды имеют широкое распространение и составляют 85% отрасли. Определение состоит из трех пунктов:

- субподрядчик использует для производства требуемой работы документы, предоставляемые заказчиком, и необходимые технические спецификации;

- субподрядчик снабжается материалами и деталями со стороны заказчика, а в случае особой специфики работы это правило распространяется на инструменты и контрольные приборы;

- субподрядчик несет ответственность за возможный брак до соответствующего контроля со стороны заказчика.

Как видно из приведенного определения, субподрядчик выполняет промежуточные операции, обеспечивая заказчика в соответствии с его спецификацией соответствующими элементами для конечного производства. Субподрядная система создает как бы дополнительную фазу в процессе производства. Если обычный процесс производства можно изобразить как трехзвенную систему:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Покупка факторовпроизводства |  | Производство |  | Реализациятоваров |

то участие в процессе производства субподрядчика образует дополнительное, четвертое звено:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Покупка факторов производства |  | Производство |  | Реализация товаров |

|  |
| --- |
|  |
| Субподрядные работы |

Как видно из схемы, субподрядчик не имеет выхода на рынок готовой продукции, он связан только с заказчиком и отделен от потребителя. Это объективно дает повод западным экономистам утверждать об «общности интересов» заказчика и подрядчика. Так, в книге «Субподрядная система» авторы отмечают:

«Нужно напомнить, что заказчик и подрядчик действуют на одном рынке и от качества их взаимного вклада зависит коммерческий успех их товара, который они вместе реализуют» [10].

Но такое утверждение не совсем правомерно, поскольку товар на рынке реализует один заказчик, то есть крупная фирма, единственным же потребителем продукции мелкой фирмы является сам заказчик.

Французские ученые дают в своих работах типологию субподрядов. Так, Ж. Валентин на основе своих практических наблюдений произвел классификацию субподрядов на базе технических и экономических критериев.

В техническом плане он различает два вида субподрядов: специализированный и обычный.

Обычный субподряд состоит в том, что производятся какие-то отдельные работы часто полуквалифицированные (например, сверление деталей или сборка нескольких элементов в блок) и даже неквалифицированные (например, тяжелые подсобные работы или работы по уборке при непрерывном процессе производства). В данном случае промышленник экономит, как правило, на неквалифицированной рабочей силе, которая на мелком предприятии оплачивается значительно ниже, чем на крупном.

В экономическом плане также выделяется два типа субподряда: комплектующий и конкурирующий.

Комплектующий для заказчика является специализированный субподряд. Именно такому виду, как считают многие экономисты, принадлежит будущее. Как правило, крупная фирма все в большей степени посвящает свою деятельность конечной фазе производства (сборке готовых деталей и узлов, а также научным исследованиям в своей области и проблемам распределения).

При конкурирующем субподряде заказчик продолжает обеспечивать у себя производство всех деталей параллельно с субподрядчиком, привлекая последнего в период высокой конъюнктуры и отказываясь от его услуг – при низкой. Примером может служить часовая промышленность. Обычно здесь крупные фирмы заказывают мелким отдельные детали – стрелки, циферблаты, корпуса, а часовые механизмы изготовляют сами. В случае спада конъюнктуры фирмы весь продукт производят на своих предприятиях. Здесь конкуренция прямо направлена против субподрядной фирмы, которая прежде страдает от смены конъюнктуры.

Хотя рассмотренные классификации приведены в теоретических работах – докторских диссертациях, тем не менее, они не являются чисто академическими, их используют в популярных и периодических изданиях Франции. Так, в известном еженедельнике «Французская жизнь» отмечается, что «специалисты различают производительный (конъюнктурный) и специализированный (структурный) субподряды. Первый все больше и больше играет роль простого амортизатора конъюнктурных колебаний, поскольку предприятия, которые заказывают часть продукции на стороне во время высокой конъюнктуры, стремятся сократить свои заказы в период экономических трудностей [11].

В странах СНГ, особенно в России (в Молдове в меньшей степени на данном этапе, пока не восстановятся крупные предприятия) формы кооперации крупного и малого бизнеса уже стоят на повестке дня. Так, в свое время Государственный комитет РФ по промышленной политике выступал с инициативой о создании субконтрактной системы, суть которой в организации государственных заказов со стороны крупных фирм малым предприятиям. Но механизм этой кооперации так и не был разработан, а с упразднением данного комитета и сама идея была потеряна. И хотя законодательно был установлен норматив в 15% госзаказа для передачи малым предприятиям, но ненадежность последних не позволяет крупным предприятиям реализовать его. К тому же не все крупные предприятия, особенно в ВПК, имеют сегодня госзаказ.

«Что касается производственной кооперации крупных и малых предприятий, то современное состояние экономики – падение производства, удорожание кредитов, повсеместные неплатежи и отсутствие платежеспособного спроса – не позволяют сейчас говорить об этом», как справедливо подметил доктор экономических наук В.А.Рубе [12]. И с ним можно согласиться.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: только когда крупные предприятия СНГ, в том числе и Молдовы, выйдут из кризиса и начнут наращивать свой потенциал, встанет вопрос о сотрудничестве с малыми предприятиями в целях рационализации и большей эффективности производства.

Правительства многих стран не только поощряют развитие субподрядной системы, но и способствуют интеграции мелких и средних капиталов посредством контрактной системы, к анализу которой мы здесь приступаем.

Контрактной системе повезло больше, чем субподрядной, ибо в советской литературе этому явлению посвящена солидная монография экономиста В.А. Федоровича «Американский капитализм и государственное хозяйствование», в которой есть специальная глава: Федеральная контрактная система: эволюция, проблемы, противоречия» [13].

В.А. Федорович отмечает следующие социально-экономические причины интеграции мелкого и среднего бизнеса США в государственный экономический комплекс. Во-первых, это стремление американских идеологов и стратегов приспособить механизм капиталистического хозяйствования к требованиям, диктуемым всем ходом научно-технической революции, и в том числе мобилизовать экономический и научно-технический потенциал малого бизнеса для выполнения государственных военных, научно-технических и экономических программ. Во-вторых, обращение к мелкому и среднему бизнесу обусловлено потребностями частнопредпринимательской производственной кооперацией и специализацией. В-третьих, немаловажной причиной служит стремление правящих кругов обеспечить более или менее равные возможности в дележе «государственного пирога».

Контрактная система – это определенная форма договорных отношений государства и частного капитала. В довоенный период основным принципом привлечения к государственным заказам предприятий-поставщиков был принцип «открытых торгов», то есть открытый выбор государством тех поставщиков, которые предлагали свои товары и услуги за более низкую цену, чем их конкуренты.

Вторая мировая война привела к централизации военно-хозяйственной деятельности государства. Место «открытых торгов» заняли «закрытые», то есть прямой выбор подрядчиков с предельным ограничением конкуренции. По требованию крупного бизнеса было введено прямое авансирование заказов, передача частному капиталу, как правило, безвозмездно материалов и имущества казны на «долгосрочное управление». Усложнился механизм Федеральной контрактной системы, которая была создана в 1921 г.

Во время второй мировой войны впервые внимание правительства США было привлечено к использованию производственного потенциала мелкого капитала. В 1942 г. была создана Корпорация мелких военных предприятий со своим акционерным капиталом и правом выдачи субконтрактов непосредственно мелким предприятиям по генеральным спискам.

Контракты в США делятся на главные (прямые) и субконтракты. Главные контракты стоимостью свыше 50 тыс. долларов, как правило, даются крупным корпорациям, главным подрядчикам крупномасштабных программ. Но с 70-х гг., исходя из целей социального маневрирования, правительство требует от корпораций-подрядчиков включения в такие программы представителей малого бизнеса. Что касается заказов свыше 5 тыс. долларов, то корпорация-заказчик обязана передать часть этого заказа малому бизнесу через субподрядную систему.

Приведем один яркий пример. По официальным данным, в космической программе «Аполлон» участвовали 4 корпорации генеральных подрядчиков, осуществляющих управление системой контрактов, 93 крупных, мелких и средних фирм – главных подрядчиков и 22 тысячи компаний-субподрядчиков всех категорий, из которых 3/4 приходилось на мелкие фирмы.

Только главные подрядчики получают ощутимые привилегии со стороны государства – субсидии и налоговые льготы, которые довольствуются вторичными контрактами, то есть субподрядами, лишены указанных привилегий и испытывают те же трудности при заключении вторичных контрактов, что и при заключении обычного субподрядного договора, когда сила на стороне более мощного партнера.

Этого не отрицают и западные экономисты. Так, Дж. Гэлбрейт, рассматривая роль государства в обществе, приходит к выводу, что оно в заметной степени способствует существованию неравенства:

«Таким образом, неотъемлемой частью, отражением неравномерности развития экономики является неравное распределение услуг оказываемых государством. Услуги государства, которые важны для планирующей системы или связаны с закупкой ее изделий, щедро финансируются. Услуги же, которые важны для рыночной системы... оказываются далеко не так щедро» [14].

Прежде всего, малому бизнесу недоступны различные формы финансирования заказов казны, поскольку федеральные ведомства-заказчики предоставляют займы для необходимого оборотного капитала (но не свыше 90% от инвестируемых средств) только экономически крепким корпорациям, а таковыми являются только крупные фирмы [15] (подчеркнуто нами – В.И.).

Недоступны мелкому капиталу и такие формы, как гарантированные займы и авансовые платежи, поскольку для их получения нужны гарантии, во-первых, от ведущих ведомств-заказчиков и, во-вторых, финансовые гарантии от банков Федеральной резервной системы. Мелкие же предприятия могут получить гарантии только от «своего» ведомства – Администрации по делам малого бизнеса, финансовые средства которого настолько ограничены, что не могут удовлетворить десятки тысяч мелких фирм, терпящих бедствие на открытом рынке. Мелким предприятиям не остается иного, как брать кредиты на частном денежном рынке под проценты, в 2-3 раза превышающие те, по которым государство предоставляет кредиты крупным фирмам.

Хотя во всех развитых странах закреплен определенный процент государственных заказов для мелкого бизнеса, тем не менее, положение последнего еще хуже, чем в США. Во Франции, например, крупные компании захватывают не только большие, но и скромные по размеру заказы, на которые могли бы претендовать небольшие фирмы.

В российской экономике также законодательно установлена доля заказов для малого предпринимательства – 15%, но из-за ненадежности небольших предприятий им достается от крупных предприятий, получивших госзаказ, второстепенные и третьестепенные работы. Специфика России, как известно, в неплатежах. Придерживается этого и наше правительство. И если крупные предприятия еще как-то могут пережить несвоевременные платежи, то мелкие фирмы это неминуемо приводит к банкротству [16]. В Молдове же ситуация несколько иная. Здесь почти не осталось крупных предприятий. А как обстоят дела в Японии, где сложилась своя контрактная система, закрепленная законодательно?

Так, например, юридическим основанием помощи малым предприятиям, вовлеченным в контрактную систему Японии, служит принятый в 1970 году Закон содействия субконтрактным мелким и средним предприятиям [17], который состоит из трех основных элементов:

1) Нормы, которые являются руководящими принципами для субподрядчиков и их материнских компаний;

2) Нормы, обеспечивающие регулирование и функционирование системы содействия проектным планам, разрабатываемым субподрядчиками совместно с их материнской компанией;

3) Нормы, регламентирующие функционирование службы информации, рассмотрение жалоб и разрешение споров при ассоциации содействия субподрядчикам.

Закон содержит три основных положения:

1) устанавливает "стандарты содействия", которые служат в качестве ориентиров в оказании помощи мелким субконтракторам в их взаимоотношениях с материнской компанией;

2) кооперативами субконтракторов совместно с головной компанией создается "система планов оказания помощи". Планы представляют собой систему государственных мер по оказанию разнообразной финансовой помощи кооперативам субконтракторов и в основном в виде льготных займов), предоставления им налоговых льгот и в создании резервных фондов кооперативов). План утверждается министерством, курирующим соответствующую отрасль промышленности;

3) в каждой префектуре утверждается ассоциация содействия субконтрактным предприятиям. Координацию в области информации для субконтракторов проводит Национальная ассоциация содействия субконтрактным предприятиям.

Через 8 лет, после принятия японского закона, в 1978 году Конгресс США принял подобный закон, который, поскольку он не имеет названия, вошел в источники и литературу под его официальным номером как Закон № 95-507 [18]. Согласно этому акту, в Закон о развитии малого бизнеса были внесены поправки и дополнения, давшие американским авторам основания утверждать, что Закон № 95-507 представляет собой самую крупную, за последние на тот момент 25 лет, ревизию программ закупочной помощи малому бизнесу.

Две поправки к статье 15 Закона о развитии малого бизнеса санкционировали создание двух новых специализированных закупочных программ (кроме следующих, утвержденных ранее этим законом: основные подряды, субподряды, сертификаты компетентности, продажа госсобственности, технологическая помощь, подряды представителям национальных меньшинств, подряды мелким предпринимателям в районах с избыточной рабочей силой): подряды на мелкие закупки и подряды на проектно-инженерные услуги, исследования и разработки. Это во-первых. Во-вторых, руководителю каждого закупочного ведомства вменено в обязанность после консультации с Администрацией малого бизнеса и совместно с нею определять цели участия предприятий малого бизнеса в закупочных контрактах этого ведомства стоимостью 10 тыс. долл. или более. Такие цели должны реалистически отражать возможности этих предприятий выполнять указанные контракты или в их рамках субподряды. В случае, если руководители ведомства и АМБ не смогут прийти к согласию относительно целей, вопрос передается главе Управления государственных заказов для окончательного решения. Наконец, в каждом федеральном ведомстве, имеющем закупочные полномочия, должно быть создано подразделение - Отдел по использованию малого и ущемленного бизнеса (лицо, находящееся в социально и экономически неблагоприятном положении), обязанности которого - осуществлять в данном ведомстве программы закупочной помощи в соответствии с положениями статьи 8 и статьи 15 Закона о развитии малого бизнеса.

Весьма значительные поправки и дополнения появились также в статье, санкционировавшей создание программы субподрядов для малого бизнеса. В начало статьи внесена отсутствовавшая ранее политическая декларация о целях программы: "Политика США состоит в том, что предприятия малого бизнеса, в том числе предприятия, находящиеся во владении и под контролем социально и экономически ущемленных лиц, должны иметь максимум практических возможностей для участия в выполнении контрактов, предоставляемых любым федеральным ведомством". Эта декларация включается в каждый такой контракт (кроме выполняемых за пределами США, личных по характеру или стоимостью менее 10 тыс. долл.) и сопровождается положением о том, что принимая контракт, подрядчик тем самым соглашается осуществлять эту политику через предоставление малому бизнесу субподрядов в максимально возможной степени, обеспечивающей эффективное выполнение контракта. Но прежде чем он будет предоставлен, вероятный его получатель должен обговорить с закупочным ведомством субподрядный план, который включается в контракт и становится его материальной частью [19]. Такая практика регулирования контрактных и субконтрактных отношений в этих государствах вполне могла бы быть использована в нашей республике.

Необходимо, на наш взгляд, разработать проект Закона Республики Молдова «О государственных контрактах и субконтрактах для малых предприятий».

В этом проекте закона, как нам представляется, необходимо закрепить субконтрактные отношения мелких и малых предприятий (субконтракторов), с материнским или головным предприятием, объединением.

Правоотношения между субконтракторами, их союзами, материнскими предприятиями и др. а также предприятием, заключающим основной контракт с государством должны оформляться в виде контракта (субконтракта) с учетом его последующего дробления и прилагаемого к нему соответствующего субподрядного плана. На первом месте при таком планировании должен быть не план, а контракт, а затем уже согласованный всеми участниками контрактных правоотношений контрактный (субконтрактный, субподрядный) план, а не наоборот, как это имеет место при директивном планировании или традиционном госзаказе спущенном "сверху".

В этом плане следует:1) указывать намечаемый процент использования предприятий малого бизнеса в качестве субподрядчиков; 2) называть фамилию лица, которое будет управлять соответствующей субподрядной программой, и перечислить его обязанности; 3) описать мероприятия, которые вероятный подрядчик реализует, чтобы обеспечить предприятиям малого бизнеса равные возможности конкурировать в получении субподрядов; 4) сделать заверения, что вероятный подрядчик включит во все субподряды, представляющие возможности для дальнейшего дробления на субподряды же, требования к субподрядчикам (которые не являются предприятиями малого бизнеса) также разработать и принять субподрядные планы.

Если в положенное время вероятный подрядчик не сумеет обговорить с закупочным ведомством субподрядный план, он не должен считаться подходящим для получения контракта. Вместе с тем контракт не должен предоставляться вероятному подрядчику, если закупочное ведомство не определит, что предложенный им субподрядный план обеспечит малому бизнесу максимум практических возможностей участвовать в выполнении этого контракта.

Целесообразно в проекте закона также закрепить основы правового статуса общереспубликанской ассоциации содействия субконтрактным предприятиям (с возложением на нее функций по согласованию основных контрактов и субподрядных планов с соответствующими закупочными ведомствами и координации в области информации для субконтракторов), так и правовой статус региональных ассоциаций.

Необходимо также закрепить статус закупочных программ (вместо традиционных госзаказов) и различных видов подрядов: основных, субподрядов, технологической помощи, подрядов на мелкие закупки и подрядов на проектно-инженерные услуги, исследования и разработки и др.

Программы контрактов и субконтрактов - это инструменты макро- и мезорегулирования, как, например, программы контрактов во Франции, Бельгии и Италии. Такое планирование по соглашению было представлено французским правительством в форме плановых и региональных контрактов на макроуровне [20] и может быть использовано как пофазовое государственное вмешательство между правительством и ведущими фирмами мезоэкономического сектора. В Западной Европе успешными методами пофазового вмешательства оказались государственные расходы или государственные предприятия. Государственное вмешательство включает: создание базовых отраслей промышленности, коммунальных служб, транспорта и сетей связи (начиная с конца Х1Х в.); сохранение финансовых институтов и перелив накоплений в инвестиции в период между войнами (Франция и Италия); адаптацию к глобальной либерализации и новым технологиям (роль национальных ведущих фирм-лидеров) после второй мировой войны; новую фазу и новые связи между государственным и частным секторами с 60-х годов в период становления мирового хозяйства

Экономика Республики Молдова нуждается в новой модели развития и контрактного планирования, как на макроуровне, так и в рамках смешанной экономики, а не только в ослаблении государственного сектора и укреплении частного сектора, поэтому следует укрепить государственные институты и практику общественного договора о намечаемых изменениях, вместо того чтобы увеличивать безработицу. Следовать рекомендациям Международного валютного фонда необходимо осторожно и иметь ввиду, что в его концепции доминирует идеология дерегулирования и отрицания смешанной экономики. США и Великобритании - пионерам либерализации и дерегулирования - эта политика не принесла успеха, поскольку они страдают от структурного дефицита торгового и бюджетного балансов, в то время как их промышленность модернизируется японским многонациональным капиталом. "В сочетании с мерами дефляции и дерегулирования, навязанными МВФ и Всемирным банком в рамках соглашения по структурным преобразованиям, - как пишет профессор Европейского университета из Флоренции Стюарт Холланд, - эта политика потерпела поражение и в основных развивающихся странах, а теперь угрожает бедствиям России и странам бывшего СССР [21].В Японии же и Южной Корее использовались как государственные предприятия, так и контрактные соглашения с ведущими фирмами, что привело к более тесному сотрудничеству олигополистических предприятий с государством для выполнения государственных задач.

Столкнувшись в 1973 г. с нефтяным кризисом, европейские правительства потеряли уверенность в политике вмешательства на уровне ведущих фирм либо через государственную собственность, либо через контрактные соглашения. Ирония заключается в том, что пока официальные представители Сообщества какое-то время двигались к политике снятия государственного контроля, Япония расширяла регулирующую деятельность государства, заключая договоры с ведущими фирмами.

Япония наиболее успешно по сравнению с другими странами содействует развитию ведущих национальных фирм, что, казалось бы, противоречит общепринятому в либеральном мире положению о невозможности такого сотрудничества. Европе пришлось столкнуться с последствиями отказа от государственной поддержки фирм-лидеров. В настоящее время существуют только три европейские фирмы такого уровня в компьютерной и информационной технологии. Ни одна из этих фирм не может конкурировать с несколькими японскими и некоторыми фирмами США, являющимися настоящими мировыми лидерами.

Молдове следовало бы использовать японский опыт для развития государственно-частного сектора и смешанной экономики, доказавшего, что государственное вмешательство может в ключевых вопросах и содействовать успеху развития экономики.

Весьма важно довести до логического завершения процесс институционального оформления государственной контрактной системы. Ее центральные органы должны действовать в режиме некоммерческих организаций и выполнять нормотворческую работу по подготовке специальных актов, правил проведения торгов и переговоров, определению режимов финансирования контрактов, контролю правильности их соблюдения заказчиками. Непосредственное размещение контрактов на закупки могли бы осуществлять специализированные контрактные фирмы, располагающие необходимыми оборотными средствами для стимулирования поставщиков - как непосредственных производителей, так и посредников. В то же время имеющиеся коммерческие структуры должны быть приватизированы и полностью выведены из прямого подчинения органов управления.

Кроме того, необходимо [22]:

1) Создать отдел предпринимательства, контрактов и защиты интересов малого бизнеса в Правительстве Республики Молдова;

2) Установить обязательные цели в нормативных актах, согласно которым определенный процент всех государственных закупочных контрактов будут предоставляться малому бизнесу в целом.

Все республиканские ведомства, разрабатывающие и осуществляющие фискальную, законодательную и регулирующую политику, должны издавать заявления об "экономическом воздействии" всех их новых решений на малый бизнес.

**Список литературы**

 [1] Молдова: Меморандум об основах экономической и финансовой политики, 1993.- с. 25.

 [2] См.: Закон РМ «О закупках товаров, работ и услуг для государственных нужд» № 1166-XIII от 30.04.97 г. – Monitorul oficial al Republicii Moldova, 1997 N 67-68/551 от 16.10.1997 г.

 [3] Яковлев В.Ф. Гражданский кодекс и государство. Изложение доклада на научно-практической конференции на тему: "Новый Гражданский кодекс Российской Федерации: проблемы теории и практики". 13-14 марта 1997 года//Вестник ВАС РФ, 1997, № 8.

 [4] Цит. по Рубе В.А. Сотрудничество или эксплуатация? М., 1986, с.69-70.

 [5] Salez A., Schlegel J. La sous-traitance dans I'industrie. Paris, 1963.

 [6] Bayle-Ottenheim J., Le Tomas A. Salez A. La sous-traitance. Paris, 1973.

 [7] Valentin C. Le contract de sous-traitance. Univercite Paris-II, 1975.

 [8] Chaillou B. La sous-traitance – element integre de la politigue de I'entreprise. Thes de doctor d'etat es science economigue. Univerte Lyon-II, 1978.

 [9] Chaillou B. Указ. Соч., с.6.

 [10] Bayle-Ottenheim J., Le Tomas A. Salez A. Указ. соч., с.43.

 [11] См.:La vie francaise. 1980. № 1852, p. 22-24.

 [12] См.: Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС, с.95.

 [13] См.: Федорович В.А. «Американский капитализм и государственное хозяйствование. М., 1979.- 487 с.

 [14] Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1976, с.368.

 [15] См.: Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС, с.112-113.

 [16] Там же, с.114.

 [17] Роль малого бизнеса в экономике промышленно развитых стран. - М, 1992.-с.18.

 [18] Зяблюк И.Г. Государство и малый бизнес США.М.,1987, с. 73.

 [19] Там же.

 [20] Холланд Стюарт.Планирование и смешанная экономика//Вопросы экономики.- 1993. № 1.- С.124-134.

 [21] Там же, С.134.

 [22] Подробно об этом см.: Vasile P. Ignatiev. Aspecte juridico-organizatorice de susþinere a micului busines. – Revistã de filoyofie ºi drept, Chiºinãu, 1995, № 1(108), p.50.