

Б.Г. ХАИРОВ

Омская экономическая лаборатория
Института экономики и организации промышленного
производства СО РАН, Омск

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО И МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДОВ В СТАНОВЛЕНИИ ФОРМ СОТРУДНИЧЕСТВА ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В современных условиях стандартные модели рыночной координации и ценовой настройки, при которых каждое предприятие является обособленной и независимой производственной единицей, является экономически нецелесообразной. Автор считает объективной необходимостью становление паритетных отношений между предпринимательством и государством, однако, в России единого общепризнанного понимания частно-государственного сотрудничества до сих пор не сложилось.

Ключевые слова: логистический и маркетинговый подходы; властные структуры; предпринимательские структуры; сотрудничество; частно-государственное взаимодействие; частно-государственное партнерство; многостороннее партнерство.

TRANSFORMATION OF LOGISTICS AND MARKETING APPROACHES IN THE COOPERATION BETWEEN GOVERNMENT AND BUSINESS STRUCTURES

In modern conditions standard models of market coordination and price control at which each enterprise is a separate and independent production unit, are economically inexpedient. The author considers the objective necessity of the establishment of the parity relations between business and the state, however, Russia still has no a single universally accepted understanding of public-private collaboration.

Keywords: logistic and marketing approaches, power structures, business structures, cooperation, public-private collaboration, public-private partnership, multilateral partnership.

Оптимизация отношений предпринимательских структур с государством, регулирование рыночных механизмов в экономически и социально оправданных направлениях (отраслевом, межотраслевом, региональном, во внешнеэкономических связях) рас-

смачивается как инструмент государственной стратегии развития национального хозяйства [8].

В условиях глобализации структура экономики становится более сложной. Главным субъектом становятся мезоэкономические структуры – межотраслевые хозяйственные объединения, осуществляющие стратегическое управление технологическими цепями – от добычи сырья и разработки новой продукции до ее производства и оптовой или розничной (для индивидуальных продуктов особой сложности и высокой стоимости) продажи. Главная особенность этих структур – трансформация отношений между их участниками на организационно-плановой, а не стихийно-рыночной основе [10].

Предпринимательский потенциал России характеризуется нестабильным состоянием российской экономики. Предпринимательство формировалось в условиях неразвитости рыночных структур и отсутствии институциональной поддержки.

Развитие этого сектора возможно при целенаправленной политике государства, учитывающей необходимость развития и значимость предпринимательства для страны, с применением разнообразных форм поддержки, стимулирования, защиты.

В России наблюдается значительная обособленность больших и малых предприятий, что связано с нерациональным соотношением количества крупных и малых предприятий, характерным для всех отраслей российской экономики и имеет свою историческую основу [4]. В бывшем Советском Союзе главную роль играли крупные промышленные и сельскохозяйственные предприятия. Все они были ориентированы на постоянный рост объемов производства.

Автор считает, что в современных условиях стандартные модели рыночной координации и ценовой настройки, при которых каждое предприятие является обособленной и независимой производственной единицей, является экономически нецелесообразной. Если для отдельного предприятия процессы системного объединения, интеграции и диверсификации являются способом экономического роста и развития, то для общественного хозяйства в целом процессы интеграции и формирование интегрированных экономических структур выступают наиболее перспективным способом модернизации экономики [1].

Так, использование вертикального контроля может быть оправданным, несмотря на то, что он создает монопольную власть.

Монопольная власть, и связанное с ней некоторое повышение цен, в данном случае служит платой за снижение издержек производства и за решение проблем, связанных с неадекватным выполнением контрагентом своих обязательств по заключенным сделкам [6].

Таким образом, рыночный либерализм, отделяющий государство от вмешательства в экономику и частное предпринимательство, в современной экономике не действителен, что объясняется усилением государственного влияния на экономику в постиндустриальных странах за последнее столетие. Доля расходов государственного предпринимательства в ВВП развитых стран и его участие в капитале организаций выросла более чем на пятьдесят процентов.

Автор считает объективной необходимостью становление паритетных отношений между предпринимательством и государством. Необходимость паритетного взаимодействия этих субъектов хозяйствования вызвана современными особенностями мировой и отечественной экономики такими, как открытость рынков, ограниченность ресурсов, глобализация, внедрение информационных технологий. Такие условия создают качественно новые требования адаптации предпринимательства к быстрым изменениям рынка. Становление отношений сотрудничества способствуют активизации предпринимательства по пути реализации стратегий интеграции или создания предпринимательских сетей. Государство и предпринимательство как партнеры понимают, что экономика в данный момент не может обойтись без них в решении совместных вопросов, которые возникают из текущей практики экономической и общественной жизни [12].

Можно утверждать, что перечисленные задачи вряд ли будут решены без активного регулирующего участия государства в хозяйственной деятельности предпринимательских структур на условиях паритетного взаимодействия, выражением которого является форма многостороннего партнерства.

Единого общепризнанного определения частно-государственного сотрудничества до сих пор не сложилось. Частно-государственное сотрудничество начинается с момента возникновения взаимодействия между предпринимательскими и властными структурами. Период осуществления данного взаимодействия определяется масштабом решаемых проблем. Однако, в динамичной среде развития экономики сроки перехода могут быть сокращены в связи с возросшей международной конкуренцией и проявлениями благоприятных условий процесса глобализации [9].

Поэтому, сотрудничество предпринимательских структур и органов государственной власти необходимо рассмотреть как составляющую общих тенденций экономического развития, что предполагает деление периода становления полноценного многостороннего взаимодействия на три этапа (табл. 1).

Представители власти, предпринимательства и науки под сотрудничеством властных и предпринимательских структур с целью экономически более эффективного выполнения общественных задач понимают частно-государственное партнерство (ЧГП), государственно-частное партнерство (ГЧП) или др.

Единое общепризнанное понимание английского термина Public Private Partnership (PPP) в отечественной литературе отсутствует, вследствие неоднозначного перевода на русский язык.

Таблица 1

**Формы частно-государственного сотрудничества
в становлении многостороннего партнерства**

Этапы сотрудничества бизнеса и власти	Форма сотрудничества властных и предприни- мательских структур	Характеристика сотрудничества власти и бизнеса
1	2	3
1. Взаимодействие: субъекты экономики взаимодействуют на конкурентной основе в целях получения прибыли	Частно- государственное взаимодействие (ЧГВ)	Взаимодействие в рамках хо- зяйственно-экономических от- ношений властных и предприни- мательских структур
2. Переходное сотруд- ничество: отсутствие у субъек- тов экономики эффек- тивных управленче- ских и организацион- но-экономических механизмов реагиро- вания на изменения внешней и внутренней среды не позволяют каждому в отдель- ности выступить в каче- стве полноценного участника	Частно- государственное партнерство (ЧГП) (51% – предприни- матели, 49% – государство)	Ведущая роль отводится пред- принимательству для решения социально-экономических за- дач, стоящих перед государст- вом (данный подход уже был реализован в период становле- ния рыночных отношений в России в 90-х годах прошлого столетия)
	Государственно- частное партнерство (ГЧП) (51% – государство, 49% – предприни- матели)	Ведущая роль отводится госу- дарству, с целью решения от- раслевых задач, стоящих перед предпринимательством (пред- принимательские структуры не способны реализовать инфра- структурные проекты, необхо- димые для развития отрасли)

Окончание табл. 1

1	2	3
3. Цивилизованное сотрудничество: субъекты экономики имеют достаточную самостоятельность для осуществления паритетного партнерства	Многостороннее партнерство (МСП) (50% – предприниматели, 50% - государство)	Добровольные и основанные на сотрудничестве взаимоотношения между различными субъектами, как представляющими государство, так и не связанными с ним, при которых все участники договариваются. Совместными усилиями добиваются общей цели или выполняют конкретную задачу, сообщая преодолевая неблагоприятные факторы; несут общую ответственность, предоставляя на взаимовыгодной основе ресурсы и знания, пользуются достигнутыми результатами

Существуют различные подходы к трактовке в законодательных актах федерального и регионального уровней сотрудничества с выделением в определении прикладных свойств:

- любое сотрудничество властных и предпринимательских структур, а также безвозмездная помощь (благотворительность), государственные вложения в приоритетные отрасли;
- долгосрочное сотрудничество, определенное договором, объединяющее все ресурсы (финансовые средства, персонал и др.) и снижение рисков за счет распределения их равномерно между партнерами.
- приватизация, где идет перераспределение функций между предпринимательством и государством в приоритетных отраслях развития, для которых у государства отсутствуют финансовые средства, которые необходимы государству и обществу, но приватизация их невозможна (социальная сфера, транспорт, объекты культурного наследия и др.) [2].

На наш взгляд, определение термина должно исходить из ведущей роли, которая отводится конкретной стороне при взаимодействии властных и предпринимательских структур.

Частное государственное взаимодействие (ЧГВ) – сотрудничество государства и частного бизнеса в условиях конкуренции.

Частно-государственное партнерство (ЧГП) – это конструктивное взаимодействие государства и предпринимательского сек-

тора, целью которого является решение общественно значимых задач на национальном, региональном и местном уровнях, реализуемых в различных формах, обеспечивая конкурентоспособность страны и соблюдение интересов бизнеса (пример – логистический центр в г. Бремен, Германия, где 51% принадлежит предпринимателям, а 49% муниципалитету) [5].

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях, как правило, не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов (пример – корпорация Роснано) [3].

Многостороннее партнерство (МСП) – союз между сторонами, представляющими правительство, бизнес, гражданское общество, в котором стратегически объединяются ресурсы и способности каждой с целью устойчивого развития, основанного на принципах паритетности разделения рисков, затрат и общей выгоды [7].

Сравним критерии форм частно-государственного сотрудничества (табл. 2).

В 90-х годах прошлого столетия происходило формирование конкурентной рыночной среды, что способствовало сотрудничеству власти и бизнеса в рамках первого этапа. В настоящее время проявление второго этапа характеризуется направлениями крупных капитальных вложений на нейтрализацию негативных внешних и внутренних воздействий. Третий этап подразумевает видоизменение конкурентных отношений в направлении интеграции с целью повышения рыночной определенности, что является ключевым фактором, объясняющим стремление к формированию многосторонних партнерств.

В России из-за отсутствия в отношениях бизнеса и власти эффективных управленческих и организационно - экономических механизмов реагирования на изменения внешней и внутренней среды, возникает необходимость осуществления заинтересованными сторонами реального сотрудничества.

Многостороннее партнерство в рамках частно-государственного сотрудничества возможно при потенциально равных условиях его участников, однако, учитывая существующие проблемы отечественной промышленности, оно не представляется возможным [11].

Таблица 2

**Сравнительная характеристика форм
частно-государственного сотрудничества:**

Критерии сотрудничества	Частно-госу- дарственное взаимодействие	Частно-госу- дарственное партнерство	Государствен- но-частное партнерство	Многосто- роннее парт- нерство
1. Условия сотруд- ничества: а) равные для пред- принимательства государства на кон- курентной основе б) ведущая роль отводится предпри- нимательству в) ведущая роль отводится государ- ству г) паритетность отношений всех субъектов экономики	+	+	+	+
2. Взаимовыгодные условия	+	+	+	+
3. Экономическая независимость	+			
4. Общая цель		+	+	+
5. Разделение ресур- сов, ответствен- ности и рисков		+	+	+
6. Синергетический эффект				+

Исследование становления и развития частного-государственного сотрудничества в России на федеральном и региональном уровнях позволяет утверждать, что государственно-частное партнерство – это наиболее приемлемая форма для переходного этапа сотрудничества предпринимательских и властных структур на современном этапе. Развитие многостороннего партнерства осуще-

ствляется во взаимосвязи с эволюцией концепций маркетинга, логистики и их принципов, формировавшихся в странах с рыночной экономикой в течение весьма длительного времени.

Становление концепции маркетинга явилось следствием постепенного перехода мировой экономики от рынка производителя к рынку покупателя. Логистика – конкурентная стратегия хозяйствующих субъектов, целеполагающим фактором которой является ресурсосберегающий алгоритм предпринимательства, как системный подход, представляющий движение и развитие материальных, информационных, финансовых и трудовых ресурсов в категориях потоков и запасов. Каждый из этих рыночных инструментов решает конкретные задачи с помощью присущих ему приемов. Однако, перечисленные инструменты как маркетинг и логистика наилучшим образом проявят себя, на наш взгляд, в условиях многостороннего партнерства, в силу его системности.

Автор предлагает рассматривать сотрудничество предпринимательских структур и органов государственной власти как необходимую составляющую общих тенденций экономического развития [13] дополнив их этапами становления частно-государственного сотрудничества (табл. 3).

Современные условия развития экономики, в условиях глобализации, доказывают не эффективность обособленных предпринимательских структур, как и общественных или государственных. Однако, структурные преобразования и формирование цивилизованного этапа отечественной экономики обуславливают необходимость сотрудничества властных и предпринимательских структур в этапах становления многостороннего партнерства, которое способно содействовать реализации программ социально-экономической модернизации страны и, как следствие, достижению соответствующего синергетического эффекта.

В отдельных отраслях и регионах для перехода к многостороннему партнерству необходимо внедрение и развитие механизма частно-государственного сотрудничества, формируя интегрированные системы менеджмента, что позволит предприятиям работать на опережение, учитывая тенденции, происходящие на международных отраслевых рынках, а также сокращать финансовые затраты, сохранять рынки сбыта и заключать новые контракты.

Таблица 3

**Взаимосвязь эволюций маркетингового, логистического подходов
и частно-государственного сотрудничества**

Годы	Эволюция концепции маркетинга	Уровни развития логистики	Этапы становления частно-государственного сотрудничества
1930–1960	Сбытовая концепция. Главная цель – интенсификация сбыта товаров за счет маркетинговых усилий по продвижению и продаже товаров	Интеграция складского хозяйства с транспортом и координация их использования	Узаконение лоббистской деятельности предпринимательских структур
1960–1980	Традиционный маркетинг. Ведущая идея – произвожу то, что нужно потребителю. Цель – удовлетворение нужд потребностей целевых рынков	Управление потоком производимых предприятиями товаров от последнего пункта производственной линии до конечного потребителя	Формирование и реализация промышленной и внешнеэкономической политики
1980–1995	Социально-этический маркетинг. Цель – удовлетворение нужд потребностей целевых рынков при условии сбережения человеческих, материальных, энергетических и других ресурсов, охраны окружающей среды	Совокупность материало-проводящих звеньев приобретает целостный характер. Управление осуществляется не по принципу непосредственного реагирования, а основано на планировании упреждающих воздействий	Размещение государственных и муниципальных заказов посредством государственной и муниципальной контрактной системы. Деятельность правительственных экспертно-консультативных организаций с обязательным участием в них деловых кругов
С 1995 г. по настоящее время	Маркетинг взаимодействия. Цель – удовлетворение потребностей потребителей, интересов партнеров и государства в процессе их коммерческого и некоммерческого взаимодействия	Интеграция процессов планирования и контроля операций логистики с операциями маркетинга, сбыта, производства и финансов. Управление системой осуществляется на основе долговременного планирования. Компании осуществляют свою деятельность на глобальном уровне	Модель взаимодействия, которая предполагает сотрудничество между обществом, предпринимателями и государством

Список использованной литературы

1. Khairov B. The building of logistics system of entrepreneurship and government bodies interaction (on the example of the regional timber industry complex). Proceedings of the 6th German-Russian Logistics and SCM Workshop DR-LOG 2011 in Bremen «Dynamics and Sustainability in International Logistics and Supply Chain Managment», 2011, 510 p.

2. Khairov B. Logistics administration of the formation of the multilateral partnership in the region. Proceedings of the 7th German-Russian Logistics and SCM Workshop DR-LOG 2012 in Saint Peterburg «Flexibility and adaptability of global supply chains», 2011, 480 p.

3. Амуниц Д.М. Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово-экономических проектов // Справочник руководителя учреждений культуры. – 2005. – №12. – С. 16

4. Брюк Р., Калинин Е., Виане Ж., Десхулместер Д. Выход из экстремальных ситуаций // Малый бизнес. – 2001. – 212 с.

5. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М., 2005. – С. 34–37.

6. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / под общ. ред. В.И. Кушлина. – Изд. 3-е, доп. и перераб. – Москва: Изд-во РАГС, 2008. – 615 с.

7. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. URL: <http://www.c-society.ru> (дата обращения: 07.04.2.2013).

8. Хаиров Б.Г. Организационно-экономический механизм формирования взаимодействия предпринимательских и властных структур (на примере лесопромышленного комплекса): дис. канд. экон. наук. – Омск, 2008. – 174 с.

9. Хаиров Б.Г., IngLibuše Čekanová. Предпосылки этапа становления многостороннего партнерства в форме частно-государственного партнерства // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Научный потенциал высшей школы для инновационного развития общества». Омск. – 2008. – С. 139–41.

10. Хаиров Б.Г. Формирование взаимодействия предпринимательских и властных структур: монография. – Омск: Издатель Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2010. – 142 с.

11. Хаиров Б.Г. Формирование отношений властных и предпринимательских структур региона на принципах логистического администрирования // Вестник СибАДИ. – Омск. – 2012. Вып. 5 (27) – С. 148–152.

12. Хаиров Б.Г., Хаирова С.М. Становление партнерско-паритетных отношений между государством и предпринимательством // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2007. № 6. – С. 144–147.