

Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 1. С. 4–12.

УДК 334.7(574)

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ И МЕХАНИЗМЫ СОЧЕТАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ТЕОРИЯ И МИРОВАЯ ПРАКТИКА

MODERN CONCEPTS AND MECHANISMS OF THE COMBINATION OF THE ECONOMIC INTERESTS OF THE STATE AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP: THEORY AND INTERNATIONAL PRACTICE

А.Б. Амерханова

A.B. Amerhanova

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова
S. Toraihyrov Pavlodar State University*

Дата поступления статьи в редакцию 30.11.2014 г.

Рассмотрены концептуальные основы и зарубежный опыт функционирования современных механизмов сочетания экономических интересов государства и частного предпринимательства. Затронуты фундаментальные взгляды ученых-экономистов на сущность построения и развития предпринимательской деятельности с учетом ролевых функций государства в ее регулировании. Представлена систематизация взглядов таких ученых, как А. Смит, Д. Рикардо, М. Вебер, Дж. Кларк, Й. Шумпетер и др. Особое внимание акцентировано на существующих целевых ориентирах согласования экономических интересов, которые основаны на принципах проектного финансирования, деятельности некоммерческих общественных организаций, формировании корпоративной социальной ответственности.

Исследование механизмов согласования экономических интересов государства и частного предпринимательства осуществлено на примере стран Европы и Азии и США. При этом использованы такие методы, как сравнение, аналогия, анализ и синтез, системный подход.

Совокупность представленных механизмов согласования экономических интересов рассматривается, с одной стороны, как ведущий фактор активизации индустриально-инновационной политики в зарубежных странах по приоритетным отраслям экономики, а с другой – как дополнительный фактор преодоления административных барьеров, сдерживающих развитие частного малого, среднего и крупного инновационного предпринимательства.

Сформулированы возможные пути построения адекватных экономических механизмов согласования экономических интересов государства и частного предпринимательства в национальных экономических системах, в частности в Республике Казахстан, что позволит последним обеспечить интенсификацию экономического роста, создать основы достижения качественных показателей в социально-экономической политике государства, повысить эффективность реализации государственных программ по экономическому развитию.

The article discusses the conceptual foundations and foreign experience in the functioning of modern mechanisms of the combination of the economic interests of the state and private enterprise. The article discusses the views of scientists on the development of entrepreneurial activity with the participation of the state in its regulation. The author presents a systematization of the views of such scholars as A. Smith, D. Ricardo, M. Weber, J. Clarke, J. Schumpeter and others. Special attention is focused on the existing objectives of the coordination of economic interests, which are based on the principles of project financing, non-profit public organizations, the formation of corporate social responsibility.

There was conducted a study of the coordination mechanisms of the economic interests of the state and private enterprise in the countries of Europe and Asia and USA. There were used such methods as comparison, analogy, analysis and synthesis, systematic approach.

The combination of the considered mechanisms for coordination the economic interests is considered, on the one hand, as a leading factor in the intensification of industrial and innovation policies in foreign countries on the priority sectors of the economy, and on the other hand, as an additional factor in overcoming administrative barriers hindering the development of private small, medium and large innovative entrepreneurship.

In conclusion, the article stated the possible ways of constructing the adequate economic mechanisms to coordinate the economic interests of the state and private enterprise in the domestic economies, particularly in the Republic of Kazakhstan, that will allow it to support the intensification of the economic growth, to create the basis to achieve the quality indicators in the socio-economic policy of the state, to improve the implementation of government programs for economic development.

Ключевые слова: экономическая система, экономический интерес, государство, предпринимательство, государственно-частное партнерство.

Key words: economic system, economic interest, the state, business, public-private partnerships.

Введение. В процессе развития и углубления рыночных преобразований в экономической науке стали все активнее подниматься вопросы теории и практики достижения сбалансированности интересов государства и частного предпринимательства.

По настоящее время в странах с постсоветской экономикой, в частности в Казахстане, России и Белоруссии, предпринимались и предпринимаются всесторонние меры государственной поддержки малого, среднего и крупного предпринимательства. В этой области сделано достаточно много в развитии нормативно-правовой и законодательной базы, формировании систем финансово-инвестиционной поддержки предпринимательства, развитию институциональной инфраструктуры. Также разработан спектр программ индустриально-инновационного развития экономики. Однако комплексный экономический и социальный эффект от предпринимательской деятельности пока не в полной мере адекватен мерам ее государственной поддержки.

Прошедшие два десятилетия для развития и построения современных рыночных отношений – сравнительно малый период для комплексного внедрения в предпринимательскую практику всех научных и методологических основ ведения бизнеса и его государственной поддержки, которые в зарубежной практике формировались веками.

Анализ современной ситуации в сфере развития малого, среднего и крупного предпринимательства свидетельствует о том, что в данной области экономики преобладают принципы сырьевой направленности, коммерческой и торгово-посреднической деятельности. Данный аспект, с одной стороны, связан с несовершенством механизмов государственной поддержки предпринимательства, а с другой – с проблемами в области интенсификации производственных процессов, инноваций и новых технологий в сфере предпринимательской деятельности.

Динамическое нарастание мировых экономических проблем, развитие третьего этапа научно-технического прогресса и конкуренции ставят перед частным предпринимательством стратегические цели и задачи, которые не смогут быть достигнуты без эффективного участия государства.

На современном этапе в экономической науке разработано много теоретических положений, определяющих роль и место в экономике предпринимательской деятельности и методов ее государственной поддержки. Однако

в теоретико-методологическом плане не до конца изучен весь комплекс факторов, определяющих прямые и обратные связи между государством и предпринимательством, в методологическом плане не разработаны критерии эффективности развития предпринимательства с позиций согласования его интересов с интересами государства и общества.

Таким образом, сегодня стоит задача развития научных и практических подходов к решению вопросов совершенствования взаимоотношений государства и частного предпринимательства как в целом в масштабах государства, так и в регионах на основе поиска и формирования механизмов сбалансированности интересов государства и частного предпринимательства. Данный аспект обуславливает актуальность рассмотрения современных механизмов сочетания экономических интересов государства и частного предпринимательства в мировой практике.

Обзор литературы. В исторической плоскости рассмотрения взаимоотношения государства и бизнеса всегда находятся на определенных уровнях в диалектическом противоречии. Если государство всегда олицетворяется с централизованными методами и регламентированными правилами управления, то частное предпринимательство, в своих крупных, средних и малых формах проявления, наоборот, отождествляется с максимально возможной степенью свободы и либерализации экономики. История показывает, что определенных успехов в области развития экономики достигли и продолжают достигать прежде всего те страны, в которых удается выстроить сбалансированное равновесие интересов государства и частного предпринимательства.

На определенных этапах развития экономики страны предпринимательская деятельность, вне зависимости от ролевых функций государства, имеет свои фундаментальные целевые ориентиры.

Концептуально базовые целевые ориентиры предпринимательской деятельности были рассмотрены в трудах А. Смита, Д. Рикардо, фон Тюнена, Дж. Кларка, М. Вебера, Й. Шумпетера, Дж.М. Кейнса, Дж. Гэлбрайта, Ф. Хайека, М. Аллэ и других известных ученых-экономистов.

А. Смит и Д. Рикардо, основатели науки политэкономии, одними из первых использовали понятие «предприниматель». Они рассматривают предпринимателя прежде всего как носителя рациональности. А. Смит в труде «Исследование о природе и причинах богатства

народов» дал характеристику предпринимателя и его роли в экономике как реализатора рискованных коммерческих идей. По мнению А. Смита, предприниматель сам вносит капитал, планирует, организует производство и распоряжается результатами своего труда. Его прибыль – это компенсация собственника за риск [1].

Немецкий ученый, экономист и философ М. Вебер также видел в предпринимательской деятельности воплощение рациональности. Под рациональностью он понимал функциональную эффективность, получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий. М. Вебер считал, что в основе предпринимательства лежит рациональная этика. Он доказывал, что мировоззрение и нравственность оказывают важнейшее влияние на деятельность предпринимателя [2].

Американский экономист Дж. Кларк, работавший на рубеже XIX–XX вв., утверждал, что одним из четырех базовых факторов производства является деятельность предпринимателя (наряду с капиталом, средствами производства и землей, трудом рабочих). Он считал, что основной функцией предпринимателя является координация [3].

Основы современного понимания предпринимательства заложил Й. Шумпетер. В книге «Теория экономического развития» он показывает ключевую роль предпринимателя в экономическом развитии общества. Он считает, что функциональной сущностью предпринимателя является выявление и использование новой комбинации факторов производства, т. е. реализация нововведений. Й. Шумпетер считает, что главное в предпринимательстве – инновационная деятельность, а право собственности на предприятие не является существенным признаком предпринимательства. Им может быть любой, осуществляющий новые комбинации факторов производства: служащий акционерного общества, государственный чиновник и менеджер предприятия любой формы собственности [4].

Существенный вклад в современное представление о предпринимательстве внес Дж. Кейнс. Он трактует понятие «предприниматель» как своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого важны не столько «рациональная калькуляция или новаторство, сколько набор определенных психологических качеств». К основным предпринимательским качествам Дж. Кейнс относит: умение соотносить потребления и сбережения; способность к риску; высокая активность; уверенность в перспективах [5].

Взгляды Ф. фон Хайека, лауреата Нобелевской премии (1974), послужили основой современного этапа развития рыночной экономики. Ф. фон Хайек стоял на либеральных позициях, согласно которым функции государства в экономике ограничиваются до минимума. Основой развития экономики являются рыночные отношения и предпринимательская деятельность [6].

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1988 г. М. Аллэ доказывает, что только рыночная организация хозяйства на принципах конкуренции с ведущей ролью предпринимателей может быть экономически эффективна. Так, свобода и либерализация предпринимательства в Соединенных Штатах Америки привела к тому, что если в начале XX в. в США было всего 300 малых фирм, то в середине 1960-х гг. их насчитывалось уже около 5 млн, в 1980 г. – 13 млн, а в 1990 г. – уже 20 млн. Этот феномен малого бизнеса заставил по новому взглянуть на возможности предпринимательства и его роль в развитии экономики [7; 8].

Вопросам поддержки и развития предпринимательства уделяли и уделяют внимание и казахстанские ученые-экономисты и управленцы – А. Кошанов, О. Сабден, Н. Мамыров, чьи фундаментальные работы [9–12] затрагивают ряд актуальных проблем в области становления и развития предпринимательства. Однако в данных работах, за исключением работ Н. Мамырова, сравнительно невелико внимание, которое акцентируется на вопросах взаимодействия государства и бизнеса.

Гипотезы и методы исследования. В современных рыночных системах предпринимательская деятельность реализует свои функции посредством государственного участия. При этом должен достигаться принцип оптимального сочетания свободы предпринимательства и государственного регулирования рынка.

По нашему мнению, для достижения оптимального сочетания интересов государства и частного предпринимательства можно выделить два основных направления воздействия государства на предпринимательскую деятельность:

– непосредственно государственное регулирование экономики;

– государственное предпринимательство.

Основной задачей экономической деятельности государственного предпринимательства является стабилизация экономического развития общества и, как следствие этого, дополнение, поддержка и стимулирование частного сектора. Государственное предпринимательство

занимает экономическое пространство, оставшееся от частного предпринимательства, и регулирует деятельность последнего.

Опыт развития государственного предпринимательства в развитых странах показывает, что правительства используют государ-

ственные средства для осуществления капиталовложений, в которых частный капитал по каким-либо причинам не заинтересован. Таким образом, государственное предпринимательство устраняет узкие места в рыночной экономике (рис. 1).



Рис. 1. Ролевые функции государства в развитии и управлении экономикой (разработано автором)

По мнению ряда российских ученых-экономистов, если предположить, что государство будет проводить активную промышленную и инвестиционную политику, а институциональная среда – функционировать в основном в соответствии с законодательством, то прирост ВВП удваивается по сравнению с первоначальным результатом, а вероятность высокого роста значительно увеличивается. При этом роль сырьевого сектора снижается и возрастает экспорт товаров с высокой добавленной стоимостью [13–15].

Для исследования зарубежного опыта взаимоотношения государства и частного предпринимательства, механизмов и регуляторов управления государственной поддержкой предпринимательства в качестве объекта изучения были приняты следующие модели: английская, американская, германская, шведская, японская, тайваньская, южно-корейская.

Результаты исследования. В зарубежных странах современный подход к партнерству между государством и бизнесом в реализации крупных, общественно значимых инвести-

онных проектов определяется моделью проектного финансирования, получившей название государственно-частного партнерства (англ. *Private Public Partnership (PPP)*, далее – ГЧП) [16].

Суть данной модели состоит в том, что государство определяет, в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства.

В рамках данной модели государство играет важную роль:

- с одной стороны, как важнейший пользователь услуг, оказываемых в рамках проекта;
- с другой, как субъект, устанавливающий рамочные условия его реализации.

Модель взаимодействия государства и бизнеса рассматривается в качестве концепции, позволяющей использовать ресурсы частного сектора для развития инфраструктуры, повысить качество и увеличить объем общественных услуг и избавить государство от специфических рисков, связанных с выполнением проектов.

Исходной точкой и движущей силой реализации инфраструктурных проектов на основе модели ГЧП является готовность частных инвесторов принять на себя определенные риски общественного сектора, связанные с решением крайне сложных задач.

В практике ГЧП получили развитие теоретические направления относительно его неэффективности. В частности, в Германии, Нидерландах и ряде других стран Европы противники ГЧП часто указывают на то, что государство могло бы привлечь более дешевые источники финансирования. Действительно, в не-

которых странах общественные услуги финансируются и координируются через централизованные агентства. Кроме того, в стоимость частного финансирования проектов включается премия на покрытие рисков, которые государство готово передать частному сектору [17; 18].

Как показывает опыт Великобритании, по мере реализации проектов ГЧП разница (спрэд) между стоимостью капитала для частного сектора и для государства уменьшается [19]. Эволюция издержек финансирования проектов в Великобритании представлена в таблице.

Изменения в структуре финансирования проектов ГЧП в Великобритании

Параметры	Период		
	1996–2000 гг.	2001–2009 гг.	после 2009 г.
Источники заемных средств	В основном банковские займы и кредиты	Банковские кредиты; рынок капиталов; перестрахование	В основном рынок капиталов; банковские займы и кредиты; повышение качества кредитов; рейтинг проектов
Спрэд, базисные пункты	120–160	65–110	—
Срок предоставления заемных средств, годы	15–20	35	—
Отношение заемных средств к собственным, %	75–85	80–90	85–95
Доходность собственных средств, %	15–20	12–15	10–12

Критики ГЧП указывают, что, позволяя снижать объем бюджетных расходов в текущем периоде, эта система партнерства вместе с тем уменьшает возможности распоряжаться бюджетными средствами в будущем, поскольку предполагает, что государство принимает на себя определенные долгосрочные обязательства. В ответ на это британское министерство финансов подчеркнуло, что основная цель проектов – создание дополнительной стоимости, а не управление государственными обязательствами.

Наряду с развитием государственных заказов частному сектору, в зарубежной практике определенную роль во взаимодействии государства и бизнеса сыграли некоммерческие общественные организации (англ. *Nonprofit organization (NPO)*, далее – НКО) [20].

Величина и масштабы сектора НКО зависят, прежде всего, от экономического благосостояния государства и уровня развития экономики народного хозяйства. При всех прочих равных условиях, тем больше общественных организаций функционирует в государстве и тем они разнообразнее по своей форме и сфере деятельности, чем более это государство развито экономически.

Численность НКО во многих странах зависит также и от благоприятной правовой сре-

ды, созданной для развития этого сектора, особенно в сфере их налогообложения и пожертвований. Исследуя численность НКО, следует отметить, что к концу XX в. в США насчитывалось 1,16 млн данных организаций, во Франции – более 700 тыс., в Австралии – более 400 тыс., в Финляндии – около 105 тыс., в Великобритании – более 300 тыс., в Швеции – около 200 тыс., в Канаде – около 140 тыс., в Венгрии более 44 тыс. [21].

Значительный рост количества НКО наблюдается и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Так, в Тайване функционирует более 8 тыс. ассоциаций и около 3 тыс. фондов, на Филиппинах – более 14,3 тыс., в Китае – около 90 тыс. [22].

Поскольку НКО играют значительную роль в экономическом развитии государства и демократизации общества, то государственные органы во многих странах мира всецело поддерживают их деятельность. Однако степень поддержки прежде всего зависит от степени понимания государством роли сектора НКО. Основными возникновения проблем между государством и сектором НКО могут служить следующие факторы:

– отсутствие понимания целей деятельности НКО, их сильных и слабых сторон в экономике;

– невозможность со стороны государственных организаций определить типы НКО, которые могут служить партнерами;

– наличие законов и нормативных актов, сдерживающих развитие НКО;

– недостаток четкой стратегии, политики и направлений деятельности со стороны государства в отношении НКО;

– резкий контраст между государственным централизованным управлением и методами участия НКО в управлении экономикой.

Многие НКО в зарубежных странах непосредственно направлены на развитие бизнес-сектора, поскольку они оказывают поддержку в обучении предпринимателей ведению предпринимательской деятельности, а также продвижению продуктов предпринимательской деятельности как в стране, так и за рубежом. НКО, которые выполняют такие функции, выступают в роли:

– бизнес-инкубаторов;

– ассоциаций деловых людей и бизнесменов;

– палат товаропроизводителей;

– бизнес-лиги.

Бизнес-сектор не может существовать вне общества, он заинтересован в социальной стабильности в обществе, в наличии квалифицированных знающих кадров. В этом плане бизнес-корпорации ответственны за обеспечение потребителей товарами и услугами, за обеспечение населения работой, за развитие социальной сферы и общин. Для выполнения своих общественных обязанностей многие крупные корпорации создают свои НКО, которые в большинстве случаев представляют собой корпоративные финансовые фонды. Ряд крупных корпораций и средние предприятия предпочитают финансировать НКО напрямую или через благотворительные фонды.

Наряду с моделями ГЧП и НКО существует подход, основанный на модели корпоративной социальной ответственности (англ. *Corporate social responsibility (CSR)*, далее – КСО) [23].

Относительно недавно в Европе и США были определены, в зависимости от форм их деятельности, «открытые» и «закрытые» модели КСО.

Открытая форма КСО обозначает линию поведения корпорации, которая приводит ее к принятию на себя ответственности за решение тех вопросов, в которых заинтересовано общество.

Скрытая форма КСО обозначает официальные и неофициальные институты страны,

через которые ответственность корпораций за общественные институты согласована с корпорациями или предписана им. Эта форма обычно включает в себя те ценности, нормы и правила, которые зачастую ведут к обязательным требованиям в отношении корпораций в вопросах, рассматривающих общественные, политические и экономические интересы страны как надлежащие и обоснованные обязанности юридических лиц.

Долгое время существовало мнение, что КСО – чисто американское явление. В США выработаны многочисленные механизмы участия бизнеса в социальной поддержке общества. Здесь существует немислимое количество корпоративных фондов, нацеленных на решение разнообразных социальных проблем за счет бизнеса. Американское профессиональное образование спонсируется частным сектором как ни в одной другой стране мира. Последнее отчасти объясняется тем, что бизнес заинтересован в добровольных вливаниях в образование, пенсионные и страховые схемы для персонала и иные социально значимые программы. Ответственное перед обществом поведение корпораций поощряется соответствующими налоговыми льготами и зачетами, закрепленными на законодательном уровне.

Для США характерно минимальное вторжение государства в частный сектор. США известны традициями систематического участия бизнеса или его представителей в финансировании самых разнообразных некоммерческих проектов.

В отличие от США, где КСО инициируется самими компаниями, европейские корпорации более заметны в вопросах ограничения своей ответственности перед обществом. Европейская модель КСО не является открытой линией поведения компаний. При этом та корпоративная деятельность, которая традиционно рассматривается в США как КСО, в Европе, как правило, регулируется государственными нормами, стандартами и законами [24].

Исследуя сущность КСО, можно акцентировать внимание на следующих аспектах:

1. Экономическая ответственность в основном фокусируется на аспекте прибыльности предпринимательства и на ответственности компании перед ее акционерами (типично американский подход). Европейцы в данную группу отношений также относят ответственность перед работниками предприятий и местными сообществами.

2. Юридическая ответственность является базой для любой формы социальной ответ-

ственности в Европе. Европейский бизнес рассматривает государство как институт, приводящий в исполнение принятые правила поведения, в то время как в США подобное государственное регулирование воспринимается, скорее, как вмешательство в вопросы личной свободы.

3. Большинство социальных проблем относится европейскими компаниями к сфере этической ответственности. Европейцы вообще не очень склонны доверять частному сектору и именно этим объясняется более высокий уровень внимания к бизнесу со стороны общественности в Европе, чем в каких-либо других странах.

4. Благотворительность не так популярна в Европе, как в США. Последнее объясняется уровнем налогового бремени, значительно превышающим американский. Как следствие, европейские компании принимают участие в филантропических акциях преимущественно через юридически закрепленные механизмы.

В последнее время появился новый термин для обозначения европейского варианта КСО – корпоративная способность к социальному реагированию.

Одной из основных особенностей континентальной модели КСО является ее государственное регулирование. Поэтому эту модель зачастую относят к скрытым формам КСО. Так, во многих странах континента законодательно закреплены обязательное медицинское страхование и охрана здоровья работников, пенси-

онное регулирование и ряд других социально значимых вопросов. Кроме того, правоотношения «работник-работодатель» в Европе отрегулированы более детально, чем в США. В целом госрегулирование многих аспектов КСО значительно превосходит североамериканскую систему.

Британская модель КСО сочетает в себе элементы американской и континентальной моделей. Общей чертой с континентальной моделью является прежде всего активная поддержка бизнеса со стороны государства. Для Великобритании характерна хорошо разработанная государственная система социального обеспечения и здравоохранения. Одновременно присутствуют и элементы американского варианта КСО [24].

В целом британской модели присущи следующие признаки:

- широкое развитие сектора независимого консалтинга в области КСО;
- пристальное внимание финансового сектора к проектам в области КСО (тенденция роста количества социально ответственных инвестиционных фондов);
- повышенный интерес средств массовой информации;
- участие правительства и системы образования в развитии КСО [24].

Обобщая основные механизмы сочетания интересов государственного и частного предпринимательства, их можно представить схематично (рис. 2).



Рис. 2. Модель сочетания интересов государства и частного предпринимательства в зарубежной практике (разработано автором)

Заключение. По нашему мнению, исследование зарубежного опыта сочетания интересов государства и частных секторов экономики может дать ориентиры разработки модели ГЧП в Республике Казахстан. Такими ориентирами могут послужить:

- инфраструктурное развитие предпринимательской деятельности;
- развитие государственных высокотехнологических производственных комплексов;
- создание специальных общественных финансовых институтов по финансированию предпринимательской деятельности;
- усиление взаимодействия между крупными промышленными предприятиями и малым и средним бизнесом.

Одной из целью достижения оптимальности модели сочетания интересов государства и бизнеса должно стать снижение налогового бремени и административных барьеров, возникающих в процессе усиления роли государства в управлении экономикой страны, при этом особая роль должна отводиться развитию регулирующих институтов, которые выполняют связующую роль между государственным и частным секторами экономики и обществом.

Реализация моделей сочетания интересов государства и частного предпринимательства в отечественной практике позволит:

- развивать институциональные основы, позволяющие усилить роль регулирования и саморегулирования экономической системы государства;
- обеспечить поступательное развитие недостаточно сформированных отраслей экономики, в частности инновационно-ориентированных производственных комплексов;
- повысить эффективность управляемости экономикой там, где государственные командно-административные меры всесторонне исчерпаны;
- увеличить интенсификацию темпов экономического роста и усилить позиции конкурентоспособности страны на мировой арене;
- повысить социальную защищенность населения страны.

1. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.

2. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма. – М., 2003.

3. *Кларк Дж. Б.* Распределение богатства. – М., 1934.

4. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. – М., 1982.

5. *Кейнс Дж. М.* Избранные произведения. – М., 1993.

6. *Багиев Г. Л., Асаул А. Н.* Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / под общ. ред. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.

7. *Аллэ М.* Единственный критерий истины – согласие с опытом (интервью с Нобелевским лауреатом) // *Мировая экономика и международные отношения.* – 1989. – № 11.

8. *Разумов Н.* Мелкие фирмы в США: экономика и управление. – М. : Наука, 1989.

9. *Кошанов А., Мухамеджанов Б., Бектемисов С.* Формирование частного предпринимательства в условиях перехода к рынку. – Алматы, 1995.

10. *Кошанов А., Жатканбаев Е., Болатханова З.* Формирование государственного предпринимательства в Республике Казахстан в условиях смешанной экономики. – Алматы : Казак университета, 2000.

11. *Сабден О., Тургинбаева А., Сабденова Ж.* Многокритериальная оценка развития малого предпринимательства в регионах Казахстана // *Транзитная экономика.* – 2000. – № 4–5. – С. 110–115.

12. *Мамыров Н.* Государство и бизнес : учебное пособие. – Алматы : Экономика, 1999.

13. *Старцев А., Гончаров Ю.* История предпринимательства в Сибири. – URL : <http://new.hist.asu.ru/biblio/predpri1/>.

14. Государство и бизнес: союз за национальную модернизацию / *Деловая пресса.* – URL : http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_40_aId_331864.html.

15. Национальная идея России : монография : в 6 т. – М. : Научный эксперт, 2012. – URL : <http://rusrand.ru/dev/natsionalnaja-ideja-rossii>.

16. Public-private partnership / Wikipedia. – URL : http://en.wikipedia.org/wiki/Public-private_partnership.

17. *Barlow J., Roehrich J.K., Wright S.* Europe Sees Mixed Results From Public-Private Partnerships For Building And Managing Health Care Facilities And Services // *Health Affairs.* – 2013. – № 32(1). – P. 146–154.

18. *Zheng J., Roehrich J.K., Lewis M.A.* The dynamics of contractual and relational governance: Evidence from long-term public-private procurement arrangements // *Journal of Purchasing and Supply Management.* – 2008. – № 14(1). – P. 43–54.

19. *Farquharson E., Encinas J.* The U.K. Treasury Infrastructure Finance Unit: Supporting PPP Financing During the Global Liquidity Cri-

sis. – The International Bank for Reconstruction and Development, 2010. – 8 p.

20. Nonprofit organization / Wikipedia. – URL : http://en.wikipedia.org/wiki/Nonprofit_organization.

21. Emerging Civil Society in the Asia Pacific Community: Nongovernmental Underpinnings of the Emerging Asia Pacific Community / ed. by T. Yamamoto. – Tokyo : Institute of Southeast Asian Studies and Japan Center for International Exchange, 2000.

22. Nonprofit Organisation Database / Himalaya Foundation. – URL : http://www.himalaya.org.tw/EN/Page_Show.asp?Page_ID=260.

23. Corporate social responsibility / Wikipedia. – URL : http://en.wikipedia.org/wiki/Corporate_social_responsibility.

24. *McWilliams A., Siegel D.* Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective // *Academy of Management Review*. – 2001. – № 26. – P. 117–127.