Л.13. **Конкурентные решения**

**социальных проблем.**

В научной литературе выделяется два подхода к определению понятия «социальной сферы». Первый подход известный под названием «отраслевой» был предложен еще Адамом Смитом. Суть подхода, являющегося наиболее популярным, заключается в том, что социальная сфера представляет собой систему отраслей, представляющих в совокупности одну из основных сфер производства — непроизводственную сферу. При этом под непроизводственной сферой понимается комплекс отраслей не производящих непосредственно осязаемых ценностей, в большинстве случаев связанных с удовлетворением нематериальных потребностей человека. В соответствии с международной хозяйственной классификацией, очевидно сформированного на основе «отраслевого» подхода, общероссийский классификатор видов экономической деятельности все отрасли народного хозяйства подразделяет на материальное производство и непроизводственную сферу услуг. В связи с этим в экономической литературе непроизводственную социальную сферу чаще всего отождествляют со сферой услуг.

Второй подход к определению социальной сферы основан на оценке социальной значимости ее отраслей и их влияния на обеспечение уровня и качества жизни населения. Различные авторы, ссылаясь на отсутствие критерия социальной значимости, в качестве элементов социальной сферы, в зависимости от личных предпочтений, включают: образование, здравоохранение, культуру, спорт, общественное питание, пассажирский транспорт, связь, туризм, социальное и коммунальное обслуживание и другие сферы услуг. Однако, представляется, что в настоящее время существует более конкретное представление о социальной значимости отраслей социальной сферы как объекта правового обеспечения конкуренции и в правовом исследовании следует придерживаться легального толкования.

«Стандарт развития конкуренции в субъектах РФ» нацелен на установление системного и единообразного подхода к осуществлению деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ по созданию условий для развития конкуренции между хозяйствующими субъектами в приоритетных и социально значимых отраслях экономики.

При формировании перечня социально значимых рынков следует учитывать, что в него в первую очередь включается обязательный перечень рынков, указанных в приложении № 1 к «Стандарту». Обязательный перечень социально значимых региональных рынков должен содержать следующие рынки: услуг дошкольного образования; медицинских услуг; розничной торговли; услуг ЖКХ; услуг перевозок пассажиров наземным транспортом; услуг широкополосного доступа в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет»; услуг дополнительного образования детей; услуг детского отдыха и оздоровления; услуг психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья; услуг в сфере культуры; услуг социального обслуживания населения. Перечень приоритетных рынков формируется регионом самостоятельно, с учетом региональной специфики. Выбор определялся в первую очередь компетенцией региональных и муниципальных органов власти, в том числе в части реализации мер по развитию конкуренции и решению проблем по ее ограничению на этих рынках.

https://moluch.ru/conf/law/archive/224/11199/Конкуренция в социальной сфере как объект правового регулирования Автор: Кицай Юлиана Анатольевна

Пожалуйста, не забудьте правильно оформить цитату:
Кицай, Ю. А. Конкуренция в социальной сфере как объект правового регулирования / Ю. А. Кицай. — Текст : непосредственный // Актуальные проблемы права : материалы V Междунар. науч. конф. (г. Москва, декабрь 2016 г.). — Москва : Буки-Веди, 2016. — С. 83-86. — URL: https://moluch.ru/conf/law/archive/224/11199/ (дата обращения: 26.11.2021).

**1. Конкурентные отношения в сфере**

**охраны окружающей среды**

 В настоящее время большинство западных экономистов признает, что отдельные фирмы должны ориентироваться не только на увеличение прибыли, но и на развитие общепризнанных ценностей. Тому есть объективные экономические предпосылки. Собственно с этим связаны введение понятия «заинтересованные лица» бизнеса, разработка мероприятий по формированию благоприятного имиджа фирмы, забота о ненанесении ущерба окружающей среде.

Казалось, наивно было бы считать, что увеличение расходов, связанных с охраной окружающей среды, ведет к повышению конкурентоспособности – ведь это очередная строка расходов. Но загрязнение окружающей среды в виде отходов производства, вредных веществ, тех или иных форм энергии – свидетельство неэффективного использования ресурсов. Более того, в результате таких выбросов компаниям зачастую приходится нести дополнительные издержки на устранение их последствий. Эти расходы сказываются на цене продукции, ничего не добавляя к ее потребительской ценности.

Новый подход как к полным системным издержкам, так и к ценности, ассоциируемой с любым продуктом, обеспечивает концепция производительности ресурсов. Недостаточная действенность методов управления процессами с наибольшей очевидностью проявляется в форме неполного неэффективного использования материалов, результатом которых являются необязательные потери, дефекты и необходимость хранения больших запасов материалов. Но существует и много других, скрытых, издержек, проявляющихся уже после продажи продукции. Например, упаковка, которую дистрибьюторам или покупателям приходится выбрасывать, также свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов и излишних издержках производства. Потребителям приходится нести дополнительные расходы, когда они пользуются изделиями, загрязняющими окружающую среду или потребляющими чрезмерную энергию. Ресурсы расходуются неэффективно и в тех случаях, когда выбрасываются продукты, содержащие материалы, пригодные для использования, и когда потребители платят – прямо или косвенно – за утилизацию продуктов.

В мерах по защите окружающей среды эти системные издержки по традиции не учитывались. Напротив, главное внимание уделялось контролю загрязнения на основе более совершенной идентификации, переработки и утилизации отходов или выбросов, что связано со значительными расходами. В последние годы наиболее передовые компании и специалисты по защите окружающей среды выдвинули концепцию предотвращения загрязнения (которая иногда называется восстановлением источников). При этом для ограничения степени загрязнения – еще до того как оно произошло – используются такие подходы, как замена материалов и процессы с замкнутым циклом.

Однако несмотря на то, что предотвращение загрязнения является действительно важным шагом в правильном направлении, в конечном счете компании должны научиться рассматривать проблему защиты окружающей среды с точки зрения производительности ресурсов. В настоящее время менеджеры и специалисты по защите окружающей среды основное внимание уделяют фактическим расходам на устранение или нейтрализацию загрязнения. Вместе с тем им следует обратить свое внимание на альтернативные издержки загрязнения (или издержки неиспользованных возможностей). Речь идет о расточительном использовании ресурсов и усилий, а также о снижении ценности продукта для потребителя. С точки зрения производительности ресурсов защита окружающей среды и конкурентоспособность не разделимы. Этот новый взгляд на загрязнение как неэффективное использование ресурсов вызывает в памяти революцию качества 1980-х годов и ее важнейшие уроки. Сегодня нам не составляет большого труда понять ее идею, суть которой состоит в том, что инновация может улучшить качество и одновременно снизить издержки. Но всего лишь пятнадцать лет тому назад большинство менеджеров полагали, что этот вопрос сводится к совершенно однозначному выбору – либо одно, либо другое.

Улучшение качества стоило дорого, поскольку его можно было добиться только путем контроля изделий и переделки «неизбежных» дефектов, время от времени появлявшихся в изделиях.

В основе такого подхода лежала твердая убежденность в «фиксированных» конструкции изделия и производственных процессов. Однако когда менеджеры пересмотрели свои взгляды на проблему качества, от их прежней убежденности не осталось и следа. Суть «прорыва» заключалась в том, что дефекты продукции стали рассматриваться как признак неэффективной конструкции изделия или несовершенства технологического процесса, а не как неизбежный побочный продукт производства. Теперь компании стремятся «встроить» качество в производственный процесс в целом. Такое «новое мышление» высвободило энергию инновации, которая, в свою очередь, ослабляла или вообще устраняла то, что ранее воспринималось компаниями как неизбежный и фиксированный компромисс.

Подобно дефектам, загрязнение окружающей среды зачастую лишь отражает определенные недостатки в конструкции изделия или в соответствующем технологическом процессе. Усилия, направленные на устранение загрязнения, могут, таким образом, следовать тем же базовым принципам, которые широко применяются в программах обеспечения качества: более эффективное использование факторов производства, устранение необходимости в использовании вредных и опасных в обращении материалов, устранение действий, без которых можно обойтись. Например, в одном из проведенных недавно исследований важнейших изменений в технологических процессах на десяти предприятиях по производству печатных плат специалисты по охране окружающей среды были инициаторами тринадцати из тридцати трех таких изменений. Из этих тринадцати изменений двенадцать привели к снижению издержек производства, восемь – к улучшению качества продукции, а пять – к расширению возможностей продукции. Стоит ли удивляться, что тотальная система управления качеством (total quality management – TQM) стала источником таких идей по сокращению загрязнения, которые могут приносить весьма существенную выгоду. Компания Dow Chemical Company, например, совершенно определенно идентифицировала связи между повышением качества продукции и показателями качества окружающей среды, воспользовавшись статистическим

 управлением процессами для снижения дисперсии в процессах и сокращения необязательных затрат.

Если инновация, внедряемая в ответ на появление очередных законов об охране окружающей среды, может быть выгодна компании – т.е. компания может фактически компенсировать соответствующие издержки, повысив производительность ресурсов, – то зачем вообще нам нужны эти законы? Если такие возможности существуют, то почему бы компаниям не реализовать их, так сказать, естественным путем, а не под давлением законов? Однако говорить так, все равно что сказать, будто десятидолларовые купюры так редко валяются на земле только потому, что их кто-то уже подобрал.

Разумеется, некоторые компании действительно внедряют подобные инновации по своей воле, без какого-либо законодательного принуждения. В Германии и Скандинавии, где как компании, так и потребители весьма озабочены вопросами охраны окружающей среды, такие инновации вовсе не редкость. По мере постепенной выработки у компаний и потребителей их продукции нового взгляда на производительность ресурсов и по мере распространения знаний о новых технологиях необходимость в законодательном принуждении будет постепенно уменьшаться. В какой-то мере это явление уже наблюдается в Соединенных Штатах. Но вера в то, что компании будут буквально гоняться за выгодными возможностями без какого-либо законодательного давления, исходит из ложного допущения относительно конкурентной реальности: будто все выгодные возможности уже открыты, будто все менеджеры располагают точной информацией об этих возможностях и будто организационные стимулы «настроены» на инновации. На самом же деле в реальном мире менеджеры зачастую располагают весьма неполной информацией, им всегда не хватает времени и находятся дела поважнее. На пути к изменениям всегда возникает множество преград. Программа «Green Lights» Агентства по защите окружающей среды США (ЕРА), направленная на использование компаниями энергосберегающего освещения, свидетельствует, что многие десятидолларовые купюры продолжают валяться на земле, ожидая, что кто-то подберет их. В ходе одной проверки было установлено, что почти 80% проектов обещали полную окупаемость в течение не более двух лет

Тем не менее компании, располагавшие этими проектами, как говорится, не ударили палец о палец. Только после того, как компании присоединялись к указанной программе и от ЕРА к ним начинали поступать уговоры и соответствующая информация, столь выгодные для них проекты, наконец, начинали воплощаться в жизнь. Ниже перечислены *шесть важнейших причин, делающих* *необходимым принятие законов* об *охране окружающей среды* (хотя следует отметить, что эти законы должны быть не такими, с которыми нам приходится иметь дело в настоящее время).

1) Чтобы оказывать на компании давление, заставляющее их внедрять инновации. Проведенное нами широкое исследование конкурентоспособности подчеркивает важную роль внешнего давления в преодолении организационной инертности и стимулирования творческого мышления.

2) Чтобы *улучшить* качество окружающей среды в тех случаях, когда инновации и результирующие улучшения производительности ресурсов не полностью компенсируют издержки, связанные с выполнением требований законов, или в тех случаях, когда требуется определенное время для изучения мер, направленных на снижение общей стоимости внедрения инновационных решений.

3) Чтобы поставить в известность компании о наиболее вероятных случаях неэффективного использования ресурсов и о потенциальных сферах технологических улучшений (хотя компания наверняка знакома с этими проблемами лучше, чем государство).

4) Чтобы повысить вероятность того, что инновации, внедряемые в продукции и технологические процессы, не скажутся отрицательно на состоянии окружающей среды.

5) Чтобы создавать у потребителей и компаний ощущение необходимости борьбы с загрязнением окружающей среды до тех пор, пока они полностью не «прочувствуют» неэффективность использования ресурсов и связанное с ним вредное воздействие на окружающую среду.

6) Во время переходного периода расчистить площадку для принятия компаниями инновационных решений по защите окружающей среды. При этом компаниям, пытающимся избежать капиталовложений, направленных в защиту окружающей среды, недвусмысленно дают понять, что подобные действия приведут лишь к ухудшению их позиций. Законы по защите окружающей среды являются для инновационных компаний своего рола буфером, пока не утвердились новые технологии и пока вследствие обучения не снизились издержки на внедрение этих технологий. Те, кто полагает, что только рыночные силы являются ускорителем инноваций, могут припомнить, что все программы тотального управления качеством (TQM) инициировались без помощи каких-либо законов. Однако TQM появились в Соединенных Штатах и Европе также в результате давления, правда, несколько иного рода.

Несколькими десятилетиями ранее TQM получили широкое распространение в Японии в результате исключительных усилий государства, которое решило возвести качество продукции в ранг национальной цели, включив учреждение специальной премии. Только после потрясающего успеха этих программ в Японии ими решили воспользоваться американцы и европейцы.

Главное внимание законодателей и компаний должно быть направлено на ослабление противостояния между защитой окружающей среды и конкурентоспособностью путем стимулирования инноваций и повышения производительности ресурсов. Тем не менее современный неблагоприятный

экономический климат связывает выполнение требований законов по защите окружающей среды с определенными издержками и ограничивает возможные выгоды от инноваций, делая указанный компромиссный выбор значительно более жестким, чем он мог бы быть.

Немалая часть затрат на охрану окружающей среды, а также доходов компаний от продукции и услуг, связанных с охраной окружающей среды, уходит на призывы и кампании, а не на практические действия.

Одна из проблем, связанных с этим процессом, заключается в том, что он замыкает компании в рамках статичного мышления и систематически завышает оценку расходов на соблюдение законов по охране окружающей среды. Классическим примером являются дебаты, которые велись в 1970 г. в

Соединенных Штатах по поводу Закона о чистом воздухе. Ли Якокка (Lee Iacocca), в то время исполнительный вице президент Ford Motor Company, предсказывал, что введение этого закона приведет к резкому скачку цен на автомобили, полной остановке промышленного производства в США к 1975 г. и катастрофическим последствиям для американской экономики в целом. Закон о чистом воздухе 1970 г. был все же принят, а мрачные прогнозы Якокки так и не сбылись. Подобных примеров можно привести множество.

 Статичное мышление заставляет компании изо всех сил сопротивляться вводу новых стандартов по защите окружающей среды, которые на самом деле могли бы лишь усилить их конкурентоспособность. Опасения компаний относительно величины издержек, обусловленных выполнением требований законов по защите окружающей среды, оказываются, как правило, весьма преувеличенными. Многие компании, например, не принимают в расчет кривую обучения, несмотря на то, что фактические расходы на защиту окружающей среды имеют тенденцию к сокращению с течением времени.

В наши дни нередко вспыхивают дискуссии относительно тех преимуществ, которые несут обществу отдельные стандарты по охране окружающей среды. Например, предметом многих научных споров является сама возможность точного определения благотворного воздействия чистого воздуха на здоровье человека. Существует мнение, что вредные последствия загрязнения окружающей среды несколько преувеличены. Но какими бы ни оказались на самом деле *социальные* преимущества строгого соблюдения стандартов по охране окружающей среды, *частные* расходы компаний по-прежнему остаются значительно выше, чем это в действительности требуется.

Помимо того, что современное законодательство по охране окружающей среды влечет за собой значительные издержки, оно зачастую сдерживает процесс внедрения инноваций или вообще делает его невозможным. Проблема этого законодательства вовсе не в том, что оно чересчур жесткое. Проблема заключается в способе составления этих стандартов и полной неэффективности их администрирования. Жесткие стандарты могут и должны способствовать повышению производительности ресурсов. Современное законодательство не поощряет компании к риску, и экспериментированию. Угроза наказания и постоянно проявляемое государством отсутствие гибкости в использовании мер принуждения, не говоря уж обо всем остальном, лишь усугубляют проблему.

Точно так же, как плохое законодательство наносит вред конкурентоспособности компаний, хорошее законодательство может благоприятствовать ей. природоохранного законодательства: создавать наиболее благоприятные условия для инноваций, предоставляя возможность самим компаниям выбрать способ решения своих проблем.

Настало время, когда реалии современной конкуренции должны, наконец, выработать у нас правильное понимание взаимосвязи между конкурентоспособностью и защитой окружающей среды. Традиционно нации были более конкурентоспособными, если их компании имели доступ к более дешевым факторам производства: капиталу, рабочей силе, энергии и сырью. Например, в отраслях, полагающихся на природные ресурсы, самыми конкурентоспособными компаниями и странами были те, которые имели в своем распоряжении богатые источники природных ресурсов. Поскольку технология менялась очень медленно, достижения сравнительного преимущества по факторам производства было вполне достаточно для успеха.

С развитием и углублением в последние десятилетия глобализации экономики понятие сравнительного преимущества быстро теряет свое прежнее значение. Компании могут добывать сравнительно дешевые факторы производства где угодно, а быстрое появление все новых и новых технологий в состоянии нивелировать недостатки дорогостоящих факторов производства. Например, компания с дорогостоящей местной рабочей силой может автоматизировать выполнение операций, не требующих работников высокой квалификации. Компания, испытывающая нехватку какого-либо вида сырья, может подыскать для себя альтернативный вид сырья или даже создать синтетический заменитель. Чтобы 11 TD0сократить расходы на хранение исходных материалов и компонентов, японские компании выступили первопроходцами производства «с колес».

Итак, в наше время уже недостаточно просто владеть ресурсами. Продуктивное использование ресурсов – вот что составляет основу конкурентоспособности сегодня. Компании могут повышать производительность ресурсов за счет более эффективного производства уже существующей продукции или за счет изготовления продукции, имеющей большую потребительскую ценность, т.е. продукции, за которую потребители с готовностью платят деньги. Все чаще наиболее конкурентоспособными становятся не те страны и компании, которые имеют доступ к дешевым факторам производства, а те, которые применяют наиболее совершенные технологии и эффективные методы использования своих факторов производства. В рамках глобальной конкурентоспособности и непрерывного изменения технологий компаниям необходимо как можно быстрее внедрять соответствующие инновации.

Зависимость конкурентоспособности от уровня применяемых технологий влияет на понимание того, какой должна быть природоохранная политика: какие подходы следует применять в этой политике, как природоохранные законы должны регулировать производственную деятельность компаний и насколько жестким должно быть такое регулирование. Иными словами, понятия защиты окружающей среды и конкурентоспособности взаимосвязаны. Очень важно, чтобы использование ресурсов было продуктивным. При этом не важно, о каких ресурсах идет речь, – природных и физических или человеческих и капитальных. Прогресс в деле защиты окружающей среды требует, чтобы внедряемые инновации повышали производительность ресурсов конкурентоспособность. То, как та или иная отрасль реагирует на проблемы защиты окружающей среды, является неплохим показателем ее конкурентоспособности в целом. Необходимость выполнения требований природоохранного законодательства вовсе не обязательно ведет к внедрению инноваций повышению конкурентоспособности или производительности у всех компаний. Выигрывают лишь те компании, которые умело внедряют нужные инновации. Истинно конкурентоспособная компания чаще всего с готовностью откликается на появление нового стандарта внедрением соответствующей инновации. А неконкурентоспособная компания, как правило, не ориентирована на внедрение инноваций и поэтому изо всех сил противится любым законам.

Международная конкуренция за последние несколько десятилетий претерпела разительные изменения. Природоохранное законодательство ассоциировалось у многих с бесконечными судебными тяжбами, все чаще наблюдают, как меры по защите окружающей среды становятся по-настоящему прибыльным бизнесом. Успешно действующие компании отвергают устаревший подход «или-или» и строят свою деятельность на основе экономической логики, которая устанавливает четкую взаимосвязь между окружающей средой, производительностью ресурсов, инновациями и конкурентоспособностью.

Сложилась определенная терминология, описывающая социально активное поведение бизнеса.

Наиболее общий термин – ***corporate citizenship*** – дословно

«корпоративное гражданство» или социальная активность бизнеса. «Корпоративное гражданство» определяет неразрывность общих экономических принципов существования компании и ее социальной ответственности перед окружающей средой. Одним из основных способов выражения социальной позиции компании является ***корпоративная благотворительность (corporate contributions).*** Корпоративная благотворительность подразумевает добровольное выделение компанией ресурсов на поддержку социально значимых областей, целью создания благоприятного общественного мнения компании. Последнее – очень важно, т.к. это добавление определяет отличие корпоративной благотворительности любой другой: здесь важна связанность со стратегией компании, четкость механизмов выделения средств и ориентация на цели компании. На Западе корпоративная благотворительность рассматривается как неотъемлемая составляющая PR.

 2.Конкуренция в системе здравоохранения.

*Забота о здоровье вторая насущная социальная проблема, стоящая перед нацией. Высокая стоимость и большое количество людей, не охваченных медицинским страхованием, являются темой непрекращающихся дебатов по поводу того, как лучше всего реструктурировать существующую систему.* Уменьшение стоимости и управление здравоохранением не обеспечивают эффективного решения. Контролировать стоимость услуг здравоохранения без его лимитирования и ущерба для качества можно только посредством постоянных инноваций медицинского лечения и форм обеспечения им населения.

#####  *Конкуренция заставляет компании предоставлять неуклонно растущую ценность потребителям. Фундаментальной движущей силой это*го непрерывного повышения качества и сокращения издержек являются инновации. Отсутствие стимулов для постоянных инноваций в здравоохранении приведет к тому, что краткосрочная экономия издержек вскоре будет полностью "съедена" стремлением государства обеспечить более широкий доступ к медицинским услугам, растущими потребностями в медицинской помощи стареющего населения и нежеланием соглашаться на меньшее, чем медицинское обслуживание по высшему разряду. Неудачи во внедрении инноваций неизбежно приведут к снижению качества или доступности медицинских услуг, что в равной мере неприемлемо для общества.

#####  *Инновации, стимулируемые жесткой конкуренцией, -- это ключ к успешным реформам. Несмотря на уникальность здравоохранения, во многих отношениях оно ничем не отличается от любой другой отрасли. В России могут добиться доступности медицинских услуг для всего населения и сократить издержки, не принося в жертву качество медицинского обслуживания. Для этого требуется выполнить главное условие: дать конкуренции возможность действовать на всех уровнях системы здравоохранения.*

#####  *Цены остаются высокими даже в тех случаях, когда существует избыточное предложение. Технологии остаются дорогостоящими даже тогда, когда они широко используются. Больницы и лечащие врачи не испытывают недостатка в пациентах даже в тех случаях, когда запрашивают с пациентов более высокие цены, не повышая при этом качества обслуживания (а во многих случаях -- даже снижая) Сфера*медицинского обслуживания отличается большой сложностью и требует профессиональных суждений.

#####  *Государственная политика должна играть важнейшую роль в стимулировании конкуренции. Несмотря на желательность -- в определенной степени-- объединения с целью сокращения избыточных мощностей, очень важно не ослаблять антитрестовские законы, чтобы окончательно не подорвать конкуренцию в системе здравоохранения. Чрезмерная консолидация таит в себе риск создания чрезвычайно мощных поставщиков, которые будут не очень-то склонны принимать близко к сердцу интересы своих клиентов. Кроме того, это сузит возможности для экспериментирования, столь важного в деле разработки новых процедур и методов лечения.*

##### *Вот четыре условия, которые будут способствовать продуктивной конкуренции в здравоохранении.*

##### *\* Избегать чрезмерной консолидации. Провайдеров нужно заставить конкурировать друг с другом на основе качества и цены конкретных услуг.*

##### *\* Соблюдать антитрестовские законы, что будет способствовать здоровой конкуренции.*

##### *\* Облегчить условия для выхода из игры неполноценных провайдеров в случае, когда региональная конкуренция является неограниченной. Возможность процветания должна быть неотделима от риска банкротства. Кроме того, необходимо создать "систему безопасности" для защиты абонентов на случай, если их страховой план окажется под угрозой.*

##### *\* Отвергать любые варианты "верхнего уровня цен", поскольку все они оказывают разрушительное воздействие на внедрение новых лекарств и медицинского оборудования. Вместо этого следует поощрять конкуренцию между уже устоявшимися продуктами, что способствует снижению их цен.*