

**Федорченко А. В.**, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Прикладной экономики стран и регионов мира МФПУ «Синергия», [vasfedor@mail.ru](mailto:vasfedor@mail.ru)



## СТИМУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ИЗРАИЛЯ ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ, СТАНДАРТЫ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ

*В статье исследованы система государственных закупок, стандартов, а также технологический аудит как инструменты повышения эффективности национальной экономики на основе отбора наиболее конкурентоспособных поставщиков товаров и услуг. Гармонизация национального режима стандартов и госзакупок с нормами ВТО усиливает конкуренцию на национальном рынке, очень долго пользовавшемся «тепличным» режимом протекционизма. Это касается в основном гражданского производства.*

**Ключевые слова:** конкуренция, государственные закупки, механизм стандартизации, технический регламент.

### Введение

В нашей стране продолжают дискуссии о путях совершенствования системы госзакупок, которая могла бы стать действенным инструментом повышения конкуренции на российском рынке. Обосновывая необходимость перехода к третьему этапу реформирования этой системы (первые два начались соответственно в 1997 г. и 2005 г.), эксперты призывают обеспечить обязательное конкурентное размещение всех госзаказов, сконцентрировать внимание регулирующих органов на крупных контрактах, совершенствовании процедуры отбора поставщиков, увеличивать прозрачность данных о госзакупках<sup>1</sup>. Не призывая

слепо копировать опыт экономически развитых стран, автор статьи обратился к одному из зарубежных вариантов этой разновидности регулирования. Россию и Израиль до недавнего времени многое сближало в области моделей хозяйственного механизма, отраслевой структуры экономики.

### Государственные закупки

Особая роль государственного заказа и государственных закупок в стимулировании инновационного развития современного Израиля определяется наличием своеобразной модели смешанной экономики, которая лишь в 1990-е гг. сблизилась с моделями, существующими в большинстве стран ОЭСР. Особенность израильского экономического строя состоит в том, что его системообразующим элементом и двигателем

<sup>1</sup> Яковлев А. В. ожидания третьей реформы // Московские новости. 12 марта 2012 г.

стали государство, квазигосударственные учреждения и общественные организации. В итоге в Израиле к 1980-м гг. сложилась особая структура смешанной экономики, где наряду с доминирующим по удельному весу частным сектором обширную предпринимательскую деятельность вели государство, профсоюзы и ряд других общественных организаций. Израиль опережал признанных лидеров этатизации — Швецию, Австрию, Францию по уровню обобществления производства и услуг. Наблюдалась относительная стабильность соотношений трех секторов на макроэкономическом уровне: на частный сектор приходилась (при небольших отклонениях) половина произведенного ВВП и занятости страны, а на госсектор и профсоюзно-кооперативный сектор — примерно в равной пропорции другая половина.

Реформирование трехсекторной экономики началось лишь во второй половине 1980-х гг. Основным направлением реформирования собственности была признана приватизация, которая должна была послужить основой для других направлений реструктуризации смешанной экономики — децентрализации ведущих корпораций, либерализации финансовых рынков, рынка труда, системы внешнеэкономических связей. В ходе экономической либерализации израильская смешанная экономика эволюционирует в сторону утвердившихся в большинстве западных стран моделей. Однако инерция всеохватывающего государственного регулирования, включая стимулирование спроса, сохраняется до сих пор.

До резкого сокращения военных расходов государства во второй половине 1980-х гг. мощным двигателем формирования спроса на внутреннем рынке являлись потребности израильских вооруженных сил. В условиях сочетания монополии и монополии в производстве вооружений и военной техники (ВВТ) и рекордных (в относительном измерении) военных расходов в орбиту государственного спроса на эту продукцию

вовлекались не только государственные и профсоюзные компании — производители ВВТ, но и значительная часть частных фирм — подрядчиков, специализирующихся на широком спектре продукции — от сырья и материалов до высокотехнологичных изделий, как военного, так и гражданского назначения.

В области наукоемкого производства произошедшее сокращение размеров госсектора существенно не отразилось на системе удовлетворения государственного спроса на высокотехнологичную продукцию, так как государственные компании ВПК пока не подверглись приватизации. В то же время радикально изменилась структура спроса: потребности израильской армии в продукции местного производства резко снизились, но существенно возрос внешний спрос, в том числе создаваемый при содействии израильского государства.

В настоящее время в Израиле действует следующая система государственных закупок. В соответствии с израильским законодательством она регулируется законами и подзаконными актами, издаваемыми соответствующими министерствами, которые утверждаются комитетами Кнессета (парламента). Финансовые расходы включены в министерские бюджеты и утверждаются либо министром финансов, либо министром внутренних дел.

В зависимости от характера конечного потребителя система закупок разделена на три правовых режима:

- закупки министерств, госкомпаний, государственных дочерних компаний и компаний, учрежденных особым актом парламента;
- закупки министерства обороны и подчиненных ему госкомпаний, вооруженных сил Израиля;
- закупки местных органов власти (муниципалитеты, местные и региональные советы).

Законодательство в области госзакупок базируется на двух основных принципах:

1) обеспечение государственным органам, заключающим контракт, максимально широкого выбора среди потенциальных поставщиков; 2) предоставление участникам тендеров равных возможностей для справедливой конкуренции<sup>2</sup>. Однако наличие многочисленных исключений из этих правил дает государству возможность обеспечивать льготный режим закупок для национальных производителей, в первую очередь, для государственных или смешанных государственно-частных компаний.

До принятия Закона об обязательных тендерах от 3 марта 1992 г. (далее — Закон) не существовало четких правил организации закупок. Это лишало систему размещения госзаказов конкурентной основы. Исключение составляли местные органы власти, которые в соответствии с израильским законодательством были обязаны проводить публичные тендеры.

После утверждения в Кнессете Закон вступил в силу 16 мая 1993 г. Так завершился многолетний процесс его формирования на основе разрозненных постановлений, инструкций и неформализованных традиций размещения заказов. Закон весьма лаконичен, он закрепляет права министерства финансов по выработке и применению подзаконных актов, регулирующих этот процесс в конкретных областях — с обязательным их рассмотрением в правовом комитете парламента. Учитывая израильскую специфику, Закон наделил такими же полномочиями министерство обороны в сфере военных закупок. В результате в 1993 г. министерство финансов опубликовало Правила обязательных тендеров, проводимых при гражданских закупках министерств и госкомпаний, в том же году министерство обороны приняло Правила заключения военных контрактов.

С 1995 года в госзакупках введены преференции для национальных производителей товаров: им отдается предпочтение, ес-

ли их цена не более чем на 15% превышает цену зарубежного поставщика аналогичной продукции (для госкомпаний — на 10%). В районах приоритетного развития (зоны А и В) этот ценовой разрыв составляет плюс 5–15%. Преференции относятся как к гражданским, так и к военным товарам. В настоящее время рассматривается вопрос о введении подобного режима при закупках услуг. По мнению экспертов, все эти преференции аналогичны режимам закупок в других странах — например *Buy American Act* в США.

Преференциальный режим включает также требование о заключении офсетных соглашений с иностранными поставщиками израильских государственных структур. «Обязательное торговое сотрудничество» в форме встречных закупок в размере 35% (начиная с 2005 г. — 20%) от стоимости контракта осуществляет зарубежная компания, поставляющая израильскому государству товары или выполняющая работы на сумму, превышающую 2,1 млн шекелей<sup>3</sup>. Это обязательное условие участия в тендере. Встречные закупки могут осуществляться в форме производственной кооперации. Кроме того, «обязательное торговое сотрудничество» предусматривает инвестирование в израильскую промышленность и трансфер технологий в Израиль<sup>4</sup>.

В ходе либерализации внешнеторгового режима Израиль подписал 15 апреля 1994 г. Договор о государственных закупках в рамках ВТО (*Agreement on Government Procurement — GPA*). В соответствии со своими обязательствами по этому договору он предоставляет национальный режим иностранным участникам тендеров в зависимости от характера закупок и стоимости контракта.

<sup>3</sup> Этот и приведенные далее стоимостные показатели ежегодно пересматриваются в зависимости от изменения индекса стоимости жизни в Израиле.

<sup>4</sup> *Tovias A. Liberalising Trends in Israel's Trade Policy: Trade Policy Review of Israel. // The World Economy. Vol. 31, #11. 2010. P. 1438.*

<sup>2</sup> См. *Gozlan V. Biet Shemesh Local Council. High Court Petition 368/76, 31 (i) P. D. 505, 511 (1976).*

Осуществление национального режима отменяет все перечисленные выше преференции национальным производителям. Израиль добился для себя в рамках данного соглашения статуса развивающейся страны, что позволило сохранить требование об офсетных соглашениях в размере 35% до 2000 г. и 30% до 2005 г.<sup>5</sup>

Рамки преференциального режима сужаются также двусторонними соглашениями об экономической интеграции между Израилем, с одной стороны, и США и ЕС, с другой стороны. Так, в соответствии с договором об установлении зоны свободной торговли между Израилем и США (1985 г.) американским фирмам, участвующим в тендерах на контракты стоимостью свыше 50 тыс. долл., предоставляется национальный режим, но это относится только к 13 гражданским государственным структурам Израиля (правда, среди них — крупные гражданские закупщики: Управление аэропортами, Управление портами и Железнодорожное управление).

Участие американских поставщиков в тендерах на закупки вооружения и военной техники регулируется Меморандумом 1987 г. о взаимопонимании между США и Израилем (*Memorandum of Understanding Between the Government of Israel and the Government of the United States of America Concerning the Principles Governing Mutual Cooperation in Research and Development, Scientist and Engineer Exchange, Procurement and Logistic Support of Defense Equipment (the «MOU»*). Национальный режим распространялся на американских производителей этой продукции, но израильские фирмы из районов развития сохранили свои преференции в такого рода тендерах.

Отмеченные американско-израильские соглашения формально несколько ограничили шансы израильских компаний на победу в тендерах, поскольку основная часть двусторонней торговли приходится на высоко-

технологичную продукцию, однако у них появился дополнительный стимул для снижения себестоимости и повышения качества продукции.

В сфере государственных закупок США представляют для Израиля емкий дополнительный рынок благодаря офсетным соглашениям. Поставляя в Израиль в основном высокотехнологичные изделия, американские фирмы благодаря компенсационным сделкам расширяют зарубежный сбыт израильских компаний хай-тека, в том числе занятых в военной промышленности.

Важной формой стимулирования израильских военных компаний стала практика использования американской военной помощи для закупки военной продукции на израильском рынке. Часть этих финансовых средств идет на осуществление военно-промышленных проектов в Израиле, что, в принципе, является малораспространенной практикой американской внешней политики. США разрешили другим странам использовать американскую военную помощь для покупки оружия израильского производства.

В 1997 году подписаны два соглашения между Израилем и ЕС, которые расширили границы *GPA* в двусторонних государственных закупках. Правила *GPA* были распространены на городской транспорт, ремонтные предприятия, все израильские муниципалитеты, практически всю телекоммуникационную отрасль и поставки медицинского оборудования.

Процедура проведения тендеров достаточно гибкая. В ряде случаев допускаются исключения из общего правила о проведении открытых тендеров. Наибольшей свободой в таких отступлениях от общих правил пользуются государственные компании, занимающиеся производственной деятельностью, т. е. практически весь госсектор в его узком понимании.

Законом предусмотрено множество ситуаций, при которых тендеры не обязательны. Наиболее значимые из них следующие:

<sup>5</sup> Israel's Note to the GPA — Appendix 1.

- стоимость контракта менее 42 тыс. шекелей;
- контракт должен быть подписан в срочном порядке;
- открытый тендер в некоторых случаях наносит ущерб национальной безопасности государства;
- государственная компания в результате тендера может понести убытки, снизится ее конкурентоспособность, возникнут трудности в выполнении ею общественных обязательств. Данная оговорка способна вывести значительную часть госсектора из конкурентной среды и одновременно обеспечить госкомпаниям гарантированный сбыт через закупки государства.

Кроме того, предусмотрена возможность проведения закрытых тендеров в следующих случаях:

- это контракт в сфере НИОКР;
- предполагается закупить изделия с особыми характеристиками;
- стоимость контракта не более 336 тыс. шекелей.

Очевидно, что тем самым государственные органы по своему усмотрению могут ограничить круг претендентов на получение заказа — либо государственными компаниями, либо ведущими национальными частными производителями. Если абстрагироваться от возможных коррупционных устремлений чиновников, перечисленные меры используются для стимулирования инновационной активности израильских производителей за счет бюджетных закупок.

Среди многочисленных требований к фирмам при подаче заявок на участие в тендерах — соответствие их продукции израильским стандартам и техническим регламентам. Это еще один способ косвенного стимулирования национального инновационного предпринимательства. Отдельными операциями по проверке стандартного соответствия занимается Институт стандартов Израиля (*SII*). Государство ограничивает внешнюю конкуренцию при осуществлении закупок и через бюрократические процеду-

ры. Так, объявления о проведении тендеров публикуются не всегда, а если публикуются, то зачастую только в ивритоязычной израильской прессе.

В целом, несмотря на существенную либерализацию внешнеторговых связей Израиля, эксперты сходятся в том, что в системе госзакупок сохраняются элементы протекционизма.

Остановимся на особенностях проведения госзакупок через министерство обороны Израиля, которое использует собственную схему закупок, выделяющую его на общем фоне государственного стимулирования спроса на высокотехнологичную продукцию. Диверсифицированная система военных закупок состоит из регулирования поставок по контрактам министерству обороны и компаниям ВПК.

«Правила обеспечения национального приоритета», регулирующие процесс госзакупок по линии министерства обороны были приняты сравнительно недавно — в 1998 г. Этот документ лишает преференций израильских производителей по контрактам, связанным с импортом вооружений и военной техники, финансируемым за счет государственной военной помощи США (около 1,8 млрд. долл. в год). Кроме того, на военные закупки не распространяются обязательства Израиля по *GPA*.

В комитетах по проведению тендеров на военные закупки генеральный директор министерства обороны назначает общественных представителей, которые, однако, лишены права участвовать в заседаниях комитетов, на которых обсуждаются секретные сделки.

Стоимость сделки определяется одним из приведенных ниже методов:

- на основе цены на израильском рынке, которая в свою очередь базируется на обновленной стоимости предыдущих аналогичных контрактов;
- на основе цены в стране-поставщике (включая стоимость страховки и транспортировки в Израиль — цена CIF);

- на основе максимальной цены, установленной законами, регулирующими цены;
- на основе оценки поставщика;
- на основе расчета себестоимости.

Одна из главных особенностей механизма военных закупок состоит в том, что почти все тендеры являются закрытыми либо этот метод закупок вообще не используется. Обращает на себя внимание перечень условий, при которых тендерная форма не может быть использована:

- стоимость закупки не превышает 16,8 тыс. шекелей;
- закупка производится у единственного в стране производителя данного товара или услуги или у единственного производителя, обладающего необходимой технологической базой и системой НИОКР;
- закупается продукция инновационного характера, требующая проведения тестирования;
- рассматриваемой закупке предшествовали аналогичные трансакции (в последние три года);
- существует острая необходимость в данной продукции;
- покупаются услуги инновационного характера, для предоставления которых требуется очень высокая квалификация, ноу-хау и особо доверительные отношения с поставщиком;
- открытие информации о сделке может нанести ущерб национальной безопасности, экономике, внешней политике Израиля.

В дополнение к этому министр обороны имеет право отменить правило об обязательном проведении тендера, если того требуют особые обстоятельства.

В случае если тендер все-таки проводится, он, как правило, является закрытым.

Таким образом, схема государственных военных закупок дает возможность широко использовать прямой отбор поставщиков. Как правило, это крупные компании, лидирующие в высокотехнологичном производстве, с которыми у министерства обороны и армейского руководства имеется длитель-

ный опыт деловых отношений. Государственные военные закупки стимулируют развитие инновационного предпринимательства в первую очередь в государственных военно-промышленных монополиях и крупных частных компаниях Израиля, занятых в производстве военной техники и смежной продукции. Многие из частных фирм до 1990-х гг. входили в состав профсоюзной экономики, а затем были приватизированы. Распространению рыночных методов распределения заказов препятствуют персональные связи государственных военных чиновников и руководства военно-промышленных корпораций, постоянный обмен кадрами между аппаратом управления ВС и военным бизнесом. Особые условия, предоставляемые американским поставщикам, не наносят ощутимого ущерба израильским производителям на внутреннем рынке, так как последние действуют в других сегментах данного рынка.

Увеличению сбыта высокотехнологичной продукции на зарубежных рынках содействует созданный в министерстве промышленности, торговли и труда Институт экспорта Израиля — ИЭИ. Это мощный и эффективно действующий инструмент государственного стимулирования расширения внешнего спроса, в первую очередь, на израильскую высокотехнологичную продукцию. Он занимается сбором, обработкой и распространением коммерческой информации, оказывает различного рода консультационные услуги.

Особое направление деятельности ИЭИ — организационное и финансовое обеспечение участия израильских фирм в международных выставках. Ежегодно ИЭИ представляет израильских экспортеров на 50–60 международных выставках самого различного направления — от показа моделей одежды до авиационных салонов. Если раньше многие товары из Израиля сбывались под чужой маркой, сейчас делается упор на рекламу их национальной принадлежности. В различных государствах стали привычными «израильские недели»,

посвященные рекламе тех или иных товаров. Маркировка «сделано в Израиле» все чаще встречается на зарубежных рынках, хотя значительная часть мелких и средних фирм, не обладающих зарубежной сбытовой сетью, продолжают прибегать к торговым маркам и рекламным услугам внешне-торговых партнеров.

Нельзя не обратить внимания и на постоянный интерес к проблемам экспорта, который проявляют в Израиле широкие общественные круги. Рост экспорта, освоение зарубежных рынков возведены в ранг одной из важнейших целей. Ее достижение ассоциируется с национальным престижем и стимулируется как морально, так и материально. В конце каждого года определяется компания, добившаяся некоторых успехов в экспортной деятельности. Ее персонал получает специальную премию, а сама компания — титул «экспортер года» и какое — то время находится в центре всеобщего внимания.

## Стандарты

Израиль является подписантом Генерального соглашения по торговле и тарифам от 1962 г., а также одним из первых членов Всемирной торговой организации (ВТО) с 1995 г. Он взаимодействует со всеми странами — членами ВТО в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации. Израиль не был ни ответчиком, ни истцом ни в одном споре в рамках ВТО. Вместе с тем до 1990-х гг. экономика страны считалась недостаточно открытой. Национальные производители были защищены от конкуренции импортной продукции развитой и жесткой системой тарифных и нетарифных ограничений. Начавшаяся впоследствии либерализация внешней торговли привела к существенному сокращению размера тарифов, отмене многих количественных и административных ограничений. Сегодня Израиль обладает открытой экономикой. Страна активно участвует в международной экономической интегра-

ции — она имеет соглашения о создании зон свободной торговли с ЕС, ЕАСТ, США, Канадой, Мексикой, Болгарией, Румынией и Турцией.

Однако, подобно другим экономически развитым странам, Израиль широко использует разнообразные технические барьеры, в том числе стандарты, требования безопасности, правила упаковки, маркировки, регламенты и др. Они не только защищают национальное производство, включая наукоемкое производство — основу израильского хозяйственного профиля, но и способствуют повышению качества и улучшению потребительских свойств израильской продукции, что, в свою очередь, увеличивает объемы сбыта внутри страны и за рубежом.

В целом стандарты и прочие технические средства появились с целью расширения информированности потребителя о качестве товаров и услуг. Но из-за национальных различий они стали дискриминационным барьером, способным полностью запретить ввоз того или иного товара на внутренний рынок или потребовать дополнительных действий по изменению маркировки, упаковки и т. д., что увеличивает издержки фирмы-производителя.

Механизм стандартизации в Израиле в настоящее время выглядит следующим образом.

Израильские стандарты устанавливают два государственных учреждения — Институт стандартов Израиля и министерство промышленности, торговли и труда (МПТТ). Законодательство страны, так же, как и в России, разделяет стандарты на две группы<sup>6</sup>:

- Собственно стандарт (*Israeli Standard*), определяющий качество изделий и применяемый на добровольной основе.

- Официальный израильский стандарт (*Official Israeli Standard*), являющийся, по сути, **техническим регламентом**. Он применяется в обязательном порядке. Доступ на внутренний рынок открыт только для про-

<sup>6</sup> URL: [www.sii.org.il](http://www.sii.org.il).

дукции, маркированной специальным знаком министерства промышленности, торговли и труда.

Официальные израильские стандарты (технические регламенты) принимаются в следующих целях:

- для защиты жизни и здоровья граждан, имущества физических и юридических лиц, государственных и муниципальных учреждений — эти объекты защиты объединены понятием «общественная безопасность», которой в Израиле уделяется повышенное внимание на всех уровнях;
- для охраны окружающей среды;
- в целях предупреждения действий, вводящих в заблуждение потребителей.

При размещении государственных оборонных заказов, в целях обеспечения национальной безопасности страны могут устанавливаться дополнительные требования к продукции, списки которых являются закрытыми.

В отличие от большинства западных стран, где стандарты и технические регламенты служат для защиты потребителя от некачественных товаров, в Израиле эти нормы традиционно использовались в протекционистских целях, причем не только на этапе ярко выраженного импортозамещения (1950-е гг. прошлого века), но и после смещения государственного регулирования в сторону экспортной ориентации. В государственных структурах долго велась борьба по поводу сохранения стандартов в качестве меры технического контроля над импортом. Министерство финансов выступало за их отмену. МПТТ и ассоциации промышленников рассматривали стандарты в качестве вполне легитимного инструмента протекционистской защиты. Хотя еще в начале 1990-х гг. заинтересованные министерства достигли согласия относительно отмены этой защитной меры, предприниматели совместно с Израильским институтом стандартов (*SII*) лоббировали ее сохранение. Противодействие было достаточно сильным, если учесть участие многих израильских бизнесменов в комитетах *SII*.

Ситуация начала меняться лишь после принятия в 1998 г. Закона о стандартах. МПТТ стало отменять стандарты, нацеленные на ограничение импорта.

Принципы реформирования системы стандартизации были следующими<sup>7</sup>:

- введение международных стандартов, призванных заменить национальные стандарты, искусственно ограждающие израильскую промышленность от внешней конкуренции;
- ясное представление о том, что единственными целями обязательной стандартизации являются обеспечение общественной безопасности, охрана здоровья, защита окружающей среды, обеспечение потребителей необходимой информацией, обеспечение совместимости и взаимозаменяемости изделий.

Закон сразу же устранил 250 из 540 действовавших официальных стандартов, в том числе такие анахроничные, как нормирование длины спичек и количество скоростей в бытовых вентиляторах<sup>8</sup>. С тех пор израильские обязательные стандарты подстраиваются под международные. К началу XXI века Израиль стал одной из самых открытых стран с точки зрения применения стандартов в качестве технического инструмента протекционизма. Высокая степень открытости сочетается здесь с эффективной защитой потребителя. В настоящее время четвертая часть израильских обязательных стандартов по своим характеристикам превосходят международные стандарты<sup>9</sup>.

Практическая деятельность головной структуры стандартизации — Института стандартов Израиля осуществляется по нескольким направлениям.

<sup>7</sup> Gabai Y., Rob R. The Import-Liberalization and Abolition of Devaluation Substitutes Policy: Implication for the Israeli Economy. // *The Israeli Economy*, 1985–1998. From *Government Intervention to Market Economics*. Cambridge, 2002. P. 294–295.

<sup>8</sup> Brezis A. Structure of Israel's Trade System: Concentrating of Imports. // *Israel Tax Quarterly*, #104, 1999.

<sup>9</sup> URL: <http://www.sii.org.il>.

В составе *SII* действует Управление стандартизации, которое на основе утвержденных МПТТ Правил подготовки стандартов их разрабатывает, изменяет и публикует соответствующую техническую документацию. Стандартизация разделена на 17 направлений, каждым из которых руководит Центральный комитет. Нижние звенья этой структуры — около 600 технических комитетов и рабочих групп, в которых трудятся тысячи экспертов, представляющих все секторы израильской экономики. К настоящему времени опубликована информация о более чем 3 тысячах израильских стандартов.

*SII* проводит политику гармонизации израильских стандартов с международными техническими нормами — там, где это возможно. В одних случаях международные стандарты принимаются в качестве образца для израильских производителей, в других — израильские стандарты служат эталоном. Последнее относится, например, к производству ирригационного оборудования, где Израиль считается мировым лидером. Для осуществления этой деятельности *SII* представляет Израиль в *ISO* (Международная организация по стандартизации) и *IEC* (Международная электротехническая комиссия).

Конвертация добровольных стандартов в обязательные (технические регламенты) осуществляется либо путем объявления МПТТ о причислении конкретных стандартов к официальным стандартам, либо посредством выхода постановлений соответствующих министерств о подобной конвертации.

Тестированием израильской и импортной продукции на основе имеющихся стандартов занимаются четыре основные специализированные лаборатории *SII*, объединяющие 25 более мелких экспертных подразделений:

- лаборатория химической и текстильной продукции;
- лаборатория электроники и телекоммуникации;

- механическая и гидравлическая лаборатория;

- электрическая лаборатория.

Лаборатории оснащены самым современным оборудованием, в них работают высококвалифицированные специалисты. Эти экспертные центры функционируют в соответствии с совместным стандартом *ISO/IEC 17025*.

Направления работы лабораторий можно проследить на примере лаборатории электроники и телекоммуникации, профиль которой напрямую связан с качеством и технологичным уровнем наукоемкого производства. Лаборатория оказывает следующие услуги:

- *В продвижении экспортных товаров* — на основе использования принятых стандартов высококвалифицированные специалисты сопровождают изделие на всех стадиях его разработки и производства — от разработки дизайна до выявления соответствия израильским и международным стандартам. Для этого подразделения лаборатории сертифицируются Американским управлением по сертификации утвержденных лабораторий (*ACLASS*).

- *В области калибрования* — оценивается соответствие стандартам измерительных приборов и инструментов.

- *Для импортеров* — осуществляется тестирование ввозимых электронных приборов, медицинского и спортивного оборудования еще на предпродажной стадии.

- *В отношении систем пожарной безопасности и охранных сигнализаций* — тестирование и установка оборудования.

По результатам тестирования *SII* для удобства потребителей маркирует изделия. Используются пять марок стандартизации:

«**Стандартная марка**» — эта программа осуществляется в соответствии со стандартом EN 45011. Для получения такой маркировки продукт должен соответствовать существующим стандартам и производиться на предприятии, на котором используется система контроля над качеством, соответствующая ISO 9002. Продукция, носящая эту

марку, ежегодно проверяется на соответствие качества ранее выполненным нормативам.

**«Зеленый ярлык»** присваивается продукции, жестко соответствующей требованиям охраны окружающей среды и потребителей. Его наличие улучшает имидж продукции, создает позитивный настрой потребителей по отношению к данному бренду, а также содействует развитию «зеленого консьюмеризма». «Зеленый ярлык» помогает бороться с несанкционированным использованием производителями «экологических» рекламных характеристик («защищает озоновый слой», «охраняет природу» и т. д.) для продвижения товаров на рынке.

**«Марка безопасности»** присваивается продукции, свойства которой удовлетворяют требованиям безопасности ее потребления.

*SII* присваивает **«Платиновый знак»** предприятиям, отличившимся в эффективной организации производства и обеспечении высокого качества своей продукции, соответствующей израильским и международным стандартам. Они должны до этого быть отмечены не менее пяти раз специальными знаками качества. Наличие трех-четырех таких знаков дает право на получение сертификата о присвоении **«Золотого знака»**.

## Технологический аудит

Технологический аудит в Израиле осуществляется по той же схеме, что и в других экономически развитых странах. При коммерциализации новых технологий проводится оценка действующих технологических решений или проектируемых технологических решений (от уровня операционной технологии обработки детали до уровня проектируемых производств), разработка рекомендаций по комплексу организационно-технических мероприятий, необходимых для повышения конкурентоспособности оцениваемых технологических решений (производств) и определяются их экономическая эффективность.

Данная услуга осуществляется в два этапа:

1. Предпроектное исследование, включающее технологическое обследование производства. Результат — техническое задание по проведению второго этапа технологического аудита.

2. Проведение работ по утвержденному техническому заданию. Результат — полный комплекс технологической документации, включая технико-коммерческие предложения на оборудование, инструмент, договоры на поставку, на расчеты экономической эффективности принимаемых решений, на сопровождение поставок, на запуск в производство, на дальнейшую техническую поддержку. По результатам работ в рамках технологического аудита заказчик составляет долгосрочную программу работ.

Область предоставления данной услуги в Израиле приватизирована. В технологическом аудите в первую очередь заинтересованы сами компании, стремящиеся выйти на внешние рынки или получить госзаказ. Аудит проводят частные экспертные фирмы, институты, университеты, в том числе по заказу государственных органов. Отдельными операциями в этом направлении занимается *SII*. Информация об использовании этой услуги в высокотехнологичном производстве является закрытой либо из-за коммерческой тайны, либо по причине принадлежности соответствующих предприятий к ВПК.

## Заключение

Эффективность стимулирования спроса в Израиле оценивается экспертами весьма высоко. При этом ярко выражены как протекционистский компонент государственной политики, так и стремление государства поддерживать качество израильской продукции на уровне мировых стандартов. Наличие многочисленных исключений из правил дает государству возможность обеспечивать льготный режим закупок для национальных производителей, в первую очередь для го-

сударственных или смешанных государственно-частных компаний. Гармонизация национального режима стандартов и госзакупок с нормами ВТО усиливает конкуренцию на национальном рынке, очень долго пользовавшемся «тепличным» режимом протекционизма. Это касается в основном гражданского производства. Хотя в целом, несмотря на существенную либерализацию внешнеторговых связей Израиля, эксперты сходятся в том, что в системе госзакупок сохраняются элементы протекционизма. В ВПК слабость рыночных рычагов стимулирования спроса (в соответствии с Правилами заключения военных контрактов) компенсируется чрезвычайно высокими требованиями военного ведомства, непосредственно израильских вооруженных сил и зарубежных потребителей к качеству и боевым характеристикам вооружений и военной техники.

### Список литературы

1. Яковлев А. В ожидании третьей реформы // Московские новости. 12 марта 2012 г.
2. Brezis A. Structure of Israel's Trade System: Concentrating of Imports // Israel Tax Quarterly, #104, 1999.
3. Gabai Y., Rob R. The Import-Liberalization and Abolition of Devaluation Substitutes Policy: Implication for the Israeli Economy // The Israeli Economy, 1985–1998. From Government Intervention to Market Economics. Cambridge, 2002.
4. Gozlan V. Biet Shemesh Local Council. High Court Petition 368/76, 31 (i) P. D. 505, 511 (1976).
5. URL: <http://www.sii.org.il>.
6. Israel's Note to the GPA — Appendix 1.
7. Tovias A. Liberalizing Trends in Israel's Trade Policy: Trade Policy Review of Israel. // The World Economy. Vol. 31, #11, 2010.
8. URL: [www.sii.org.il](http://www.sii.org.il).

---

*A. Fedorchenko, Professor, Doctor of Economics, Head of Department of the Applied international Economics, MFPU «Synergy», Moscow, [vasfedor@mail.ru](mailto:vasfedor@mail.ru)*

### PROMOTING COMPETITION IN THE DOMESTIC ISRAELI MARKET THROUGH PUBLIC PROCUREMENT, STANDARDS AND TECHNOLOGY AUDIT

The article deals with the system of public procurement, standards and technology audit as tools to enhance efficiency of the national economy on the basis of selection of the most competitive suppliers of goods and services. Harmonization of national standards and public procurement regime with WTO rules increases competition in the domestic market, that has been using for a very long time the «greenhouse» regime of protectionism. This mainly concerns civil proceedings.

**Key words:** competition, government procurement, the mechanism of standardization, technical regulations.