

предоставляемые на период строительства и (или) реконструкции объектов придорожного сервиса и инженерной инфраструктуры к ним. В свою очередь, банкам, уполномоченным обслуживать государственные программы, предложено предоставлять на эти цели кредиты по ставкам в размере 2/3 ставки рефинансирования Национального банка и 8 % годовых (в иностранной валюте) на срок до 5 лет.

Необходимо отметить, что возникла конкурентная среда между прибалтийскими странами и Беларусью по привлечению международного транзита на свои территории, что, несомненно, принесет пользу и экономическую выгоду международным перевозчикам.

Таким образом, принимаемые меры по привлечению объемов транзитных перевозок могут быть эффективно реализованы только при условии слаженной работы всех звеньев транспортной сети, участвующих в процессе перемещения внешнеторговых грузов через Республику Беларусь и, в частности, через Гродненскую область. Это, прежде всего, обеспечение тесного взаимодействия всех видов транспорта с таможенными, пограничными и другими государственными структурами республики, развитие придорожного сервиса, модернизация и реконструкция дорог, а так же изучение мировых современных процессов, связанных с перевозками.

Литература

1. О налоге на недвижимость (в ред. Законов Республики Беларусь от 29.12.2006 № 190-3, от 26.12.2007 № 302-3): Закон Республики Беларусь от 23 декабря 1991 года № 1337-XII / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.pravo.by>.
2. Об автомобильных дорогах и автомобильной деятельности: Закон Республики Беларусь от 8 июля 2008 года № 367-3 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.pravo.by>.
3. Макович, В. Объединить усилия. На кого уповать при выполнении программы «Дороги Беларусь» / В. Макович // Мир тяжелых моторов. – 2008. – № 2 (254). – С. 6-7.
4. О развитии железнодорожного транспорта в странах Содружества: материалы Статкомитета СНГ // Общество и экономика. – 2008. – № 7. – С. 173-180.
5. Отчет «О работе объектов придорожного сервиса Республики Беларусь за I квартал 2008 года» / Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск: 2008. – 31 с.
6. Пекун, А. Придорожный сервис приглашает инвесторов / А. Пекун // Компас экспедитора и перевозчика. – 2008. – № 5. – С. 40-41.
7. Прокофьева, Т. Формирование транспортно-логистической инфраструктуры России / Т. Прокофьева, С. Платонов // Контейнерный бизнес. - 2008. – № 8. – С. 10-17.
8. Халикова, Е. Визитные карточки Беларуси / Е. Халикова // Компас экспедитора и перевозчика. – 2008. – № 3. – С. 15-17.
9. Шабeka, К.Н. Перспективы развития транзитных перевозок грузов автомобильным транспортом: таможенный аспект / К.Н. Шабeka // Экономика и управление. – 2008. – № 3. – С. 127-131.

Сметюх А.В., старший преподаватель, **Веремейчук С.И.**
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь,
SashaSmetyukh@yandex.ru

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО И ЕГО РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

В целях укрепления процессов интеграции системы образования, науки и производства, обеспечивающих инновационное развитие, необходимо сформировать соответствующий экономический механизм. В мировой практике разработан и успешно используется механизм, позволяющий предприятиям, созданным на партнерской основе, привлекать для реализации крупных инновационных программ средства различных финансово-кредитных институтов. Сущность государственно-частного партнерства или частно-государственного партнерства предопределяет участие, как правило, двух партнеров:

государство (различные уровни его представительства — республиканский, региональный). Соподчиненность уровней властных отношений в данном случае совпадает с иерархией уровней собственности: республиканская собственность, собственность региона, обычно выступающие в качестве имущества общего пользования (в силу своего статуса: «изъятые из торгового оборота»). По этим же уровням формируется и бюджетная система Беларуси, и, соответственно, полномочия публично-властных структур;

частный собственник (коммерческая структура, предприятие, действующее на основе частного капитала).

В Республике Беларусь термин «частно-государственное партнерство» в практическом смысле ещё не используется. Однако анализ публикаций по проблемам ЧГП показывает, что чаще всего этот термин используется авторами в двух смысловых значениях:

частно-государственное партнерство как принцип организации взаимодействия государства и бизнеса или государства, бизнеса и некоммерческого (неприбыльного) сектора;

частно-государственное партнерство как правовая форма такого взаимодействия (конкретный проект, программа и т.п.).

Анализ подходов различных исследователей позволяет выделить следующие существенные признаки ЧГП, которые отличают его от других форм социального партнерства:

стороны ЧГП представлены как государственным, так и частным сектором экономики, и имеют права собственности на используемые ими в партнерстве активы;

взаимоотношения сторон ЧГП носят партнерский, то есть равноправный характер, и зафиксированы в официальных нормативных документах (договорах, контрактах и др.);

само партнерство характеризуется строго очерченным временным отрезком (продолжительностью);

стороны ЧГП объединяют свои вклады (ресурсы) для достижения целей проекта (программы) ЧГП;

стороны партнерства распределяют между собой расходы, обязательства и риски, а также участвуют в использовании полученных результатов;

стороны ЧГП реализуют общественно значимые интересы.

В рамках частного-государственного партнерства можно выделить несколько моделей.

К наиболее традиционной и распространенной модели следует отнести модель «контракт» — контракт на выполнение поставок товаров и услуг, а также работ для общественных нужд. Эффективное сотрудничество в рамках данной модели предполагает разработку разветвленного контрактного права и создания соответствующей инфраструктуры государственных закупок (для наших целей — услуг).

Другой моделью ЧГП является модель «оператор» — передача государством частному предприятию на определенных коммерческих условиях функций использования, управления и финансирования общественного (государственного и областного) имущества, при сохранении за государством права собственности на это имущество. Основными формами такой модели ЧГП могут выступать аренда, лизинг, соглашение о разделе продукции, концессии. В сфере профессионального образования эта форма может широко использоваться при поддержке учебных заведений путем аренды помещений и лизинга необходимого оборудования на льготных экономических условиях.

Модель «кооперация» — модель совместной проектной компании, в собственности, финансировании и управлении которой одновременно участвуют государство и частные инвесторы. Эта модель используется в сферах, где трудно разделить ответственность между партнерами. К такой сфере относятся НИОКР и фундаментальные научные исследования, а также отдельные проекты в образовании. Суть такой модели ЧГП в сфере образования может состоять в государственном софинансировании на основе долгосрочного льготного кредитования структурообразующих (т. е. обладающих масштабным кумулятивным эффектом) проектов (например, по созданию рыночной инфраструктуры или структур-посредников между рынком труда и профессионального образования).

Для дальнейшей успешной реализации выбранная модель частного-государственного партнерства должна приобрести определенную нормативно-правовую форму. Далее проведен анализ существующих юридических форм частного-государственного партнерства, приведенных в соответствие с белорусским законодательством.

Наиболее интересным юридическим оформлением интеграции науки, образования и производства в целях повышения инновационной активности нам представляется механизм концессии. Концессионный механизм функционирования частного-государственного партнерства, основанного на научно-инновационном потенциале региона, может быть представлен следующим образом.

Основными инвесторами в процессе финансирования реализации инновационных проектов выступают государство, частные предприятия, физические и другие заинтересованные лица, оказывая непосредственное влияние на определение перспективных инноваций, финансирование которых они готовы произвести из имеющегося в наличии информационного банка инноваций. В свою очередь информационный банк инноваций создается из различных разработок, представленных академической, вузовской и отраслевой науками, и формируемых не только в конкретном регионе, а в целом по стране.

Таблица 1 – Формы ЧГП и их нормативно-правовое обеспечение

Формы ЧГП	Особенности	Нормативно-правовое обеспечение
Контракты	- административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ЧГП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи.	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Закон РБ от 24.11.1993 № 2588-XII «О поставках товаров для государственных нужд»; ⌚ Приказ Министерства экономики РБ от 17 марта 1995 г. №7 «Типовой государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд»; ⌚ Постановление Совета Министров РБ от 3 марта 2005г. № 235 «Об утверждении положения о порядке формирования договорной (контрактной) цены и расчетов между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов и о порядке организации и проведения подрядных торгов на строительство объектов, о внесении изменений в постановление Совета Министров РБ от 19 мая 2003 г. № 652»; ⌚ Гражданский кодекс РБ от 7 декабря 1998 г. N218-3 (Гл. 27,28,29).
Аренда	- особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом: на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного имущества во временное пользование и за определенную плату.	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Закон РБ «Об аренде» 12.121990г. №460-XII (в ред. Закона РБ от 30.07.2004 г. № 307-3); ⌚ Указ № 569 Президента РБ «Об аренде и арендных отношениях» от 05.11.2010г; ⌚ Гражданский кодекс от 7 декабря 1998 г. N218-3 (Гл. 6 ст.130,131; Гл.34).
Концессия	- специфическая форма отношений между государством и частным партнером. Особенность: государство в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями.	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Инвестиционный кодекс РБ от 22 июня 2001 г. №37-3 (Раздел III, Гл. 1,12,13)
Совместные предприятия	- распространенная форма партнерства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала они могут быть либо акционерными обществами, либо совместными предприятиями с долевым участием сторон.	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Закон РБ от 14 декабря 1990 г. №462- XII «О предприятиях»; ⌚ Закон РБ от 14 декабря 1991 г. №1242- XII «Об иностранных инвестициях на территории РБ»; ⌚ Инструкция Министерства внешних экономических связей РБ от 02.01.1991 г. №04/1 (ред. От 19.09.1991) «О порядке регистрации совместных предприятий на территории РБ».

В процессе определения наиболее перспективных и приоритетных в реализации инноваций, частная компания-инвестор, государство (региональные власти) и сам концессионер, а также другие непосредственно занятые в проекте участники и заинтересованные лица создают специальную временную структуру целевого назначения по изучению финансово-экономической жизнеспособности представляемых проектов, выработке стратегий их развития, пакета гарантий и обязательств.

Проекты с наибольшими положительными отзывами потенциальных инвесторов используются в деятельности имеющихся или созданных высокотехнологичных компаний, занимающихся коммерциализацией инноваций и связанных с получением конечного инновационного продукта, после реализации которого часть дохода в виде концессионных платежей возвращается инвесторам и новаторам инноваций (науке и образованию).

Все риски по данному проекту будут распределяться пропорционально между всеми участниками проекта и регламентироваться концессионным соглашением. Участники проекта также организуют систему рационального управления рисками, согласовывают свои цели, интересы, принимают стратегические управленческие, инвестиционные и финансовые решения, оценивают их последствия и разрабатывают скоординированную программу реализации проекта, при необходимости вносят в нее изменения с учетом обратных связей и поступающей новой информации.

Организация финансирования инновационных проектов требует тщательной предварительной работы, включающей поиск реальных инвесторов и партнеров, исследование потенциальных рынков сбыта, изучение особенностей производственного цикла, оценку перспектив развития и корпоративной политики. На наш взгляд, при реализации стратегически важных для региона инновационных проектов необходимо использовать различные комбинации долгового и долевого, внешнего и внутреннего финансирования, гарантий, страхования и организационных структур. Синергетический эффект от участия многих разнородных финансово-кредитных институтов в системах финансирования инновационных проектов заключается в том, что инвесторы, концеденты и концессионеры идентифицируют, оценивают и анализируют не только результаты своего участия, но и риски проекта в целом, совокупную неопределенность внешней и внутренней среды проекта. Они также планируют и прогнозируют динамику финансовых потоков (сальдо затрат и предполагаемых поступлений) для определения перспектив возврата вложенных в проект средств и комплексного учета последствий реализации проекта.

Наука в основном призвана заниматься фундаментальными исследованиями и разработками, которые могут быть переданы вузу для придания фундаментальным исследованиям прикладного характера, оценки значимости данных исследований и возможности их применения в конкретных условиях производства.

Если инновации обрели форму потенциальных проектов, то их регистрируют в информационном банке инноваций. Как уже отмечалось ранее, инвесторы могут включиться в работу, отобрав, руководствуясь собственными интересами, наиболее приоритетные и удовлетворяющие определенным запросам инновации. Далее конcedesнт, то есть вуз и инвесторы могут поставить вопрос о поиске концессионеров на развитие тех и иных инноваций или на создание совершенно новой структуры. Так как инновационные проекты очень масштабны и затратны, при проведении конкурса на отбор потенциального концессионера необходимо устанавливать четкие и жесткие критерии, которым должен соответствовать последний. Приниматься во внимание должны не только технические и экономические характеристики, но и требования по обеспечению экологической безопасности. Итогом проведения конкурса является выбор концессионера, с которым подписывается концессионное соглашение на коммерциализацию инноваций.

В ходе реализации инновационного проекта необходимо создать максимально благоприятные условия по укреплению своих позиций на мировом рынке наукоемкой продукции, потому что только таким образом приходит понимание необходимости постоянного обновления продукции, иначе высока вероятность очень быстрой потери всех преимуществ. Именно поэтому нужны ученые, конструкторы, проектировщики высокого уровня, которые будут непрерывно обновлять продукцию.

Возврат средств концеденту и инвесторам производится в заранее оговоренном размере в виде концессионных платежей. Срок действия концессионного соглашения может прекратиться сразу после окупаемости первоначальных затрат. После завершения концессионного соглашения высокотехнологичные компании могут стать самостоятельными агентами и функционировать отдельно на рынке.

Таким образом, использование концессионного механизма в реализации частно-государственного партнерства в сфере инноваций позволит активизировать инновационную деятельность в регионе, многим предприятиям и частным лицам производить высокотехнологическую продукцию, удовлетворяющую современным требованиям и потребностям.

Литература

1. Груздов, В.В. Государственно-частное партнерство как один из инструментов инновационного развития. – Режим доступа: <http://www.rosprom.gov.ru/news.php?id=3721>.
2. Ефимова, Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. – Режим доступа: http://www.eatc.ru/rus/doc_id_71.book1.php.
3. Частно-государственное партнерство России: финансирование проектов в условиях международной конкуренции. – Режим доступа: http://www.kpmg.ru/mssian/supl/events/ppp/2006/PPP_2006_rus.pdf.