

5. Парето, В.О применении социологических теорий // Социологические исследования. – 1995. – №10. – С. 139-144.

Макарская М.М., аспирант
БНТУ,
г. Минск, Республика Беларусь
mmm.bntu@tut.by

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВЕННЫМ И ЧАСТНЫМ СЕКТОРАМИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

В современном мире неотъемлемым условием нормального функционирования смешанной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государства. Формой организации сотрудничества государства и бизнеса, признанной во всем мире и позволяющей повысить не только эффективность каждого из его участников, но и получить положительный эффект от такого взаимодействия, является государственно-частное партнерство (ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» является дословным переводом распространенного во всем мире термина «public-private partnership». В зарубежных странах часто термин «public-private partnership» (PPP) употребляется практически для любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса. В широком смысле государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг [1, с.5]. Среди основных характеристик ГЧП можно назвать:

- специфичность целей (решение вопросов общественной политики);
- долгие сроки реализации;
- наличие частного финансирования; связывающие обязательства;
- разделение рисков.

Партнерство между государственным и частным секторами дает целый ряд преимуществ:

- Большая отдача. Решение правительства о налаживании ГЧП зачастую основывается на анализе, помогающем понять, что подход, строящийся на партнерстве между государственным и частным секторами, дает большую отдачу для общества, благодаря, в частности, снижению расходов, повышению уровня обслуживания, снижению риска.

- Доступ к капиталу. ГЧП позволяет правительствам получить доступ к альтернативным частным источникам капитала, давая возможность осуществлять важные и срочные проекты, реализовать которые в противном случае было бы невозможно.

- Уверенность в результатах. Уверенность в результатах возрастает с точки зрения как "своевременности" осуществления проектов (частный партнер крайне заинтересован завершить проект как можно скорее, с тем чтобы снизить свои издержки и начать получать оплату), так и "соблюдения сметы" проектов (график платежей согласовывается до начала строительства, что служит для общества защитой от перерасхода средств).

- Возможность забалансового заимствования средств. Долговые обязательства, не отражающиеся в балансе, именуется "забалансовым финансированием". Забалансовое финансирование позволяет стране занимать средства, не изменяя показатели своей задолженности.

- Новаторство. Сочетание уникальных стимулов и навыков, имеющихся у государственного и частного секторов, а также заключение контрактов на конкурсной основе расширяют возможности для использования новаторских подходов к осуществлению государственных инфраструктурных проектов на основе ГЧП [2, с. 59-60].

Взаимодействие государства и бизнеса развивается во многих странах, например, в Новой Зеландии государственный бюджет предусматривает программы создания ГЧП в инновационной сфере, а также в Индии, Таиланде и многих других странах мирового сообщества. В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. Под технополисом понимается город и прилегающие к нему территория, где размещены органически взаимодействующие предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научно-исследовательские институты, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры. Программа создания технополисов преследовала следующие цели: перераспределение промышленности из центра на периферию; интенсификация научных разработок за счет активизации деятельности местных университетов; переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий; ускорение внедренческого процесса.

В КНР подобные зоны также создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 1990-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой

и высокой технологии. В России существуют такие структуры, которые реализуют проекты ГЧП как Инвестиционный фонд, Банк развития, государственные корпорации, Российская венчурная компания и др. В Казахстане в августе 2008 года по постановлению правительства был создан Казахстанский центр государственно-частного партнерства в форме акционерного общества. В Финляндии партнерство между государством и бизнесом рассматривается в качестве фундамента инновационной экономики. В рамках модели ГЧП страна мобилизует на НИОКР около 6 млрд. евро ежегодно, при этом 70% этой суммы приходится на частный сектор, а 30% – средства бюджета, посредством которого поддерживается 23 технологических центра и технопарка [3, с. 204-205].

Зарубежный опыт показывает, что в государственной поддержке особенно нуждаются проекты, которые характеризуются сочетанием относительно низкой коммерческой и высокой общественной эффективности. Именно такие проекты требуют государственной поддержки, поскольку их осуществление приносит обществу значительные выгоды, однако в связи с относительно низкой финансовой эффективностью на микроуровне не находится частных участников, заинтересованных в их реализации [4, с. 13]. Республике Беларусь в настоящее время придается большое значение формированию, становлению и развитию института государственно-частного партнерства. Это подтверждается некоторыми законодательными актами, Директивой №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» (п.8 «О необходимости формирования правовой базы, стимулирующей развитие в Беларуси механизмов государственно-частного партнерства»), некоторые правовые нормы, касающиеся отдельных форм ГЧП, имеются в Инвестиционном кодексе (о концессиях), в Гражданском кодексе (договоры подряда, аренды, поставки для государственных нужд и др.). Однако основными проблемы в этой сфере остаются следующие:

Во-первых, нет закона о ГЧП, где были бы определены основные его понятия, механизмы, формы и др., урегулированы полномочия органов исполнительной власти по заключению договоров с бизнесом, определены административные процедуры подготовки и реализации проектов ГЧП. Существующие в белорусском законодательстве нормы не охватывают весь круг вопросов, либо разобщены. Поэтому единый закон о ГЧП сможет существенно пополнить и модернизировать действующую нормативную базу в сфере инвестиционной деятельности, конкретизировать разносторонние формы и сферы использования ГЧП. Во-вторых, в Беларуси нет соответствующей институциональной среды для реализации механизмов ГЧП.

В-третьих, при наличии нормативной базы нет действенного механизма концессий, что и предопределяет их фактическое отсутствие. Поэтому совершенные ранее попытки привлечь инвестиции под разработки некоторых месторождений полезных ископаемых не дали положительного результата.

В-четвертых, дефицит высококвалифицированных кадров, способных профессионально составлять долгосрочные концессионные договоры. Если учесть, что по таким договорам государственная собственность переходит во владение и пользование частной компании на 20–50 лет, то можно оценить высокую степень ответственности, при подписании концессионного договора конкретным лицом от имени государства. Отметим, что главная задача, которая встает перед государством в части развития механизмов ГЧП в инновационной сфере, заключается в создании условий для развития частных инициатив. Поэтому в Беларуси необходимо создать институты развития, благодаря чему государство сможет обеспечить инновационные проекты, осуществляемые в целях диверсификации и повышения конкурентоспособности экономики, необходимыми инвестиционными ресурсами. Посредством институционализации партнёрства государства и бизнеса создается благоприятная среда для привлечения бизнес-структур в инновационную и венчурную деятельность. Однако для этого необходимо, чтобы интересы основных участников, а именно государства и бизнеса, были непротиворечивыми – они должны сопрягаться и взаимодополняться. Ведь эффект от применения механизмов государственно-частного партнерства положителен для всех участников. Для государства – развитие взаимодействия бизнеса и власти, мобилизация значительных финансовых средств для инвестирования в инновационные проекты, совершенствование механизмов административного воздействия на привлечение и размещение рыночных инвестиций, а также возможность многократно окупить свои вложения через налоги, собираемые от вновь созданных компаний. Для частного инвестора участие в совместных инвестициях позволяет расширить инвестиционные возможности путем объединения капиталов, снизить риски инвестирования, т.к. государство создает дополнительные гарантии частных вложений.

Таким образом, можно выделить ряд наиболее значимых причин, которые обуславливают необходимость ГЧП как формы взаимодействия между государственными структурами и частным капиталом в инновационной деятельности:

- высокая стратегическая значимость научно-исследовательского сектора как инструмента реализации долгосрочных целей развития страны – перехода национальной экономики на стадию расширенного воспроизводства инновационного типа, повышения на этой основе уровня благосостояния населения;
- возможность максимально эффективного использования ресурсов государственного и частного секторов для развития инновационной деятельности;
- снижение нагрузки на государственный бюджет, развитие частной инициативы;
- обеспечение конкурентоспособности инновационных предприятий;
- повышение социально-экономической значимости инноваций в реализации национальных и общественно значимых проектов (жилье, сельское хозяйство, образование и т.д.) и развитии интеллектуальных ресурсов и содействие интеграции науки, бизнеса и образования.

Список цитированных источников

1. Варнавский, В. Альянс на неопределенный срок // "ФельдПочта". – 2004. – №29. – С.5-8.
2. Компендиум передовой практики в области поощрения развития, основанного на знаниях // Европейская экон. комиссия ООН. – Нью-Йорк; Женева: ООН, 2008. – 85 с.
3. Проблемы и перспективы инновационного развития территориальных социально-экономических систем / Под науч. ред. И.В. Наумова – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. – 297 с.
4. Сильвестров С. Партнерство государства и частного сектора // Экономика России: XXI в. – 2005. – №18. – С. 12-21.
5. Жить дружно или эффективно взаимодействовать // Экономическая газета. – №78(1496) от 11.10.2011.

Мальгина Т.А., к.э.н., доцент, **Коваленко С.А.**, к.с.-х.н., доцент

*УО Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО», Гомельский филиал
tamara-malgina@mail.ru, snejana.kovalenko@mail.ru*

НАСИЛИЕ И ВОЙНЫ КАК ИЗНАЧАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Последние два десятилетия характеризуются беспрецедентным усилением конкуренции во всем мире. Еще не так давно рынки были защищены, и даже там, где было соперничество, оно все-таки не было столь ожесточенным. Рост конкуренции сдерживался вмешательством государств, международными экономическими организациями и монополиями.

На всех этапах борьбы конкуренция приводит к переделу рынков и даже карты мира. Что же все-таки является тараном в разрушении цитадели экономики компаний и целых государств? Разрушающим механизмом сложившейся картины мира выступали и продолжают выступать насилие и войны. Еще В.И. Ленин говорил, что капиталисты делят мир не по своей особой злобности, а по силе капитала, иного способа дележа не может быть в системе товарного производства и капитализма. Сила же меняется в зависимости от экономического и политического развития [1].

Так что же является детонатором неимоверной силы в международной конкуренции? Экономическая история показывает, что распад картелей и мощных экономических блоков и усиление конкуренции тесно связаны с известным рывком в концентрации капитала. Так произошло в развитии Германии и Японии после Второй мировой войны.

Сегодня мы уже можем сказать, что наиболее конкурентоспособные отрасли экономики Японии (электроника) и Германии (машиностроение) развились в могущественную индустрию благодаря внутренней конкуренции, а не поддержки государства и тепличных условий.

Нынешние телекоммуникации США также являются ярким примером мощи конкуренции, обусловившей постоянные инновации и наиболее быстрые темпы их развития. Ни одна страна и ни одна компания не могут себе позволить игнорировать конкуренцию. Превосходство компании в конкурентной войне закладывается в производстве, а реализуется в обращении, в торговле. Это подтверждается в ходе небольшого экскурса в экономическую историю. Известно, что методы и последствия масштабной конкуренции складывались в эпоху становления капитализма, первоначального накопления капитала. По меткому замечанию К. Маркса, первоначальное накопление капитала было записано в летопись человечества мечом и огнем. Другими словами – насилием и войнами, конкуренцией между странами. Основным внешним источником явились колониальный грабеж, неэквивалентный обмен, морские перевозки, работоторговля. Внутренними, не менее значимыми, по насильственному характеру методами были изгнание крестьян с земли, торговые барьеры, налоги, откуп и др.

Становление капитализма отражено в экономической теории эпохой великих географических открытий, промышленной революцией, межстрановой конкуренцией. Этому времени соответствует учение предста-