

Формы и модели партнёрских отношений органов власти и бизнес-сообщества в инновационных проектах

В.Н. Елкина, к.э.н., Высшая бизнес-школа ОмГПУ

Сегодня государственная власть и бизнес функционируют в новых условиях, обусловленных глубокими изменениями в управлении в связи с

переходом на новую модель хозяйствования и закреплением роли России в глобализированном мире. Представители бизнеса получили возможность самостоятельного выбора стратегических направлений своего развития, основанного на собственных

прогнозах, планах краткосрочного и долгосрочного функционирования, принятия оптимальных управленческих решений. Принимаемые на уровне предприятия решения способны изменить темпы экономического роста, воздействовать на процессы промышленной реструктуризации, активизировать создание технологических инноваций, ужесточение конкуренции, повышать эффективность посредством экономии ресурсов из-за роста масштабов производства. Трансформировалась и роль органов власти в экономике, изменились используемые ранее универсальные подходы к управленческим действиям в качественно новую систему. В связи с данными переменами преобразовалась и сама сущность взаимоотношений властных структур и бизнеса.

Наиболее эффективным механизмом решения социально-экономических проблем современной России является инновационное государственно-частное партнёрство (ГЧП). В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.» записано, что успешная модернизация экономики и социальной сферы предполагает выстраивание эффективных механизмов взаимодействия общества, бизнеса и государства, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учёта интересов различных социальных групп общества и бизнеса при выработке и проведении социально-экономической политики [1].

Несмотря на наличие отдельных разработок по вопросам собственности, регулирования государством частных экономических отношений, контроля государством частного сектора и т.п., феномен ГЧП в теоретическом плане, особенно на региональном и местном уровнях, исследован явно недостаточно. Так, фактически непроработанными остаются проблемы синтеза двух форм собственности – государственной и частной с целью финансирования социально значимых проектов, возможных путей урегулирования конфликтов интересов в ГЧП.

В современной мировой практике ГЧП понимается и как система отношений государства и биз-

неса, широко используемая в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития, так и как конкретные проекты, совместно реализуемые государственными органами и частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности [2].

Начиная с 1980-х гг. в литературе по управлению и экономике появляются статьи по ГЧП, в которых анализируются различного рода препятствия успешной реализации концепции партнёрства на практике. К числу таких барьеров относят: несоответствие ожиданий результатам партнёрства как со стороны государства, так и частного бизнеса; отсутствие чётких целей и приверженности партнёрству у государства; слишком сложные бюрократические процедуры принятия решений; непрозрачная политика государства в отношении отдельных секторов экономики; недостаточно сформированная законодательная база.

Наработанные мировой практикой классификационные схемы [3] из всего многообразия форм партнёрского взаимодействия государства (органа местного самоуправления) и бизнеса (частной фирмы), различающихся по уровню распределения ответственности и рисков между сторонами в качестве наиболее распространённых, как правило, выделяют те, которые облачены либо договорной координацией интересов, либо организационно-правовой формой смешанных предприятий (таб.).

Представленные в таблице формы ГЧП различаются уровнем ответственности и распределения рисков между сторонами, усиливающимся при переходе от сервисного контракта (подрядного договора) к концессионному соглашению.

Наличие разного рода препятствий на пути развития бизнеса в России сужает круг потенциальных участников ГЧП. Так, по данным С. Борисова [4], в стране из всех хозяйствующих субъектов на сегодняшний день крупные бизнес-структуры составляют 6%, средние – 30, малые предприятия – 10%; предприятия без образования юрлица – 54%. При этом в сложившихся условиях на сотрудничество

Формы партнёрского взаимодействия государства и бизнеса

Вид	Цель заключения
Сервисный контракт (подрядный (административный) договор) на осуществление общественно значимых видов деятельности: стандартная продолжительность менее 5 лет	Снижение стоимости предоставляемых государством услуг через конкурсное привлечение субподрядчиков (предприятий и организаций любой организационно-правовой формы)
Договор (контракт) на управление: стандартная продолжительность 3–5 лет	Улучшение управления государственными (муниципальными) активами или имущественными комплексами путём привлечения на конкурсной основе компетентной частной управляющей компании
Договор аренды государственной собственности (зданий, сооружений, оборудования и т.д.) – стандартная продолжительность 3–5 лет	Улучшение качества предоставления коммунальных услуг путём привлечения во временное пользование и за определённую плату к управлению инфраструктурой частного бизнеса (на конкурсной основе) с передачей последнему коммерческих рисков
Концессия (концессионное соглашение) – стандартная продолжительность от 10 до 30 лет	Привлечение на конкурсной основе частного бизнеса к строительству, модернизации и эксплуатации объектов, составляющих предмет концессии и являющихся собственностью государства

с государством могут практически рассчитывать только крупные компании, располагающие достаточными объёмами временно свободных средств, в то время как остальные экономические субъекты не имеют никаких шансов. Данное обстоятельство находится в противоречии с тезисом о необходимости успешного развития партнёрских отношений с властными структурами.

Некоторая конструктивная громоздкость законодательного определения предпринимательской деятельности обусловлена необходимостью включения в него пяти наиболее значимых юридических признаков [5]. Во-первых, под предпринимательской деятельностью понимается отнюдь не любая деятельность гражданина, направленная в условиях рыночной экономики на получение прибыли, а лишь строго определённая: использование имущества, продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг. Во-вторых, намеренно подчёркнут самостоятельный характер этой деятельности. В-третьих, предпринимательской деятельности придана чёткая целевая направленность – получение прибыли, что решительно отграничивает её от любой другой экономической деятельности. В-четвёртых, предпринимательской эта деятельность может быть признана только при условии

направленности её именно на систематическое получение прибыли. В-пятых, круг субъектов, имеющих право заниматься предпринимательской деятельностью, ограничен лицами, прошедшими специальную регистрацию.

Консолидация малого и среднего бизнеса, составляющая бизнес-сообщество, во многом обеспечивается установлением различных форм долговременных отношений юридически самостоятельных фирм для решения согласованных задач на основе общих экономических интересов.

Что же такое бизнес-сообщество? Системный подход предполагает, что для обеспечения успешной деятельности компании и её стабильного развития руководитель должен оценивать и принимать во внимание большое количество факторов, связанных как напрямую с деятельностью организации, так и с деятельностью её бизнес-среды. Люди всегда объединялись, чтобы снизить свои накладные расходы за счёт общего труда во имя удовлетворения общих для всех потребностей. Мотивы этих объединений были самые разные. Принцип же объединения всегда оставался одним и тем же: развить общность для удовлетворения своих потребностей путём подбора участников и создания условий развития.

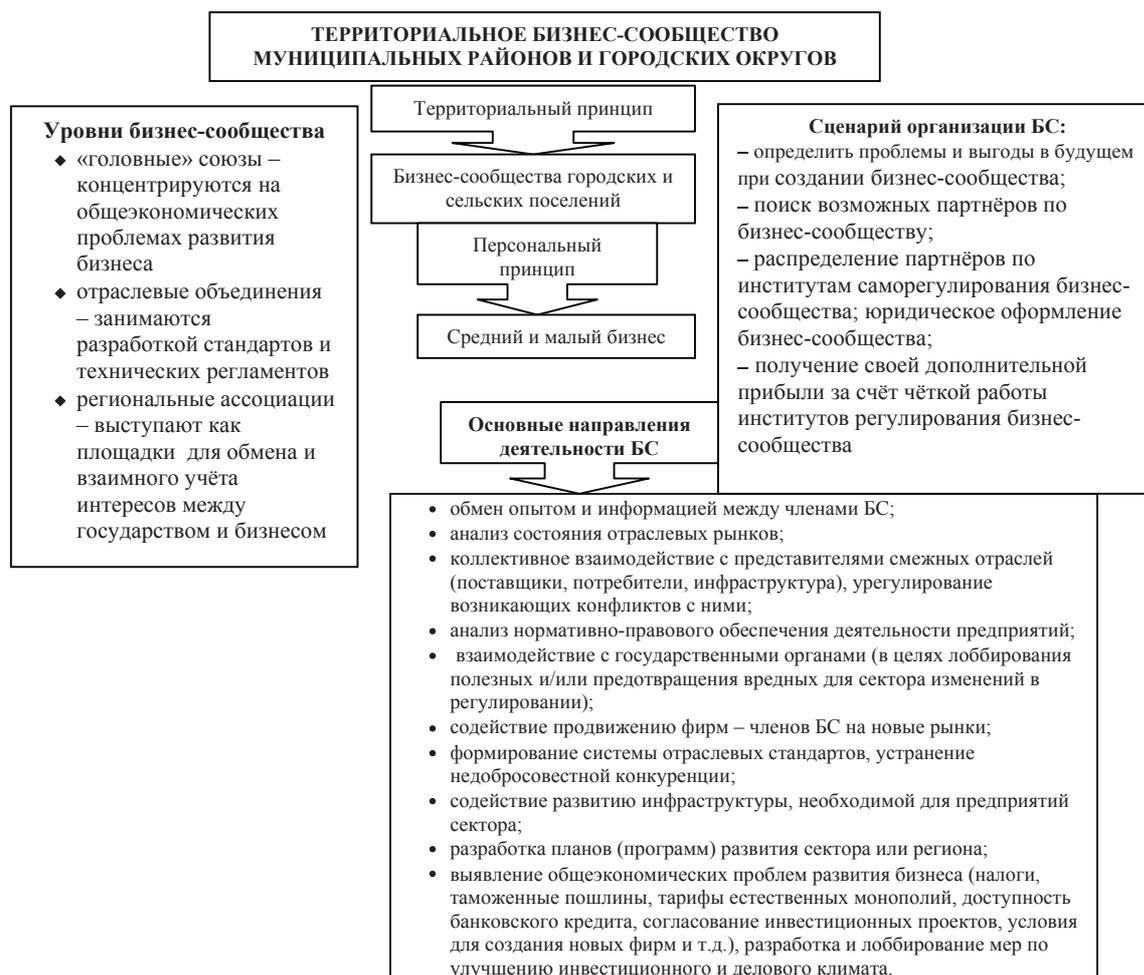


Рис. 1 – Концептуальная схема организации территориального бизнес-сообщества



Рис. 2 – Модель взаимодействия бизнес-сообщества и органов власти муниципальных районов и городских округов

В качестве причин создания территориального бизнес-сообщества можно выделить следующие: 1) доступ к ресурсам и рост эффективности их использования, а именно в снижении транзакционных издержек и повышении эффективности своей деятельности в целом; 2) целью объединения в территориальные бизнес-сообщества может явиться обретение новых знаний в движимом именно знаниями мире конкуренции; 3) желание фирм получить доступ на рынки других регионов.

Чтобы экономический эффект от создания бизнес-сообщества оправдал затраты на его формирование и компания стала получать дополнительную прибыль, целесообразно соблюдать последовательность действий, которая приведена в концептуальной схеме [6] (рис. 1).

Сегодня в России действуют общественные объединения, отражающие точку зрения малого бизнеса по важнейшим проблемам экономической политики (Торгово-промышленная палата РФ, аналогичные региональные и местные палаты, Российская ассоциация развития и поддержки малого предпринимательства, имеющая около 70 региональных коллективных членов, профсоюз работников малых предприятий). С 1988 г. существует общественно-политическое движение «Развитие предпринимательства», создан целый ряд др. союзов и ассоциаций (женщин-предпринимательниц, молодых предпринимателей, ремесленников и т.п.), выражающих интересы малого бизнеса и участвующих в формировании политики в отношении малого предпринимательства [7].

В качестве площадок для диалога органов власти и бизнес-сообщества наиболее хорошо показали себя постоянно действующие экономические советы муниципальных образований. В функции данного совета входит: вовлечение местного бизнес-сообщества в процесс планирования социально-экономического развития территории; осуществление общественного контроля за целевым использованием привлечённых инвестиций, соблюдением экологических стандартов произ-

водства, справедливых условий конкуренции и равноправности видов собственности.

На текущий период в муниципальных образованиях Сибирского федерального округа работает более 750 экономических советов муниципального уровня. Большинство советов руководят либо главы местного самоуправления, либо их заместители, курирующие финансово-экономическую деятельность муниципалитетов [8].

В то же время качественный состав экономических советов, действующих на уровне муниципальных районов (городских округов) и на уровне городских и сельских поселений, достаточно сильно различается. Качественный состав экономических советов муниципальных районов и городских округов характеризуется высокой долей представителей научных кругов, учреждений образования, общественных объединений, СМИ (рис. 2).

Включение в экономические советы районного уровня председателей экономических советов городских и сельских поселений увеличивает в их составе долю представителей органов местного самоуправления. В настоящее время большинство экономических советов функционируют в муниципальных районах и городских округах. Организация же работы советов в городских и сельских поселениях значительно отстала.

В заключение хотелось бы отметить, что ГЧП как формализованная кооперация государственных и частных структур, опирающаяся на соответствующие договорённости сторон, специально создаётся под те или иные цели. Тогда, в случае если партнёрство строится на основе достижения разумного баланса интересов и справедливого распределения рисков и доходов, оба партнёра, как правило, получают выгоды, не достижимые при самостоятельном соответствующем инвестировании. В основе отбора объектов ГЧП лежит то обстоятельство, что государственный и частный секторы экономики обладают специфическими характеристиками, при объединении которых возникают уникальные преимущества, формирующие синергетический эффект.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N1662-. URL:// <http://www.economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz>. (дата обращения 5.10.2013).
2. Государственно-частное партнёрство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др.; Гос. ун-т Высшая школа экономики: учеб. пос. М.: Издательский дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. 287 с.
3. Мартусевич Р.А. Ограничения на участие частного сектора в управлении коммунальной инфраструктурой: уроки из зарубежного опыта // Студенческий семинар профессора Е.Г. Ясина: сб. докладов. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2004.
4. Борисов С. Перспективы государственно-частного партнёрства / матер. «круглого стола» РИА «Новости». URL:// <http://www.gian.ru> (дата обращения 20.09.2013).
5. Бутова Т.В. Предпринимательство. М.: Юркнига, 2005.
6. Елкина В.Н. Методологический подход к организации взаимодействия органов власти и территориального бизнес-сообщества // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2013. № 1. С. 32–40.
7. Бизнес-ассоциации в России: внутренняя структура, эволюция отношений с государством, роль в модернизации экономики / под редакцией А.А. Яковлева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 219. Москва, Московский общественный научный фонд: Автономная некоммерческая организация «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии». 2010. 190 с. URL: // <http://www.mpsf.org/files/books/nd1485.pdf> (дата обращения 5.10.2013).
8. Псарева Т.В., Сушенцева Н.В. Методологические основы взаимодействия органов власти и бизнеса при формировании и реализации комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований // Регион: экономика и социология. 2008. № 4. С. 218–241.