4. Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: Очерки экономической истории. М.: Дело, 2005.

5. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010.

6. Черковец В. Инновационное воспроизводство как антикризисный ресурс // Экономист. 2009. № 6.

7. Игнатова Т.В., Васильев П.П. Повышение значимости теории человеческого капитала для управления российской экономикой // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2013. № 2. Т. 4.

УДК 338.242

Пономарев М.А.

Основные формы партнерства государства, бизнеса и общества в социально-экономической сфере

В статье раскрываются равноправные формы сотрудничества и рассматриваются возможные формы государственно-частного партнерства. Менеджериальный подход и децентрализация управления возможны лишь в условиях равных прав при партнерстве государства, бизнеса и общества.

Ключевые слова: Государственно-частное партнерство; государственно-публичное партнерство; публично-частное партнерство; децентрализация; гражданское общество; некоммерческие организации.

Особо значимой формой партнерства государства, бизнеса и общества является государственно-частное партнерство (ГЧП). Под ГЧП следует понимать осуществляемое на договорной основе институциональное и организационное взаимодействие и соинвестирование на условиях распределения затрат, результатов и рисков. ГЧП создаются прежде всего в сфере крупных инфраструктурных проектов, например, – инновационный центр «Сколково», дорожное строительство – на Каширском, Волоколамском, Старошереметьевском, Осташковском шоссе в Москве, аэропорт «Санкт-Петербург», Инвестиционный проект по комплексному обустройству трассы М-4 «Дон», строительство северного тоннеля в г. Ростове-на-Дону. Управление ГЧП в России носит смешанный характер, это и формирование состава, активное привлечение представителей бизнеса в управление, и принятие решений, широкий круг управленческих полномочий, так называемый «аутсорсинг» политического управления сферой ГЧП, активное развитие региональных структур координации и управления ГЧП-проектов на основе смешанного представительства интересов частного и государственного сектора и т. п. Можно согласиться с Абдрахмановым А.И. [1], что необходима взвешенная подконтрольность государству в сфере управления за счет представительства государственных экспертов и подконтрольности министерствам или специальным структурам исполнительной власти, минимизация политической ангажированности и формирование определенного суверенитета институтов ГЧП в принятии тех или иных управленческих решений.

Альянс между государством и бизнесом (государственно-частное партнерство), между государством и муниципальными органами управления (государственно-публичное партнерство), между муниципальными органами управления и частными структурами (публично-частное партнёрство), а также между некоммерческими организациями и государством (публично-государственное партнерство), между частными структурами и (или) частным лицом и муниципальными органами управления (частно-публичное партнерство), между частными структурами и (или) частным лицом и государством (частно-государственное партнерство) по производству масштабных и локальных общественно значимых социальных

проектов, производства товаров и услуг в целях удовлетворения разнообразных потребностей и интересов населения.

Модель основных форм партнерства государства, бизнеса и общества показана на рис. 1.

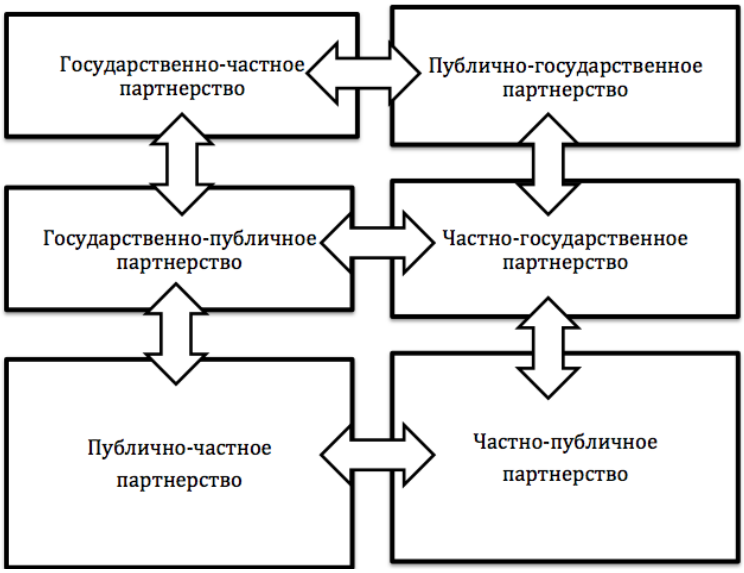


Рис. 1. Основные формы партнерства государства бизнеса и общества

Действительно, процесс децентрализации государственного управления в условиях инновационного экономического развития имеет необходимые и достаточные условия для своего дальнейшего развития. Прежде всего потому, что инновация – это особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения, как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг [2, с. 14]. Любая идея, изобретение приобретает экономическое содержание [3], они есть товар (услуга) или технология, могут быть запущены в массовое производство и представлены на рынке [4.] В связи с этим, выполнение высокопрофессионального инновационного процесса при наличии современной общей и деловой инфраструктуры может выполняться не только крупным бизнесом, но и институтами и организациями гражданского общества, отдельными инноваторами. Стирается также различие между крупным, средним и малым бизнесом. В этих условиях новый малый бизнес может успешно развиваться на базе партнерства с такими же – малыми – предприятиями и муниципальными организациями.

Такой подход позволяет понять особенности различных институтов, их «вписываемость» в общую социально-экономическую среду, возможности заимствования и пути развития в современной информационной среде [5]. Повышение доли некоммерческих организаций в инновационном сегменте рынка способствует общему оздоровлению экономики, формированию новой системы целей для малого бизнеса и государства. Инновационные организации по причине своей высокой ликвидности и относительной результативности деятельности в краткосрочной перспективе являются оптимальным полигоном для формирования новых моделей регулирования деятельности некоммерческих организаций со стороны государства. Поэтому не только государственно-частное партнерство, но и частно-государственное партнерство, государственно-публичное партнерство, публично-госу-

дарственное партнерство, публично-частное партнёрство и частно-публичное партнерство – не просто различное сочетание терминов, как считает Щегорцов М.В. [6], призванное подчеркнуть приоритетную роль той или иной стороны – участника проекта, сторону – инициатора создания этой системы экономических отношений и соответствующего ей механизма для решения социально-экономической проблемы, а новая ступень децентрализации производства и управления.

Частно-государственное партнерство и частно-публичное партнерство заложат экономические основы для роста «человеческого капитала» и, как следствие, роста ВВП. В процессе реализации государственно-частного партнерства происходит совершенствование механизма коммуникации, налаживания прямой и обратной связи, повышение уровня взаимного доверия и культуры сотрудничества, повышение качества публичного характера управления, развитие у органов публичной власти возможности своевременного реагирования и эффективного удовлетворения общественных потребностей, а также разрешения управленческих противоречий и решения общественно значимых проблем [7]. Модели и структура ГЧП весьма разнообразны, оно распространяется от простых контрактных отношений, без передачи прав собственности, до полной приватизации, означающей передачу прав собственности.

Распространенной формой партнерства государства и частного бизнеса являются совместные предприятия, предполагающие постоянное участие государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности.

Необходимо рассмотреть основные формы ГЧП и выявить новые формы ГЧП, связанные с институтами и организациями гражданского общества, предполагающие публичные и частные имущественные отношения и различные формы публичной и частной собственности.

Развитие форм государственного управления происходило от полицейского, административного и бюрократического управления до менеджериального и контрактного подходов к управлению. Разнообразие моделей (организационные модели, модели финансирования и кооперации) и форм (контракты, аренда, концессии) ГЧП со стороны государства базируется на менеджериальном и контрактном подходе государственного подхода к управлению. Менеджериальный и контрактный подход – это подход, заключаемый между государством, органами местного самоуправления, институтами и организациями гражданского общества и частными организациями на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности.

В качестве публичной стороны партнерских отношений с частным бизнесом государство выполняет следующие задачи:

– выявление необходимости партнерских соглашений с частными бизнес-структурами в конкретных сферах экономики;

– выработка предложений и рекомендаций по проектам ГЧП;

– описание ключевых характеристик проектов с учетом публичных интересов, организация процедур отбора частных партнеров;

– подготовка пакета документации для проектов, проведение переговоров и заключение соглашений с частными партнерами;

– контроль за исполнением соглашений, мониторинг и обеспечение реализации публичных интересов в рамках партнерства;

– оценка выполнения частным партнером условий соглашения;

– выработка рекомендаций о продолжении или прекращении договорных отношений с частным партнером [8].

Сегодня в процессе управления всё меньшую роль играют такие ценности, как послушание, власть, централизм и всё большую – коллективизм, ориентация на потребителя, личное творчество, умение идти на компромиссы, то есть децентрализацию государственного

управления – на снижение экономических рисков, на создание стимулов для развития социальной ответственности бизнеса, активной институционализации отношений, созданию политико-административных гарантий для некоммерческих организаций и бизнеса, в том числе за счет создания единого государственного органа, ответственного за развитие ГЧП, экспертных центров экспертизы ГЧП, с наличием необходимых управленческих полномочий и системой относительно равного представительства интересов власти и бизнеса и общества. ГЧП могут создаваться по инициативе частных компаний и некоммерческих организаций и (или) государства в особо важных сферах хозяйствования, прежде всего в общей и деловой инфраструктуре.

В России особые ГЧП это различные типы свободных зон, концессионные соглашения, соглашения о разделе продукции, технопарки и др. В настоящее время появились и получили развитие такие виды некоммерческих организаций, которые используют эндаумент, аутсорсинг и институт фандрайзинга.

Аутсорсинг (от англ. outsourcing: внешний источник) – передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Фандрайзинг (от англ. fundraising) – процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов (человеческих, материальных, информационных и т. д.), которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом. Фандрайзинг – деятельность некоммерческой организации, базирующаяся на ее уникальной миссии и стратегии, использующая эффективные и продуктивные способы получения ресурсов, необходимых для реализации программ и достижения стоящих перед организацией целей, обеспечивающая желаемую удовлетворенность дарителю (источнику ресурсов) и имеющая конечным результатом укрепление благополучия общества в целом [9]. Особых подходов требует и работа с независимыми благотворительными организациями и фондами развития, которые могут инвестировать в социальные проекты, например, в форме грантов – средств, передаваемых безвозмездно и безвозвратно для выполнения конкретной программы в некоторой сфере деятельности. Речь идет об освоении и применении современных методов фандрайзинга, под которым понимается привлечение и аккумулирование денежных средств для некоммерческих проектов и организаций.

Форсайт, от английского Foresight – «взгляд в будущее» – наиболее эффективный инструмент формирования приоритетов в сфере науки и технологий, экономики, государства и общества. По результатам форсайт-проектов создаются дорожные карты, которые позволяют решить вопрос формирования будущего.

Бенчмаркинг (англ. benchmarking) – это процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Он в равной степени включает в себя два процесса: оценивание и сопоставление. Бенчмаркинг есть процесс определения, разделения и использования знаний и лучших практических примеров. Он направлен на то, чтобы улучшить любой заданный бизнес-процесс с помощью исследования лучших подходов, а не просто измерения лучшей производительности, а нахождение, изучение и выполнение лучших практик обеспечивает огромные возможности для достижения стратегического, операционного и финансовых преимуществ».

Относительно новой формой сотрудничества государства и некоммерческих организаций является государственно-некоммерческое партнерство, венчурные фонды, «бизнес-ангелы». Формой косвенного финансирования инновационных процессов выступает франчайзинг – предоставление компанией физическому или юридическому лицу лицензии (франшизы) на производство или продажу товаров либо услуг под товарным знаком или знаком обслуживания данной компании или по ее технологии. Франчайзинг позволяет со-

кратить расходы на разработку технологии производства, завоевание рынка, организацию обучения персонала, рекламу; предоставляет другие виды финансового, технологического и коммерческого содействия. Подмена акций «заменителем», например, фьючерсом или депозитарной распиской, может помочь в укрепления диверсифицированности портфеля. Создаются центры поддержки бизнеса (ЦПБ), инкубаторы и технопарки, которые стараются обеспечивать некоммерческие предприятия и организации теми необходимыми ресурсами, способными служить основой успешного развития. Разные организации по-разному расставляют акценты, предоставляя свои ресурсы и услуги: помещения, услуги в области профессиональной подготовки, капитал, людские ресурсы и компьютерные сети, консалтинг и т. д.

Бизнес-инкубаторы обычно представляют собой здания или помещения (объекты недвижимости), где общенациональные или местные органы управления, муниципалитеты или группы крупных предприятий предоставляют начинающим фирмам возможность создать свои офисы, обеспечивают их административное обслуживание и оказывают помощь в таких различных областях, как услуги по линии технической поддержки, доступ к финансированию, предоставление на льготных условиях производственных помещений, консультационное обслуживание, маркетинг, доступ к оборудованию и помощь в вопросах управления некоммерческим организациям. Государство и бизнес осуществляет «точечные» инвестиции в доходные сегменты экономики, независимо от типа хозяйственного уклада, к которым они относятся, полноценное инфраструктурное обустройство территории, приоритетное развитие малого бизнеса на основе ресурсов этноэкономики.

По мнению Е.Т. Гайдара, решить проблему устойчивого экономического роста можно «лишь укрепляя гарантии прав собственности, углубляя структурные реформы. Однако такие реформы не дают быстрой отдачи, реформы всего лишь закладывают основу для долгосрочного экономического роста» [10, с. 409].

Публичные интересы, публично-правовые имущественные отношения претерпевают явные изменения в сторону сужения, происходящего на основе более глубокого структурирования, контракты как административный договор заключаются между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Усиление и появление разнообразных форм публично-правовых имущественных отношений приводит к их структурированию и сужению, включающих декомпозицию субъекта и объекта управления на отдельные подсистемы (компоненты, звенья), что дает возможность их исследования на разных уровнях управления с разной степенью детализации. Структурно-функциональная модель использования возможностей технологий публичного управления включает форсайт, «дорожное картирование», технологии нового публичного менеджмента, государственно-частное партнерство, государственный заказ, кооперация форм хозяйствования, информационно-коммуникационные технологии и др.

Как отмечают ростовские исследователи по итогам социологического опроса, проведенного в 2012 г., «Гражданская активность населения воспринимается экспертами прежде всего в виде непосредственной демократии и местного самоуправления как участие в голосовании на выборах, референдумах (34,26 %), участие в мероприятиях по благоустройству территории (16,96 %), участие в митингах, демонстрациях, пикетах (16,09 %). Однако, настораживает распределение ответов на вопрос: «Как вы можете охарактеризовать взаимодействие между властью и общественными организациями в вашем регионе?». При высказанном ранее долженствовании значимости взаимодействия власти и общественных организаций 45,43 % респондентов отмечают отсутствие взаимодействия в Ростовской области, а 7,61 % характеризуют его как конкурентное» [11, с. 178-182].

Размещение муниципального заказа на выполнение работ (оказание услуг), финансируемых за счет средств местного бюджета, осуществляется на основе открытого конкурса, правила которого устанавливаются представительным органом местного самоуправления.

Заказчиком по муниципальному заказу на выполнение работ (оказание услуг), финансируемых за счет местного бюджета, выступают органы или должностные лица местного самоуправления. Их основное содержание составляют отобранные по конкурсу проекты создания конкретных видов принципиально новой техники, технологий и материалов. Предоставление муниципального заказа на конкурсной основе с последующим заключением контракта на его выполнение обеспечит целевой характер и общее повышение эффективности финансовых ресурсов [12, с. 453]. Муниципальные инновационные и научно-технические программы должны стать источником муниципального заказа, являющегося, в свою очередь, катализатором активности малого бизнеса.

Количество муниципальных предприятий и учреждений зависит от размеров муниципального образования, а структура соответствует структуре городского хозяйства и социальной сферы. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятия, его продукцию, работы, услуги (фирменное название, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором. Относительно новой формой регулирования выступает муниципализация их деятельности на основе внедрения такого метода регулирования, как муниципальный заказ. Ему должен предшествовать анализ рыночной конъюнктуры, мониторинг цен по заключенным контрактам, анализ бизнес-планов предприятий и на этой основе – конкурсный отбор для выполнения муниципального заказа. А со стороны предприятия нужна открытость в его финансово-экономической деятельности. В этом случае в целях активизации предпринимательской деятельности органы муниципальных образований должны предоставлять ссуды юридическим и физическим лицам.

Жители каждой территории должны иметь возможность участвовать в разработке планов социально-экономического развития городов и сел, получая одновременно понимание своего места в «канве» общих усилий по достижению результатов. Это позволит активизировать население по включению в конкретные проекты, а также даст возможность гражданам самостоятельно контролировать не только действия властей, но и свои собственные. Самые активные НКО и граждане могут и должны включаться в систему государственного и муниципального управления, что выстроит систему социальных лифтов и отчасти решит кадровую проблему государства [13]. Только в процессе переплетения и взаимопроникновения их связей и отношений может быть создан целостный организм муниципальных образований, в котором и осуществляется хозяйственная, социальная и культурная жизнь страны.

Таким образом, все формы деятельности и самодеятельности, функционирующие в муниципальных образованиях, являются результатом взаимодействия государства, органов самоуправления, организаций и институтов гражданского общества и различных коммерческих структур.

К нерыночным формам функционирования российских некоммерческих организаций относятся: договор; социальное партнерство; институт доверия; исследовательские организации; волонтерское движение; нефинансовая материальная помощь нуждающимся; благотворительность.

Существование этих нерыночным форм и их взаимодействие с рыночными формами функционирования некоммерческих организаций с государством и муниципальными образованиями создает синергетический эффект взаимодействия всех этих структур. Государство обязано вести с гражданским обществом диалог и оказывать ему поддержку, прежде всего, законодательную и финансовую, облегчающую конструктивные проявления гражданской активности. Необходимо принять целевую федеральную программу развития некоммерческого сектора и гражданского общества, реформировать систему распределения госу-

дарственных субсидий неправительственным организациям, активнее внедрять эффективные механизмы взаимодействия власти и НКО. Разработать стандарты ведения некоммерческими структурами социального предпринимательства, формулирующие основные принципы развития бизнес-модели внутри социально значимых проектов в различных формах ГЧП.

Литература

1. Абдрахманов А.И. Государственно-частное партнерство в России и государствах Западной Европы: политологический анализ. Дисс. … канд. полит. наук. М., 2013.

2. Друкер П. Инновации и предпринимательство. М.: Наука, 1992.

3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 2009. 65 с.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер с англ. / Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. 259 с.

5. Широнин В. Институты и инновации: взгляд когнитивной науки // Вопросы экономики. 2010. №5.

6. Щегорцов М.В. Государственно-частное партнерство как механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности. Автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2011.

7. Лимарева Д.А. Публичное управление развитием государственно-частного партнерства. Автореф. дис. … канд. экон. наук. Ростов н/Д., 2013.

8. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // приводится по: http://institu-tiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html. [Электронный ресурс].

9. Что такое фандрайзинг. http://www.portal-nko.ru/finance/fran

10. Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: Очерки экономической истории. – М.: Дело, 2005.

11. Игнатова Т.В., Игнатов В.Г. Экспертные оценки социальной политики и взаимодействия государства и бизнеса на Юге России // Российское предпринимательство. 2012. № 12 (210).

12. Махмудов Р.Б. Актуальные проблемы привлечения инвестиций в инновационную деятельность предприятий муниципальных образований регионов. Местное самоуправление в России и Германии: история и современность (на примере Юга России): материалы междунар. науч.-практ. конф., 3 апреля 2010 г. Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2010.

13. Материалы IV съезда некоммерческих организаций России. 29 октября – 1 ноября 2013 года, г. Москва.