

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Тверской государственный университет»

Л.Е. МОШКОВА

РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ
БИЗНЕСА И ВЛАСТИ
НА ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Монография

ТВЕРЬ 2014

УДК 338.24(470.331)
ББК У290.2
М38

Мошкова Л.Е.

М38 Развитие партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия: теория и практика: монография. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2014. – 234 с.

ISBN 978-5-7609-0952-7

В монографии рассматриваются вопросы теории, методологии и практики взаимоотношений бизнеса и власти как стратегических партнеров, совместная деятельность которых направлена на осуществление процессов модернизации территориальных социально-экономических систем и повышение качества жизни населения.

На основе комплексного исследования действующих структур государственно-частного партнерства в России и за рубежом с точки зрения их результативности, а также оценки роли и влияния существующих форм и моделей данного взаимодействия на состояние и развитие территории присутствия, в монографии предложены новая квадро-модель партнерских отношений, механизм управления процессами сотрудничества и методики оценки его эффективности.

Издание предназначено для руководителей и специалистов в сфере экономики и управления, предпринимателей, преподавателей вузов, аспирантов, магистров и студентов.

The monograph discusses the questions of methodology, theory and practice of partnership between business and authorities, regarded as strategic partners seeking to carry out modernization of socio-economic systems and foster improvement of living standards in the area.

On the basis of complex research of the existing agents of public and private partnership both in Russia and abroad focusing on their efficiency, as well as the role the forms and models of these partnerships play (and impact they have on) in the present day condition and development of the area, the author puts forward a new four-dimensional partnership model, proposes a partnership management mechanism and a methodology for its efficiency assessment.

The monograph intended for managers and experts in the field of economics and public administration, businesspeople, university teachers, postgraduate and undergraduate students.

УДК 338.24(470.331)
ББК У290.2

ISBN 978-5-7609-0952-7

© Мошкова Л.Е., 2014
© Тверской государственный
университет, 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1. СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ.....	7
1.1 Партнерские отношения властных и предпринимательских структур: сущность, предпосылки, перспективы.....	7
1.2 Особенности взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия в современных социально- экономических условиях.....	24
1.3 Концепция повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия..	42
Глава 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	53
2.1 Современные концептуальные подходы к государственно-частному партнерству.....	53
2.2 Оценка возможностей адаптации зарубежного опыта государственно-частного партнерства к российским условиям.....	70
2.3 Социальное партнерство как современный институт взаимодействия властных и предпринимательских структур.....	81
Глава 3. ФОРМИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.....	95
3.1 Модернизация системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.....	95
3.2 Моделирование партнерских отношений бизнеса и власти в территориально-пространственном аспекте.....	103
3.3 Механизм управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия..	116
Глава 4. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В ИНВЕСТИЦИОННО- ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ.....	137
4.1 Разработка организационно-экономического механизма управления инвестиционной деятельностью на территории присутствия с учетом государственно- частного партнерства.....	137

4.2 Развитие инвестиционного инструментария на территории присутствия.....	153
4.3 Формирование базовых элементов инновационной системы на территории присутствия.....	162
Глава 5. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ.....	173
5.1 Современные подходы к оценке партнерского взаимодействия стратегических участников	173
5.2 Формирование системы показателей и методики оценки эффективности взаимодействия субъектов партнерских отношений на территории присутствия.....	184
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	202
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	206
ПРИЛОЖЕНИЕ А Развитие государственно-частного партнерства в России и за рубежом.....	226
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Сравнительная характеристика моделей управления государственно-частным партнерством в зарубежных странах.....	228
ПРИЛОЖЕНИЕ В Наиболее существенные факторы, тормозящие развитие инвестиционной привлекательности на территории присутствия.....	230
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Крупные инвестиционные проекты Тверской области.....	231
ПРИЛОЖЕНИЕ Д «Дорожная карта» внедрения территориального инвестиционного стандарта на календарный год.....	232

ВВЕДЕНИЕ

Долгосрочная стратегия развития России и ее регионов предполагает в качестве фундамента для принятия рациональных управленческих решений осмысление исторически обусловленных особенностей процессов модернизации в самом широком смысле этого объемного понятия, и выбор эффективных моделей, механизмов, инструментов для каждого аспекта многоуровневого проектирования и реализации модернизационного проекта. Его цель – выведение России на самые передовые технологические, управленческие и социальные рубежи, достойные высокоразвитой страны мирового сообщества. При этом широко дебатруемой проблемой выступает характер отношений между властью и бизнесом, их конструктивные особенности, необходимость преодоления наследия прошлых эпох, в которых действовали системы тотального государственного контроля и ограничения предпринимательской инициативы.

Сегодня на первый план выступает необходимость выработки наиболее продуктивных схем партнерских отношений бизнеса и власти, которые за последние десятилетия многократно усложнились, превратившись в поливариантные системы. Однако российская модель рыночной системы, в условиях которой формируется партнерство бизнеса и власти, имеет ряд серьезных отличий от зарубежных аналогов. Эти отличия позволяют квалифицировать ее как недостаточно «зрелую», использующую зачастую «двойные стандарты».

В российской рыночной системе с трудом приживаются многие принятые во внешнем мире механизмы и инструменты управления экономикой и поддержки модернизационных тенденций. Это серьезнейшая проблема определила выбор темы и направления исследования, результаты которого представлены в данной монографии.

В издании предпринята попытка не только проанализировать современное состояние партнерских отношений бизнеса и власти, но и выработать концепцию их развития, показать пути их гармонизации с целью выхода на траекторию устойчивого социально-экономического развития.

В первой главе монографии исследованы теоретико-практические аспекты партнерства бизнеса и власти и его особенности в современных условиях, обосновано введение термина «территория присутствия», охватывающего территорию, на которую распространяется влияние стратегических партнеров, доказана необходимость новых, отвечающих современным задачам развития, форм и моделей партнерских отношений.

Вторая глава посвящена исследованию видов государственно-

частного партнерства как наиболее перспективной для интеграции интересов частного предпринимательства и нужд общественного развития. Рассмотрены варианты адаптации зарубежного опыта этих форм партнерства применительно к российским условиям, действующему законодательству, сложившимся традициям, трендам социально-экономического развития страны и мирового сообщества.

В третьей главе рассмотрены вопросы формирования модели эффективных отношений бизнеса и власти, механизма управления данным взаимодействием на территории присутствия, при этом особо выделена роль социального партнерства в качестве важного аспекта, вызывающего наибольшую заинтересованность населения.

Четвертая глава содержит анализ влияния различных факторов на состояние инвестиционно-инновационной сферы территории присутствия, действующих организационно-экономических механизмов отношений власти и предпринимательского сообщества в целях повышения ее инвестиционной привлекательности.

В заключительной пятой главе исследованы существующие методики оценки эффективности отношений власти и бизнеса на территории присутствия, по результатам которого предложена авторская система показателей и методика проведения оценочных процедур.

В монографии использованы материалы и документы по созданию новых и совершенствованию действующих моделей и механизмов взаимоотношений власти и бизнеса.

ГЛАВА 1 СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ

1.1 Партнерские отношения властных и предпринимательских структур: сущность, предпосылки, перспективы

Формирование цивилизованного диалога «бизнес-власть» является основополагающим условием не только модернизации российской экономики, но и устойчивого развития бизнес-среды. Несмотря на разноплановость и множественность целей участников партнерских отношений, их интересы едины относительно главной задачи – обеспечение устойчивого социально-экономического развития страны посредством повышения влияния инвестиционной и инновационной составляющих. Для современной России эффективные взаимоотношения бизнеса и власти являются основой гармоничного развития территории присутствия. По своей сути «партнерские отношения» являются полиморфным и, как следствие, неоднозначно трактуемым понятием, что в определенной мере оправдано многообразием толкования его базовых составляющих.

В классическом понимании «отношения» определяются как характер поведения, вид связи или взаимосвязи, или как причастность к чему-либо [29]. Следует добавить, что понимание и классификация отношений значительно отличаются в общей и социальной психологии, экономической теории, социологии, теории управления, маркетинге. Последняя по времени появления (возникновения) теория обмена Дж. Хоманса (1973) провозглашает определяющим в отношениях людей прошлый опыт, на основе которого они рассчитывают свои моральные и материальные затраты и – главное – возможное вознаграждение за ту или иную модель поведения. Согласно теории обмена чем крупнее возможное вознаграждение, тем активнее будет человек действовать впредь. Сопряженность действий партнеров общения-обмена в отношении друг к другу, их возобновляемость отличают социальное взаимодействие от единичного социального контакта и делают его главным предметом социологического анализа. Дж. Хоманс [88, с. 82–91] выделил основные принципы обмена:

- чем чаще действие вознаграждается, тем вероятнее его повтор;
- если вознаграждение зависит от наличия тех или иных условий, человек будет стремиться их повторить.

Новейшей модификацией этой теории является сложившаяся в 80-е гг. прошлого века теория рационального выбора, которая «трактует

взаимодействие как взаимный обмен определенными ценностями между партнерами. Воображаемой моделью такого обмена является экономическая акция: покупка-продажа... При этом «выгода», так же, как и потери, может быть самой различной. Для одной стороны может быть выгодным получение некоторой ценности, подлежащей обмену, в частности, денег, для другой – выгодным может оказаться приобретение какой-либо потребительской ценности, например, нужной вещи; в ином случае это может быть удовлетворение какого-нибудь эмоционального импульса» [89, с. 74].

Таким образом, понятие «отношения» («взаимоотношения») многозначно, оно определяет сложное явление, могущее соединять как индивидуальные, так и коллективные, групповые действия (или отказ от них) в результате мыслительных логических операций, связанных с предыдущим личным и коллективным опытом (культурой) и (или) конкретной, непосредственной эмпирикой. Проанализировав содержание категории «отношения», можно сделать вывод о наличии в данном концепте общего семантического ядра.

Концепт «отношение» включает, во-первых, понятие о взаимосвязи различных предметов, что непосредственно выводит его к следующим понятиям: структура, иерархия, система. Понимание специфики, движущих мотивов, механизмов и инструментов отношений позволяет понять взаимообусловленность элементов системы, выявить тем самым её конституциональные особенности, принцип её организации и – в функционально-прикладном аспекте – сделать её управляемой.

Во-вторых, отношение может трактоваться как выражение позиции личности, индивида, как интеллектуально-волевая установка, направленная на предметы окружающей социальной действительности [131, с. 117–130].

В научной практике различают три основных типа общественных (взаимо) отношений в зависимости от формы социальной деятельности:

- ценностные или аксиологические (отношения к «предметным ценностям» и «ценностям сознания» определяют культуру социальной группы, общества [48, с. 12–13]);

- управленческие (между управляющей и управляемой системами или их отдельными элементами, чтобы обеспечить целостность управляемых подсистем, нормальное функционирование, постоянное развитие и достижение поставленной цели);

- деловые (конечным продуктом деловых взаимоотношений с партнерами, клиентами – т.е. внешним миром, так же как и внутрикорпоративных отношений, является достижение поставленных целей) [101, с. 73–106].

Экономические отношения соединяют три вышеназванных типа. Из этого не следует, что понятие не имеет четких границ. Сфера действия экономических отношений строго замкнута процессами производства, обмена, распределения и потребления [82; 68, с. 188; 69].

Экономические отношения, как и все другие социальные отношения, реализуются в формах общения – прямого или опосредованного. Поскольку общение является социальным феноменом, то в значительной степени его определяют социальные роли участвующих в общении индивидуумов и заинтересованных групп. Изучив социально-экономические характеристики этих групп, можно осуществлять прогнозирование (планирование) экономических (взаимо)отношений и управлять ими.

Умелое планирование взаимоотношений между всеми участниками экономического процесса (заинтересованными группами, стейкхолдерами, группами реагирования) играет существенную роль в формировании устойчивого и сбалансированного развития на территории присутствия.

Развитие науки об управлении и связанные с этим многочисленные исследования в области взаимодействия людей внутри групп и между группами в начале семидесятых годов XX века привели к построению теории организации. Предметом современной теории организации выступают организационные отношения, т.е. связи и взаимодействия между различного рода целостными образованиями и их составляющими, а также процессы и действия организующей и дезорганизующей направленности. Организационные отношения осуществляются через сложную систему регулирующих механизмов, из которых наиболее значимыми являются конъюгация (соединение элементов и комплексов между собой), ингрессия (образование промежуточного звена между разнородными звеньями при формировании новой целостности) и бирегуляция (обратная связь).

Теория организации – это управление, основанное на достоверном знании систематического воздействия субъекта управления (управляющей системы) на объект, факт, явление (управляемую подсистему) с тем, чтобы обеспечить целостность управляемых подсистем, нормальное функционирование, постоянное развитие и совершенствование, достижение поставленной цели [85]. Исходя из этого управленческие отношения можно представить в самом общем виде как отношения между управляющей и управляемой системами или отдельными их элементами; в управляющей системе; в управляемой системе [84, с. 27].

На основе обобщения вышеизложенного выделены следующие особенности экономического содержания партнерских отношений бизнеса и власти:

- объединение общей системы целеполагания;
- наличие способности к воспроизведению;
- направленность на обеспечение дальнейшего устойчивого развития;
- возможность регламентации взаимоотношений государства и бизнеса в нормативно-правовом аспекте;
- способность решения сложных общественно значимых задач;
- инвестиционно-инновационная ориентация элементов системы партнерских отношений бизнеса и власти.

Не отличается однообразием и толкование второго составляющего понятия «партнерские отношения»: наука и практика выработали ряд подходов к определению «партнерства», систематизация которых представлена на рисунке 1.1.1 [66, с. 112; 70, с. 58, 279; 82, с. 25; 92, с. 77–85; 104, с. 31–38; 116, с. 17; 233; 244].

В обобщенном виде партнерство можно рассматривать:

- как совместную деятельность нескольких субъектов по достижению стратегических целей, основанную на равных правах и обязанностях, обусловленную факторами внешней и внутренней среды и ограниченностью ресурсного обеспечения;
- форму самостоятельных предпринимательских взаимоотношений с паритетным набором реализуемых интересов для каждой стороны [104];
- формальную организационную структуру с перекрестными функциями, направленными на достижение совместных целей;
- форму взаимодействия государства, бизнеса и других участников, основанную на принципах взаимной лояльности.

Таким образом, нам представляется возможным трактовать понятие «партнерские отношения» как совместную деятельность нескольких субъектов (участников) по достижению поставленных целей, основанную на принципах эффективного взаимодействия и взаимовыгодности с уравновешенным комплексом взаимных интересов.

Формирование партнерских отношений бизнеса и власти отличается длительностью временного лага и многообразием концептуальных форм и подходов, выработанных как отечественными, так и зарубежными исследователями (Дж. Ст. Милль, К. Х. Пау, Дж. М. Кейнс, П. А. Столыпин, С. Ю. Витте, Г. В. Плеханов, И. Х. Ансофф, Р. Барро, С. Л. Брю, Э. Дж. Долан, Р. Лоунсон, М. Портер, П. Фишер, В. Г. Варнавский, С. Н. Глаголев, Т. В. Бутова, А. Ю. Зудин, А. В. Зуев, В. А. Кабашкин, О. Б. Кузнецов, О. В. Михайлова, В. В. Моисеев, М. Ю. Мостов, Е. Б. Плотникова, А. В. Райхлина, Н. Г. Степанова, Н. И. Тришкина, А. И. Чужмаров, А. Н. Шохин и др.).

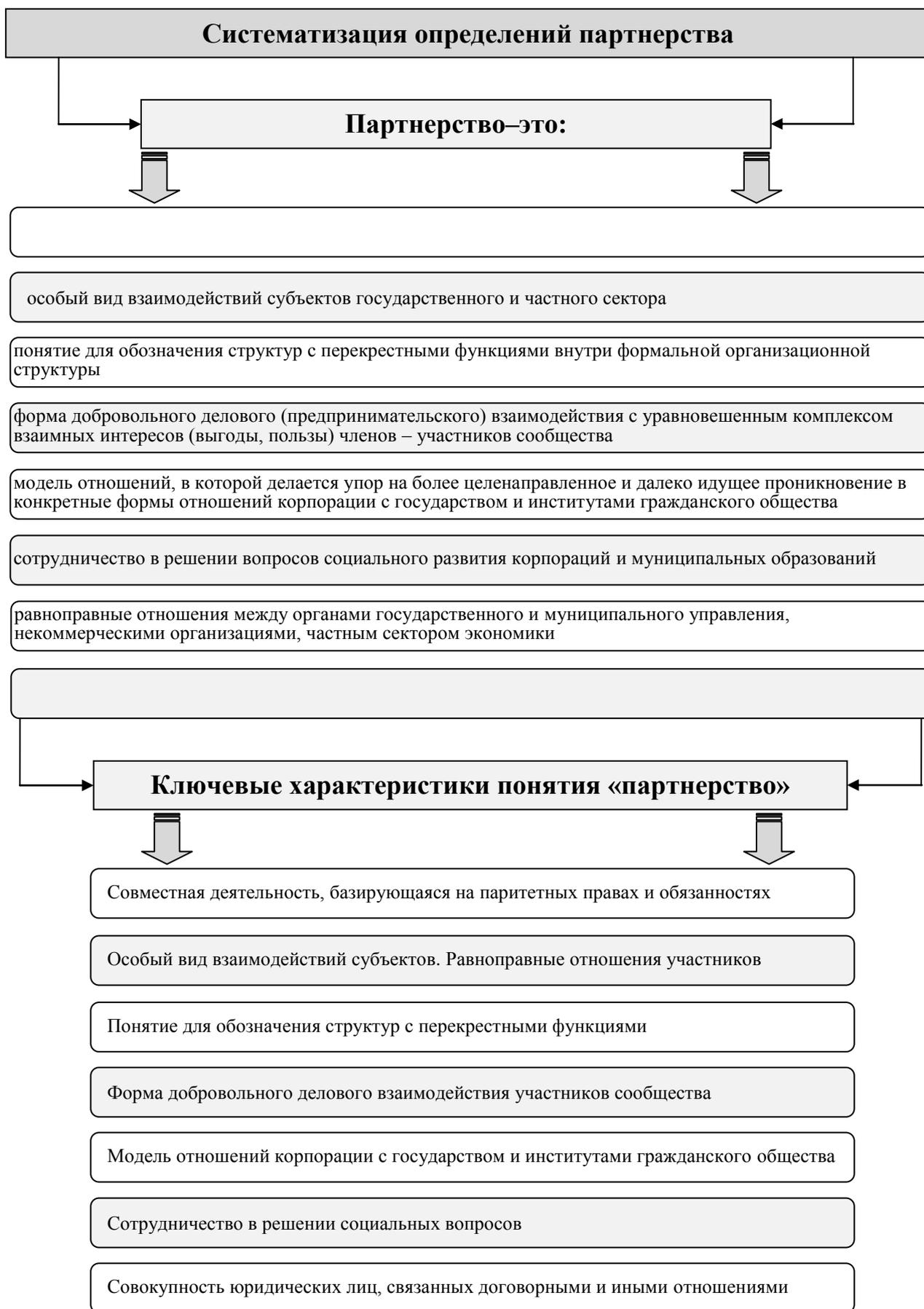


Рисунок 1.1.1 – Определение базовых характеристик понятия «партнерство»

Партнерские отношения бизнеса и власти следует рассматривать как совместную деятельность по достижению поставленных целей, основанную на принципах эффективного взаимодействия и взаимовыгодности с уравновешенным комплексом взаимных интересов, направленных на решение актуальных проблем социально-экономического развития.

Система партнерских отношений бизнеса и власти включает совокупность взаимодействующих и взаимодополняющих элементов (субъектов, объектов, принципов, форм, моделей, инструментов, механизмов), объединенных единой целью (рисунок 1.1.2).

Необходимо учитывать некоторые специфические особенности партнерского взаимодействия:

- повышение вероятности наступления рисков;
- частичная или полная утрата участниками самостоятельности;
- необходимость юридической фиксации совместной деятельности;
- ограниченность существующих организационно-правовых форм регистрации подобной деятельности;
- значительное влияние на результативность процесса существующего уровня социальной ответственности бизнес-сообщества;
- ограниченность правовой системы защиты от несанкционированного проникновения и др. [130, с. 82–93].

Важной особенностью партнерских отношений является необходимость глубокого понимания всеми участниками, вовлеченными в отношения, значения их неформальной составляющей, выходящей за рамки гражданского административного права. Сферы деятельности, в которых может осуществляться партнерство, находятся в зоне исключительной ответственности инициатора. При этом и инициатор, и партнер должны осознавать право другой стороны на особые условия и исключительные правовые инициативы.

В том числе и такие, которые потенциально способны изменить отношение сторон к собственности. Так, в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» государство как собственник имущества может на определенный срок передать частному партнеру право на оговоренные и заимосогласованные функции, необходимые для правовых действий [6]. Несмотря на обширный мировой опыт взаимодействия бизнеса и власти, в России система их партнерских отношений находится практически на стадии формирования.

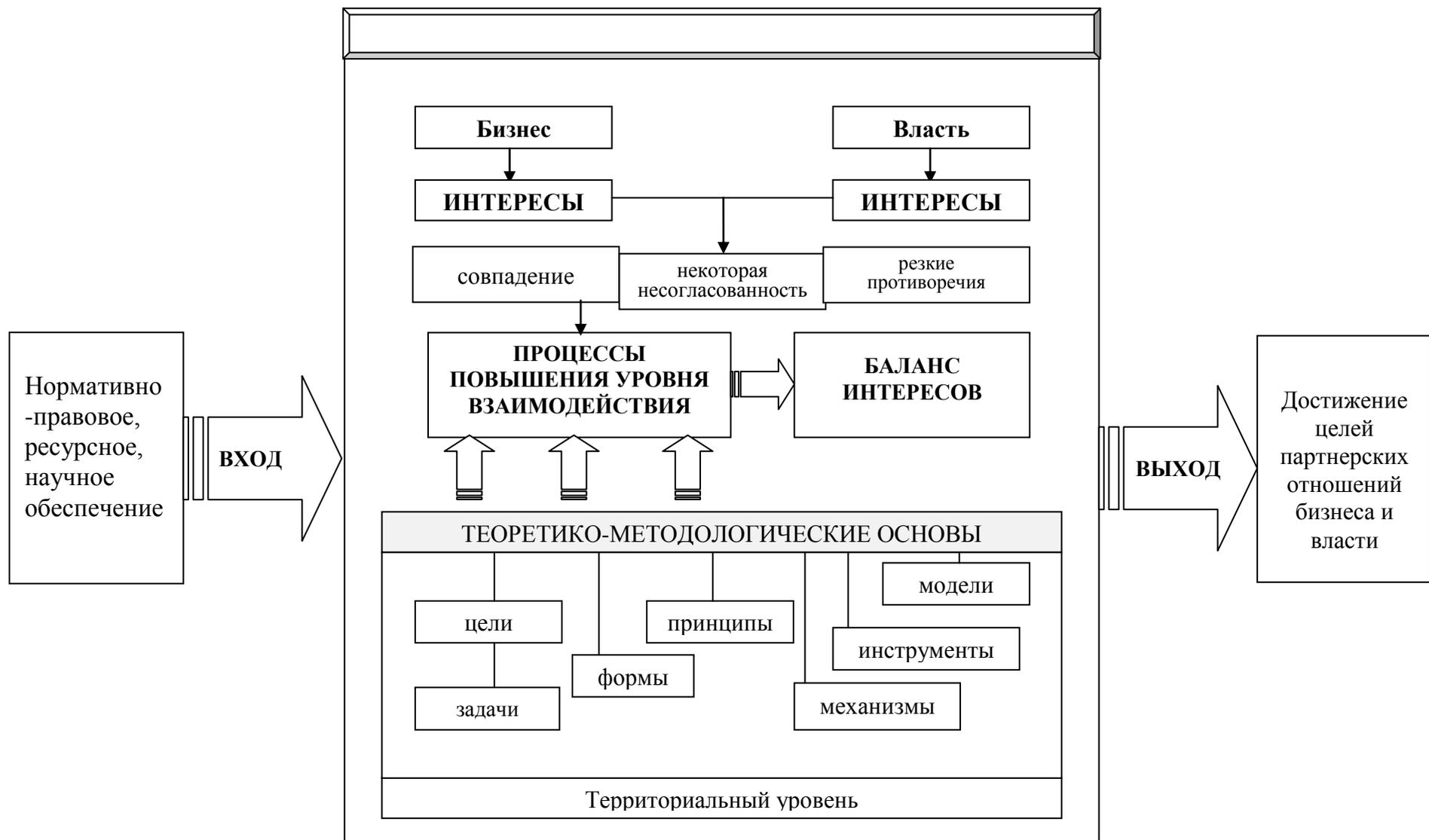


Рисунок 1.1.2 – Система партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

С позиций диалектического подхода понятие «власть» может трактоваться как совокупность органов федеральной, региональной, местной власти и должностных лиц, обладающих наделенными полномочиями и реализующих свои основные функции по управлению функционированием и развитием социально-экономических систем страны в целом и ее отдельных территорий. Это позволяет наряду с понятием «власть» использовать понятие «властные структуры». Роль власти в российском обществе объективно усиливается ввиду расширения и усложнения функций и задач государства, возникновения негативных тенденций в экономике и усложнения геополитических процессов на международной арене, что требует одновременно и повышения эффективности функционирования органов власти [142, с. 361–373].

В то же время на современном этапе бизнес трансформируется в самостоятельный социально-политический слой гражданского общества – его институт, играющий особую роль в социальной консолидации населения, ограничении общественных рисков и коллизий посредством формирования материальных условий для роста благосостояния людей в рамках корпоративной социальной ответственности [31, с. 123–141]. Поэтому бизнес с позиций системного подхода целесообразно рассматривать:

- как форму деятельности, результатом которой является производство товаров, услуг, работ;
- вид экономической деятельности, направленной на получение экономических выгод;
- самостоятельный общественный институт, принимающий участие в управлении развитием социально-экономических систем.

В рамках настоящего исследования в качестве структурных элементов бизнеса рассматриваются индивидуальные предприниматели, коммерческие организации, их объединения в различных организационно-правовых формах. В связи с этим представляется возможным употребление в качестве синонимов понятия «бизнес» следующих трактовок: «бизнес-сообщество», «предпринимательские структуры».

Взаимодействие ключевых участников системы партнерских отношений бизнеса и власти направлено на максимизацию их выгод в решении вопросов, представляющих взаимный интерес, что формирует цели и задачи партнерского взаимодействия.

Объектами управления в системе партнерских отношений бизнеса и власти являются интересы участников, которые могут совпадать полностью, резко отличаться или иметь некую среднюю оценку, что формирует необходимость разработки механизмов управления

партнерским взаимодействием и обеспечения взаимовыгодности системного сотрудничества бизнеса и власти в целях достижения определенного баланса интересов всех участников.

Результаты исследования и развития основных принципов, форм, моделей, механизмов и инструментов взаимодействия участников государственно-частного партнерства в территориально-временном аспекте в современных социально-экономических условиях, которые составляют теоретико-методологическую основу системы партнерских отношений бизнеса и власти, представлены в последующих разделах исследования.

Эксперты утверждают, что основу партнерских подходов составляют принципы межсекторального взаимодействия, а также сотрудничество по обеспечению устойчивого развития. Только подобные конструкции могут иметь свойство инновационных признаков. До вхождения в подобную структуру каждый сектор действует обособленно. Вступая в конкуренцию с другими секторами, происходит нерациональное использование различных ресурсных составляющих.

В психологическом плане несогласованные действия контрпродуктивны и приводят к профанации заявленной идеи и к нулевым результатам. Формируя потенциал отношений власти и бизнеса, следует предусмотреть в качестве базисного варианта партнерство, основанное на взаимовыгодных отношениях с неизменным учетом интересов всех участников. В рамках социального партнерства – это создание основы для конкурентных преимуществ экономик и улучшения качества жизни населения как страны в целом, так и территории присутствия. Кроме того, в современной экономике особую роль стали играть разнообразные формы государственно-частного партнерства, выступающие для нашей страны не только новым опытом взаимодействия власти и общества, но и новыми формами решения социальных задач, стоящих перед государственными органами управления [183]. В используемые партнерами нормы и документы включаются такие дополнительные формы, как меморандумы и коммюнике о намерениях и принципах взаимодействия, дополнительные соглашения о сотрудничестве и т.п.

Рыночные условия требуют коренного преобразования (модернизации) системы партнерских отношений бизнеса и власти, а вектор их развития согласуется с путями решения насущных проблем социально-экономической направленности [134, с. 177–188]. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» определены высокие целевые ориентиры, достижение которых позволит к 2020 г.

сформировать образ будущего государства как качественно нового в экономическом и социальном аспекте. Это будет означать:

- соответствие уровня доходов и качества жизни россиян показателям стран с развитыми экономиками;
- снижение социальной поляризации в обществе;
- создание конкурентоспособной экономики;
- достижение сбалансированного пространственного развития;
- развитие институтов экономической свободы и справедливости;
- обеспечение безопасности граждан и общества и др. [20].

Как свидетельствуют статистические данные Всемирного банка, в 2013 г. Россия отставала от развитых стран мирового сообщества по объему ВВП (рисунок 1.1.3).

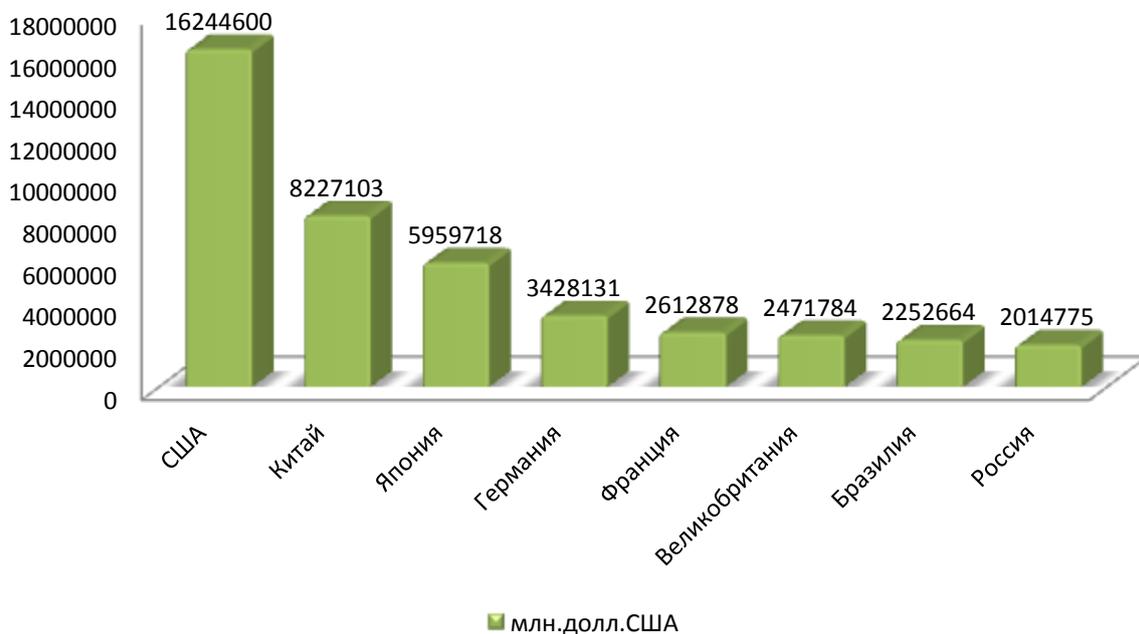


Рисунок 1.1.3 – Объем ВВП в 2013 г. (млн долл. США) [248]

По информации Всемирного банка, по показателю объема ВВП Россия занимает восьмое место, а в удельном весе ее доля в мировом объеме ВВП составляет 2,8%, в то время как значение этого показателя у лидера мировой экономики США – 22,4%. Первые пять стран мирового сообщества производят около половины мирового ВВП. Россия в течение последних лет занимает стабильное положение – 8 или 9-е место, которое, по мнению экспертного сообщества, сохранится, так как оснований для более радужных перспектив не существует. Также по статистическим отчетам Всемирного банка по показателю национального дохода на душу населения (ВНД) на 1 июля 2013 г. все государства и территории разделены на три группы:

1) Страны с высоким уровнем дохода на душу населения (12,616 млн долл. и выше).

2) Страны со средним уровнем дохода на душу населения (от 1,036 млн долл. до 12,615 млн долл.).

3) Страны с низким уровнем дохода на душу населения (от 1,035 млн долл. и ниже).

Страны-лидеры:

- Монако – 186 950 млн долл.
- Лихтенштейн – 136 770 млн долл.
- Бермуды – 106 920 млн долл.
- Норвегия – 98 860 млн долл.
- Швейцария – 82 730 млн долл.

В США этот показатель составляет 50 120 млн долл., а в России его значение составило 12 700 млн долл., что позволило нашей стране войти в группу стран с уровнем дохода выше среднего [248].

В связи с этим решение поставленных задач в России состоит в первую очередь в переводе национальной экономики на инновационный путь развития, а также в формировании эффективных партнерских отношений власти, бизнеса и общества, создающих новые возможности для общественного развития и проведения глубокой социально-экономической модернизации в масштабах всей страны.

Как уже отмечалось, достижение эффективного взаимодействия бизнеса и власти и гармонизация их партнерских отношений требуют решения множества возникающих проблем, общую характеристику которых дал В. В. Путин: «...нынешние проблемы носят вовсе не конъюнктурный характер. По большому счёту, то, с чем сегодня сталкивается мир, – это серьёзный системный кризис, тектонический процесс глобальной трансформации. Это – зримое проявление перехода в новую культурную, экономическую, технологическую, геополитическую эпоху. Мир вступает в зону турбулентности» [199]. Такая оценка ситуации в полной мере определяет серьёзность и масштабность происходящих социально-экономических явлений, ставит актуальные задачи перед органами государственной власти и научным сообществом.

Потребность в коренном совершенствовании партнерских отношений власти и бизнеса в современных социально-экономических условиях основана на исследовании и осмыслении исходных предпосылок данного процесса. Основные предпосылки состоят в следующем:

1. Формирование новой модернизационной модели XXI в., ориентированной на устойчивое сбалансированное развитие.

Юбилейная международная конференция «Рио+20» в июне 2012 г. подтвердила еще раз, что в отличие от старой модели экономики потребительской экспансии и главенства финансовых институтов, приведшей самые развитые экономики мира к кризису 2008 г., новая модернизационная модель XXI в. должна ориентироваться на устойчивое сбалансированное развитие в сочетании с мерами максимально бережного отношения к природным ресурсам и экологии Земли («зеленая экономика»).

Следует утверждать в общественном мнении и в сознании руководителей компаний постулат о том, что потребительская экспансия не является ни необходимым, ни достаточным условием устранения социально-экономического неблагополучия территорий. С одной стороны, существует необходимость тщательного учета особенностей природно-географических условий, качества человеческих ресурсов, менталитета населения, местных традиций, самобытных особенностей организации труда и производства. С другой стороны, возникает необходимость в актуализации формирования и развития массовой конструктивной экономической и социальной активности людей, которые должны увидеть свои интересы в общем тренде развития экономики территории. Все это приводит к тому, что развитие отношений между бизнесом и властью становится важнейшим ресурсом повышения эффективности экономики территорий.

2. Стратегический курс руководства России на инновационное развитие страны. Модернизация для нашей страны – это не только путь достижения поставленных целей, но и единственная возможность в полном объеме сохранить суверенитет, обеспечить развитие российской социально-экономической модели.

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» выделен параграф, касающийся взаимодействия бизнеса и власти. Подчеркнуто, что достижение обозначенных целей развития, проведение успешной модернизации экономики и социальной сферы предполагают выстраивание эффективных механизмов взаимодействия общества, науки, бизнеса и государства, направленных на координацию усилий всех сторон при выработке и проведении социально-экономической политики. Сформулированы основные принципы деятельности государства в отношении представителей бизнеса в целях перехода к инновационному социально ориентированному развитию.

В дальнейшем руководителями государства была инициирована разработка комплекса долгосрочных плановых документов как федерального, отраслевого, так и регионального уровней. В 2009 г. было принято решение подключить авторитетное экспертное сообщество для

разработки стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. Итоговый доклад [83] экспертной группы был опубликован 14 марта 2012 г. Идеология, заложенная в проект Стратегии-2020, – невозможность развиваться в рамках старой модели, необходимость не любого экономического роста, а качественного, задействование факторов конкурентоспособности, недостаточно использовавшихся раньше. Это то, что полностью соответствует интересам и государства, и бизнеса.

Давно ожидаемым документом стала Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утвержденная 8 декабря 2011 г. Распоряжением Правительства Российской Федерации) [22]. Она во многом ответила на стоявшие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития, определив приоритеты, цели и методы реализации государственной политики в области экономики.

Были разработаны также стратегические планы социально-экономического развития и в других федеральных округах. Например, 6 сентября 2011 г. Распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена Стратегия социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020 г. [23]. Базовым принципом, положенным в основу данного документа, стала идея развития ЦФО с учетом максимальной ресурсоэффективности и природосбережения. При этом самое серьезное внимание уделялось реализации на данной территории полного производственного цикла, максимальному учету транспортной инфраструктуры, степени инновационных возможностей экономики, развитию социальных институтов.

3. Наличие исторического опыта формирования партнерских отношений бизнеса и власти. При анализе истоков появления концессионных соглашений между государством и бизнесом установлено, что оно было представлено в виде понятия «горной регалии» в эпоху Средневековья. Оно возникло в период Гогенштауфенов (династии германских королей) и императоров Священной Римской империи в 1138–1254 гг. [60, с. 74] Хотя наиболее часто в литературе концессионные соглашения с участием государства и предпринимательского класса датируются 1552 г., когда во Франции был санкционирован первый проект на условиях ГЧП – строительство канала в долине Кро (г. Салон-де-Прованс). Несмотря на то, что ГЧП имеет такой «солидный стаж», до настоящего времени не решены многие проблемы, возникающие в процессе взаимодействия государства и бизнеса [49].

4. Многообразие форм и моделей формирования партнерских отношений власти и бизнеса. Для практического моделирования

процессов взаимодействия участников важное значение имеют исследование и обобщение его теоретических концепций и практико-ориентированных форм и моделей. Современный этап развития партнерских отношений бизнеса и власти характеризуется совокупностью нормативно-правовых средств в данной сфере: деятельность союзов и ассоциаций предпринимателей, пакеты многосторонних договоров и соглашений, профессиональные кодексы и этические декларации, социальная (нефинансовая) отчетность, совокупность методов и приемов корпоративного управления и корпоративной социальной ответственности бизнеса, арсенал стандартов и регламентов. В рамках государственно-частного партнерства наиболее распространены контракт, аренда (лизинг), концессионные соглашения, проекты и программы.

5. Значимость территориально-коммуникативного аспекта в экономической жизни российского общества. Произошли серьезные изменения в понимании среды деятельности экономических субъектов. Реальное пространство трансформируется в виртуальное. Среда насыщается разнородными средствами коммуникации, которые качественно изменили условия и принципы взаимодействия, в том числе отношения власти и бизнеса. Глобальные сетевые технологии стали доминировать в коммуникационных операциях.

В настоящее время первостепенно важным является мобилизация волевых и творческих усилий всех активных элементов делового сообщества и органов власти на основе сбалансированного и гармоничного развития партнерских взаимоотношений между ними в интересах совместной эффективной деятельности по организации благоприятной и устойчивой среды обитания для всего населения территории присутствия.

Экономические отношения, как и все другие социальные отношения, реализуются в формах общения – прямого или опосредованного. Как социальный феномен общение в значительной степени определяет социальные роли участвующих в общении индивидуумов и заинтересованных групп. Только изучив социально-экономические характеристики этих групп, можно осуществлять прогнозирование (планирование) экономических (взаимо)отношений и управлять ими. Умелое планирование взаимоотношений между всеми участниками экономического процесса (заинтересованными группами, стейкхолдерами, группами реагирования) должно способствовать глубине и эффективности модернизационных преобразований.

6. Ценностный характер партнерских отношений власти и бизнеса в экономической сфере. Если сравнивать общие ценности с различными категориями потребностей, обнаруживается ряд общих моментов.

Например, функциональная ценность соответствует общему стремлению к комфорту, одной из висцерогенных (рожденных внутренними требованиями) физиологических потребностей и потребностей в защищенности [65; 68].

Ценности, как известно, существуют в рамках культуры, являются ее частью, поскольку культура – это и есть практическая реализация общечеловеческих духовных ценностей.

Широко распространенное после появления социально-исторических концепций О. Шпенглера, П. Сорокина и А. Тойнби, в той или иной степени противопоставлявших культуру и цивилизацию, мнение о неизбежном кризисе культуры и постепенном замещении её функций институтами цивилизации современная аксиология трактует как этап переоценки ценностей, но отнюдь не их уничтожения.

В качестве собственного рабочего определения предлагается следующее: культура есть соединительная ткань социума в пространстве и времени, среда существования человека. Понимаемая таким образом культура выступает обязательным условием функционирования экономических и административных систем, организаций, объединений, т.е. любых групп людей, созданных для достижения определенной цели посредством согласованной деятельности всех членов [68].

Рожденные культурой ценностные отношения в значительной мере действуют в сфере экономических отношений. Этот вывод был сделан после многочисленных наблюдений и экспериментов, начиная с исследований Э. Мейо в 30-е гг. прошлого столетия на предприятиях компании «Вестерн электрик» в США, выявивших способы влияния на психологию людей и их отношение к труду посредством организации неформальной обстановки, после чего в научный обиход вошел термин «человеческий фактор».

Появившаяся в итоге концепция влияния человеческих отношений как неформальной организационной структуры отводила ей важную роль в организационной деятельности. В этом качестве ценность отношений стала учитываться во всех современных теориях управления и в маркетинге. Ф. Ротлисберг полагал, в частности, что неформальная организация представляет собой «действия, ценности, нормы, убеждения и неформальные правила, а также сложную сеть социальных связей, типов членства и центров влияния и коммуникации, которые сложились внутри и между составляющими организацию группами при формальных структурах, но конкретизированы ими» [30, с. 47].

Перспективный путь позитивного изменения – это осознание необходимости консолидации сил всего общества для развития экономики в общих интересах и выстраивание механизмов такой консолидации. Взаимодействие бизнеса и власти должно развиваться в

оптимальных для рыночной экономики направлениях:

- развитие инфраструктуры региональной экономической системы в целях обеспечения благоприятных условий эффективного функционирования экономики;
- размещение государственных и муниципальных заказов;
- институционализация лоббистской деятельности структур бизнеса;
- институциональное оформление корпоративного сектора и т.д.

Это связано с формированием нового качества взаимоотношений в обществе, в экономике, в других сферах (рисунок 1.1.4).

Что касается развития территории присутствия бизнеса, то мы имеем дело со сложным пространственно распределенным сетевым социально-экономическим организмом.

Властные структуры призваны регулировать экономические процессы на территории, отстаивая интересы населения. Они могут брать на вооружение положительную практику бизнес-сообщества и использовать ее для гармонизации действий различных элементов и узлов территориальной среды.

Необходимо, чтобы власть действовала в интересах общества открытыми и прозрачными методами, решала его экономические проблемы с участием бизнеса, помогая ему своими ресурсами, инфраструктурой, осуществляя координацию сил делового сообщества и контроль выполнения поставленных задач.

А бизнес, учитывая целевые ориентиры власти, мобилизуя необходимые ресурсы, способен эффективно действовать в решении конкретных экономических задач.

Таким образом, в обобщенном виде ожидаемый эффект партнерства власти и бизнеса может выражаться в:

- создании стабильной бизнес-среды;
- повышении качества жизни населения;
- формировании положительного имиджа территорий;
- ускорении реализации общественно значимых проектов и снижении потенциальных рисков;
- привлечении дополнительных финансовых и других видов ресурсов;
- повышении эффективности использования государственного имущества и ресурсов;
- снижении коррупционной составляющей.

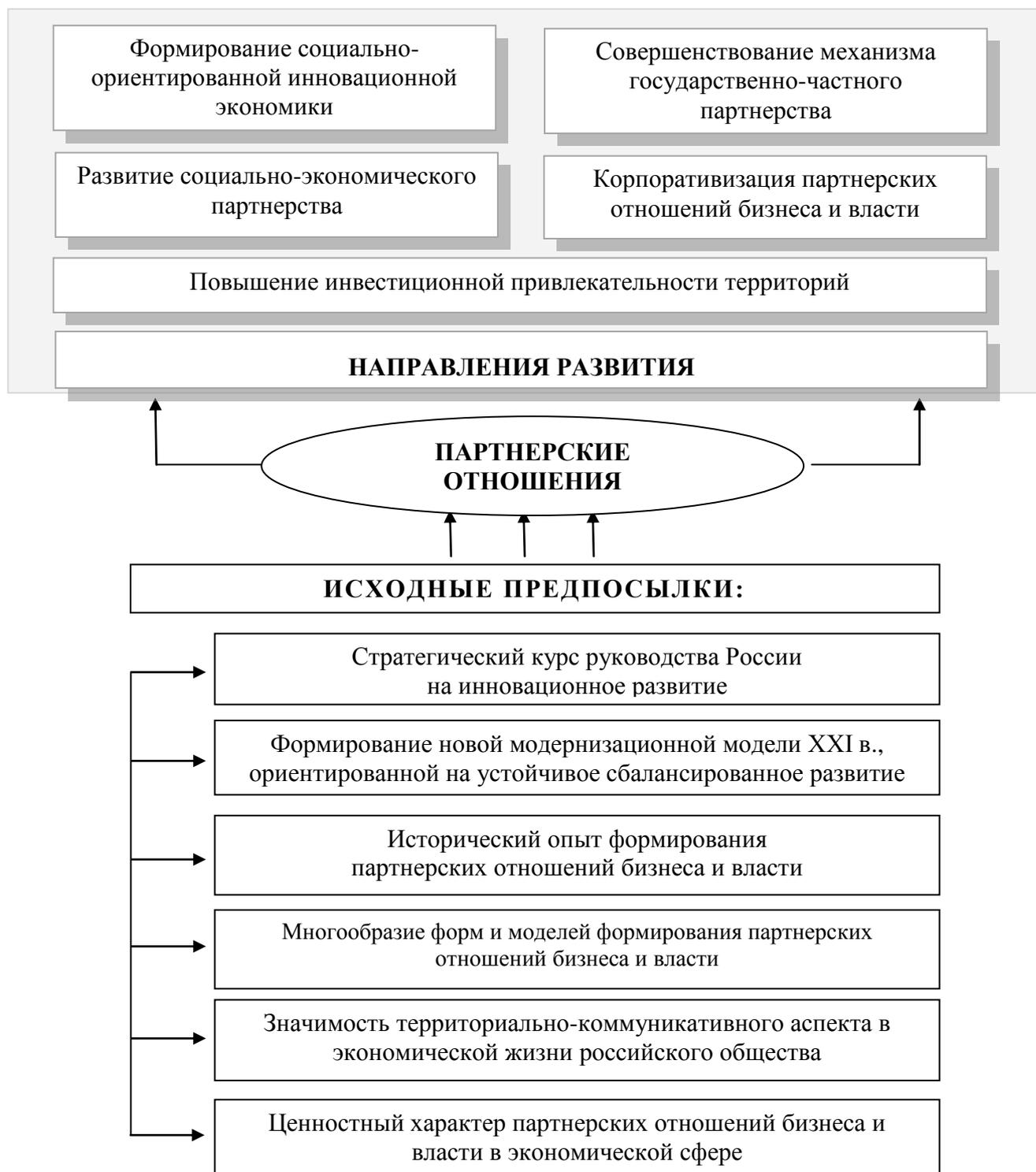


Рисунок 1.1.4 – Исходные предпосылки и направления развития партнерских отношений власти и бизнеса

Именно постепенное утверждение ценности отношений для управления экономическими процессами и производственной деятельностью привело по мере развития науки об управлении к формированию комплекса понятий корпоративной культуры, который сыграл и продолжает играть значительную роль в экономике развитых

стран и в котором акцентируется особое значение деловых отношений – их устойчивости, длительности, надежности, а также управленческих отношений в их специфике и многообразии.

1.2 Особенности взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия в современных социально-экономических условиях

Процесс формирования партнерских отношений бизнеса и власти в России за последние 20 лет претерпел существенные изменения. Несмотря на проявляющиеся отрицательные тенденции, которые являются причиной формирования барьеров на пути выстраивания эффективного партнерства в данной сфере, траектория его развития должна быть направлена в сторону отказа от активной «политизации» с соблюдением государством интересов всех заинтересованных сторон.

При всех вариантах экономического развития, таких, как «дирижистский», который подвержен госрегулированию, или так называемый «либерально-свободный» с ограниченным влиянием государства на экономические процессы, при всех социально-политических и экономических условиях существует необходимость в обеспечении жизнедеятельности людей не в чисто теоретическом пространстве, а на вполне определенной территории. Как правило, по мысли экономиста В. Мау, имеется в виду место, которое жители выбрали раньше и не намерены его покидать. То есть на территории присутствия. На наш взгляд, в этом смысле базисным термином в данном контексте реально считать понятие «регион» [178].

Российская и зарубежная практика и специальная литература пока не зафиксировали однозначного значения понятия «регион». Однако научное исследование явления нуждается в градации понятийных дефиниций. В этой связи уместно вспомнить замечание одного из ярких представителей отечественной экономической географии Н.Е. Колосовского, который отмечал, что существуют трудности в определении базовых понятий, например, в учении о районах.

В нашей стране пионером в преимущественном использовании этого понятия был академик-географ Н.Н. Некрасов. В 1975 г. он выделил на территории страны (в то время – СССР) макрорегионы, или зоны (Урал, Поволжье, Дальний Восток и др.), которые состояли из собственно регионов. По мысли Н.Н. Некрасова, регионом логично считать крупную территорию с характерными особенностями развития производительных сил, запасами ископаемых и почв, с развитой инфраструктурой [67; 122, с. 3–6].

Попытки изменить или уточнить понятие региона предпринимались многими учеными. Нам представляется плодотворной

трактовка, предложенная В. Г. Сиговым, который обратил внимание на прежде не учитывавшуюся социальную составляющую понятия, то есть предложил рассматривать регион не только как географическую территорию, обладающую определенной экономической общностью, но и как общность социальную [77].

В российской и зарубежной научной литературе фигурируют разнообразные определения понятия «регион»:

– Регион как определенная часть территории, отличающаяся от других в данной стране присутствием особенных исторических, географических, социально-экономических особенностей. В регионе, как правило, присутствует специфика структуры национального и социального состава населения.

– Под регионом подразумевается организационно-пространственная форма обитания человека. Она включает аспекты проживания, организацию трудовой деятельности, которая имеет единый центр управления и связана историческими, культурными и социально-политическими условиями, вырабатываемыми на основе принципов самоуправления данной территорией. Здесь, несомненно, важной компонентой являются формирование и реализация прав территории как данного отдельного субъекта.

– Регион – значительная по объему структура производственно-территориального устройства страны, форма существования производственной и социальной жизни людей. Как правило, каждый регион характеризуется особыми экономическими, геополитическими, культурно-историческими, этническими характеристиками.

– Регион – единица определенной территории в составе границ Российской Федерации, отличающаяся характерными особенностями, к которым относятся целостность, управляемость и, следовательно, наличие политико-административных функций и органов управления [37; с. 11].

– Регион как особая структура имеет право на самостоятельное видение путей развития. При этом структурно он остается частью общегосударственного экономического, правового и территориального пространства.

Исходя из вышеизложенного, предлагается ввести в научный оборот понятие «территория присутствия» как территория, включающая одно или несколько административно-территориальных формирований, на которые стратегические партнеры (бизнес, власть, научное сообщество, общественные и профессиональные объединения) распространяют свое влияние через экономический, социальный, экологический, информационный, институциональный и другие механизмы.

Таким образом, территория присутствия бизнеса и власти представляет собой многофункциональную и многоаспектную социально-экономическую систему на географически очерченной территории, рассматриваемую в нескольких качествах, таких, как квазигосударство, специфическая корпорация, рынок (рыночный ареал), социум, ресурс модернизации экономики.

Территория присутствия как своеобразный мини-образ государства сохраняет в себе начала – своего рода прообраз присутствия государства в экономике. В тех странах, где развиты рыночные отношения, подобные регионы располагают все большим объемом властных функций и ресурсов, которыми ранее распоряжался центр [151, с. 54–65].

Территория присутствия как корпорация – это крупный объект собственности и субъект экономической вовлеченности. Она способна выступать участником конкурентной борьбы на различных рынках. В качестве структурной единицы государства регион экономически взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями, действующими в данный момент на его территории.

Оценка территории присутствия в качестве рыночного сегмента предусматривает степень его влияния на предпринимательский климат в целом и особенности развития региональных рынков товаров и услуг, кредитно-финансовых и трудовых ресурсов и т.д.

Все эти обстоятельства приводят к выводу о необходимости тщательного учета реальных характеристик при оценке, в том числе, и инвестиционного потенциала региона.

Территория присутствия как социум на первый план ставит благополучие и способность к воспроизводству социальных благ, сферы образования, культуры, охраны здоровья, экологии. Она должна рассматриваться также как ресурс модернизации экономики.

Относительно критерия типизации к территории присутствия можно отнести: субъект Российской Федерации, муниципальное образование, обособленную территорию, обладающую системными характеристиками (концентрация ресурсного, научного, историко-культурного потенциала и др.) – экономические зоны, кластеры, индустриальные парки, технопарки, территории опережающего развития.

В то же время территория присутствия как сложная социально-экономическая система должна обладать определенным набором функций, присущих административно-территориальному образованию:

- экономическая функция,
- функция региональной активности и специализации,
- функция регионального управления,

– функция защиты демографической, социальной и экологической составляющей.

Рассматривая потенциал партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, особо следует выделить такие особенности, как базирование на согласительных механизмах, взаимовыгодность отношений участников. В рамках социального партнерства – это создание основы для конкурентных преимуществ экономик и улучшения качества жизни населения как страны в целом, так и территории присутствия. Кроме того, в современной экономике особую роль стали играть разнообразные формы государственно-частного партнерства, выступающие для нашей страны не только новым опытом взаимодействия власти и бизнеса, но и новыми формами решения социальных задач, стоящих перед государственными органами управления [178].

Российский опыт взаимодействия власти и бизнеса показывает, что основными формами данного сотрудничества в регионах Российской Федерации являются деятельность, финансируемая Инвестиционным фондом Российской Федерации, федеральные целевые программы, организация совместных предприятий, долгосрочные инвестиционные соглашения, арендные соглашения и др. (рисунок 1.2.1) [200].

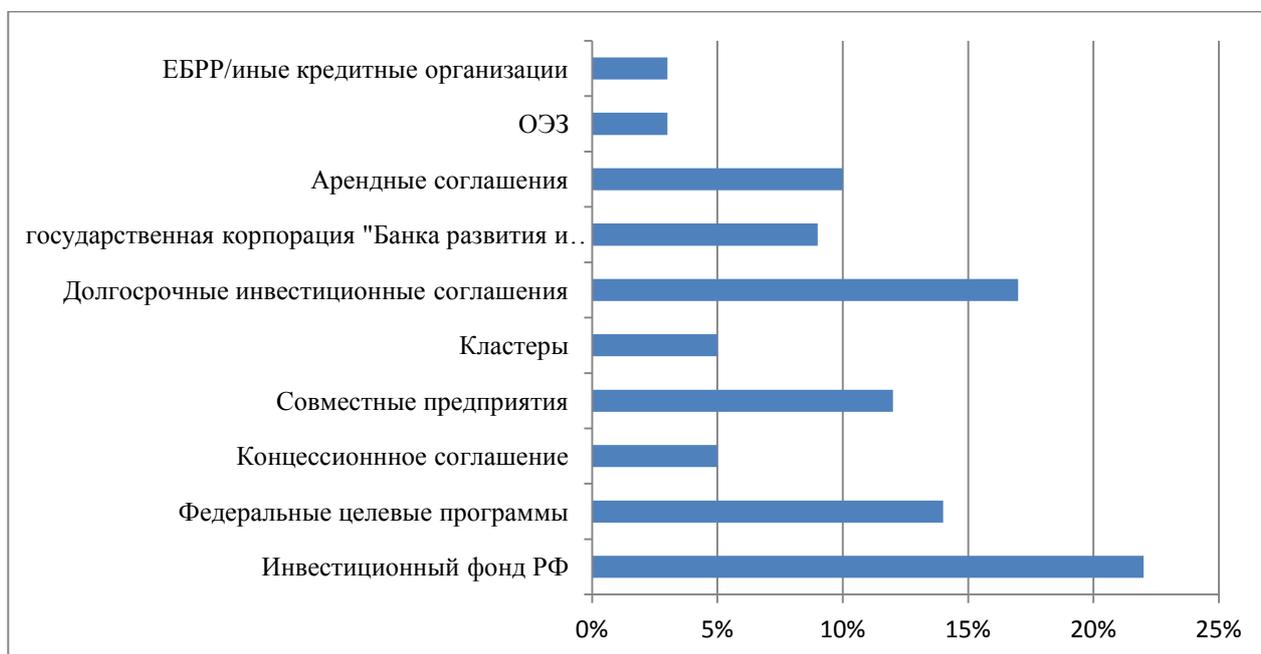


Рисунок 1.2.1 – Формы партнерских отношений бизнеса и власти (на примере ЦФО Российской Федерации)

Эффективное решение насущных социально-экономических проблем территорий всегда связано с проблемами отношений, ключевыми участниками которых являются бизнес и власть. В новейшей

истории России диалог государства и бизнес-сообщества непрерывно видоизменялся, принимал различные формы, но всегда становился решающим фактором устойчивого развития как страны в целом, так и ее территорий.

Конкурентоспособность экономики, производительность труда, создание диверсифицированной экономики, внедрение в производство инновационных технологий во многом зависят от позиции бизнес-сообщества. Можно признать, что бизнес призван и способен обеспечить России в XXI в. достойное место в ряду самых развитых стран мирового сообщества. Но процессы модернизации бизнес-структур на территории присутствия проходили непросто.

Партнерские отношения бизнеса и власти на территории присутствия характеризуются арсеналом проблем и барьеров, которые можно систематизировать по группам:

- институциональные проблемы,
- экономические проблемы,
- территориальные проблемы,
- социокультурные проблемы.

Первая группа проблем связана с тем, что формирование эффективного взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия невозможно без правовой, организационной, финансовой и информационной поддержки. Мировой опыт свидетельствует об успешности институтов развития этой сферы в решении следующих задач:

- развитие экономической инфраструктуры;
- обеспечение диверсификации отраслевой структуры экономики;
- преодоление так называемых провалов в определении приоритетных сегментов и инструментов рынка;
- содействие развитию инновационной сферы путем усиления стимулов и снижения потенциальных рисков;
- поддержка малого бизнеса;
- содействие развитию внешнеэкономической деятельности и привлечению инвестиций;
- учет темпов и качества в развитии региональной экономики, содействие в налаживании межрегиональных и кооперативных контактов [49, с. 176–177].

Институциональную среду партнерских отношений бизнеса и власти можно считать стабильной и благоприятной, если:

- сформированы, действуют и остаются неизменными институты организации, регулирования, контроля, координации

данного взаимодействия;

- упорядочен процесс взаимодействия участников;
- отмечается высокий уровень организации взаимосвязей между институтами, обеспечивающими эффективность взаимодействия участников;
- сформирована нормативно-правовая база, закрепляющая правила, нормы, алгоритмы взаимодействия участников и др.

Интеграция усилий властных структур и предпринимательства является условием обеспечения успешного развития территорий страны. Как показывает практика, институциональный контекст развития данного партнерства характеризуется разнообразными и порой противоречивыми процессами: усиление регулирования, либерализация, дерегуляция, устранение противоречивости и др.

По результатам оценки региональных экспертов ЦФО Российской Федерации на территории страны формирование институтов, сопровождающих сотрудничество бизнеса и власти и повышающих его эффективность, находится на начальном этапе, что требует поиска и создания новых инструментов, механизмов, а также формирования нефинансовых институтов развития (кластеров, экономических зон, индустриальных парков, технопарков и др.). Это свидетельствует о неразвитости институтов, обеспечивающих устойчивость системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.

Одной из причин возникновения социально-экономических, политических и культурных проблем в России является недостаточная эффективность механизма государственного управления, который распространяется на всю область деятельности властных структур независимо от уровней управления.

В современных условиях эффективная реализация общенациональных и территориальных стратегических программ и проектов требует разработки мер по устранению сложившегося положения, базируясь при этом на лучшем мировом опыте.

Важным является вовлечение в процессы модернизации институтов государственного управления частного сектора экономики, который более приспособился к рыночным условиям ведения деятельности и обладает опытом эффективного менеджмента.

Совместная реализация проектов и программ развития российской экономики на основе формирования эффективных партнерских отношений властных и предпринимательских структур повышает уровень доверия населения страны ко всем участникам интеграционных процессов, при условии, что численность субъектов предпринимательства в Российской Федерации имеет положительную тенденцию (рисунки 1.2.2).

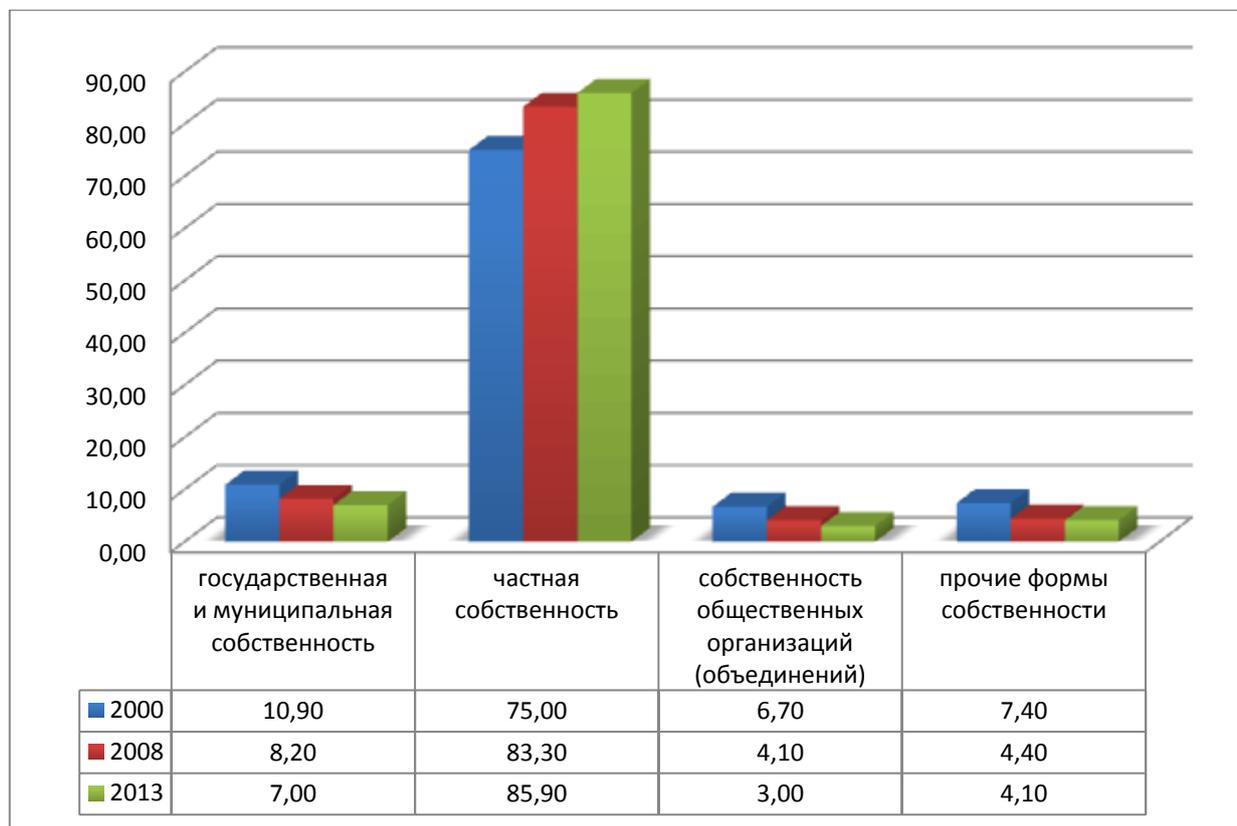


Рисунок 1.2.2 – Распределение предприятий и организаций по формам собственности (на конец года) [76]

В связи с этим следует подчеркнуть особенность взаимоотношений властных структур с частным сектором. Во многих странах с достаточно развитой институциональной средой государственные структуры часто используются для реализации преимущественно частного интереса. Эти негативные явления могут стать причиной деформаций в экономической политике и нарушения условий конкуренции, что приводит к росту недоверия к партнерству. Кроме того, эти явления часто принимают форму коррупции, охватывающей как власть, так и бизнес [178].

Воздействие бизнеса на власть проявляется в различных формах: прямых и косвенных, открытых и теневых. Рычагами влияния выступают различные механизмы – от публичных заявлений до выступлений в парламенте, от коррупционных схем до протекционизма.

В подобной ситуации важнейшая цель государственного управления состоит в том, чтобы удержать бизнес в правовых рамках деловой и общественной активности, исключить неправомерное давление бизнеса на государство. Это можно достичь путем конструктивного диалога и развития транспарентных форм сотрудничества.

В рамках настоящего исследования проведена оценка профессионального состава государственных и законодательных

органов власти Российской Федерации по данным сайтов 80 субъектов. Обобщенные результаты представлены в таблице 1.2.1.

Несмотря на естественные процессы двухстороннего движения предпринимателей и представителей органов власти, можно сделать вывод, что в нашей стране продолжается делегирование бизнесом своих представителей во властные структуры.

Таблица 1.2.1 – Данные по профессиональному составу государственных и законодательных органов власти Российской Федерации (в %)

Наименование органов государственной и законодательной власти	Госслужащие	Предприниматели	Научные работники	Представители других профессий
Профессиональный состав законодательных собраний субъектов Российской Федерации	43	27	5	25
Профессиональный состав правительств субъектов Российской Федерации	48	11	8	33

Кроме того, со стороны органов государственной власти выявлены такие важные проблемы, которые обусловлены историческими особенностями:

- инертность региональной власти в вопросах развития взаимодействия властных и предпринимательских структур;
- неготовность власти привлекать бизнес к разработке и экспертной оценке документационного сопровождения ГЧП-проектов.

Выявленные проблемы усугубляются несовершенством нормативно-правовой базы, регулирующей взаимодействие бизнеса и власти (таблица 1.2.2).

Таблица 1.2.2 – Анализ наличия законов, регулирующих систему партнерских отношений бизнеса и власти в субъектах Российской Федерации (на примере ЦФО) [200]

Разработан проект закона, планируется его введение	Закон отсутствует	Разработан проект закона, не планируется его введение
г. Москва	Брянская область	Белгородская область
Воронежская область	Владимирская область	Ивановская область
Липецкая область	Калужская область	Костромская область

Продолжение таблицы 1.2.2

Московская область	Курская область	Рязанская область
Орловская область	Тамбовская область	Смоленская область
Тверская область	Тульская область	
Ярославская область		
Всего – 7	Всего – 6	Всего – 5

В первую очередь это касается:

- создания системы гарантий инвестиционных вложений бизнеса в крупные инфраструктурные проекты;
- концентрации ресурсов на перспективные исследования и недостаточность регламентов и процедур в инвестиционно-инновационной сфере взаимодействия участников;
- отсутствие практического опыта у заинтересованных сторон в сфере оценки регулирующего воздействия проектов, нормативно-правовых актов и их экспертизы;
- отсутствие единой взаимосвязанной системы стратегического планирования на территории присутствия.

Удельный вес регионов в рамках ЦФО, в которых создана законодательная база, способствующая развитию партнерских отношений бизнеса и власти, составляет только 39%.

В других округах Российской Федерации данный показатель еще ниже, что не позволяет в полной мере использовать преимущества механизма ГЧП в целях обеспечения устойчивого территориального развития.

Кроме того, нормативно-правовое регулирование взаимодействия бизнеса и власти на территориях фактически ограничено законодательством о концессионных соглашениях и ГЧП, что не позволяет реализовывать крупные инвестиционные проекты.

Также в бизнес-среде выявлены проблемы, связанные с высокой степенью рисков реализации крупных долгосрочных проектов, особенно социальной направленности.

Вторая группа проблем – экономические. В последнее двадцатилетие финансовая помощь государства регионам была направлена на выравнивание уровня финансовой обеспеченности регионов. Для этого были образованы несколько фондов, в том числе Фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, который остается основным каналом предоставления финансовой помощи из федерального бюджета и способствует нормализации финансово-экономической жизни на территории присутствия.

Однако статистика свидетельствует, что в послекризисное время (2009–2013 гг.) на территории присутствия отмечается замедление темпов экономического развития российской экономики, что в условиях ограниченности государственных ресурсов порождает проблемы в финансировании крупных проектов на разных уровнях. Значительные колебания в объеме доходов консолидированного бюджета страны привели к его дефициту в 2009–2010 гг. (рисунок 1.2.3).

В 2013 г. динамика роста ВВП России фактически приблизилась к нулевой отметке, рост экономики составил всего 1,5%, а объем ВВП в первом полугодии 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 1,7%, а во втором – на 1,9%, что фактически свидетельствует о стагнации российской экономики [176].

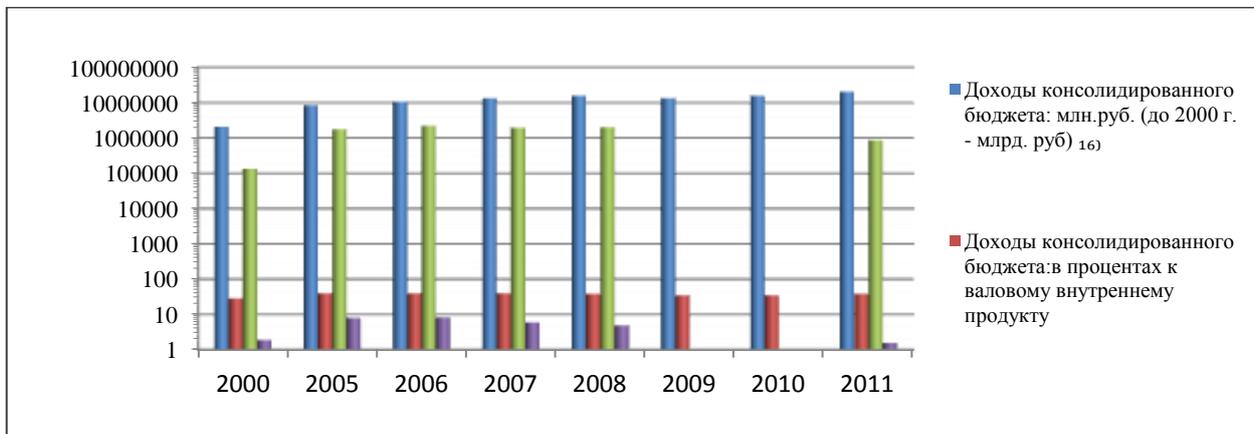


Рисунок 1.2.3 – Доходы консолидированного бюджета Российской Федерации [205]

Дефицит государственного финансирования не способствовал обращению внимания участников взаимодействия на потенциальные возможности использования новых перспективных схем в ресурсном обеспечении развития территории присутствия, например, таких, как механизм ГЧП, программно-целевое управление, проектное финансирование и т.п. Таким образом, замедление процесса вложений инвестиций в экономику территорий страны привело к замедлению темпов роста [28].

В настоящее время по основным макроэкономическим показателям Россия значительно отстает от развитых стран мирового сообщества (таблица 1.2.3), что ставит задачу коренного изменения сложившегося положения к 2020–2035 гг.

Таблица 1.2.3 – Рейтинг Российской Федерации среди 146 стран мира [170]

Показатели	Исходный уровень	2020–2025 гг.	2030–2035 гг.
Уровень экономического развития	43	25	10 – 20
Индекс социального развития	65	35	10 – 20
Реальные доходы на душу населения	50	30	10 – 20
Средняя продолжительность жизни	105	40	10 – 20
Жилищная обеспеченность	100	40	10 – 20
Здравоохранение	130	40	10 – 20
Образование	40	15	5 – 10

Ограниченность инвестиционных ресурсов поддержки региональных социально-экономических проектов порождает проблему низкой инвестиционной активности в субъектах Российской Федерации. Данный показатель в 2013 г. оказался на уровне 35 млрд долл., хотя прогноз по версии Министерства экономического развития Российской Федерации – 50 млрд долл. [185]. Результаты обследования были распространены на всю совокупность единиц статистического наблюдения. Полученные результаты позволили дать сравнительную характеристику сдерживающих факторов в данной области (таблица 1.2.4).

Таблица 1.2.4 – Факторы, сдерживающие инвестиционную активность предприятий и организаций Российской Федерации

Факторы	Уровень проявления фактора, %
Недостаток собственных финансовых средств на производство продукции	67
Неопределенность экономической ситуации в стране	32
Высокий процент банковского кредита	31
Высокие инвестиционные риски	23
Недостаточный спрос на продукцию	19
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных процессов	15
Несовершенство законодательства в инвестиционной деятельности	12
Отсутствие инвестиционной политики	8

Данные таблицы 1.2.4 свидетельствуют, что среди факторов, сдерживающих инвестиционную активность предприятий, доминируют следующие: недостаток собственных финансовых средств на производство

(67%), неопределенность экономической ситуации в стране (32%), высокий процент банковского кредита (31%). По результатам проведенного обследования инвестиции в основной капитал осуществляли 95% организаций, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, и 46% малых предприятий (без микропредприятий).

Однако по данным Росстата рост инвестиций в основной капитал в Российской Федерации замедлился в 2012 г. до 6,7%, что существенно ниже официального прогноза Минэкономразвития в 7,8%, а также показателя 2011 г. – 8,3% [193]. В 2013 г. по информации Минэкономразвития отмечено замедление динамики инвестиций: прогноз роста был понижен с 7,2 до 6,5%.

В то же время в регионах с благоприятным инвестиционным климатом (республика Саха, Вологодская, Липецкая и Мурманская области, Башкортостан) наблюдалась высокая инвестиционная активность, где по данным Минэкономразвития инвестиции в основной капитал осуществляли свыше 95% организаций.

В списке субъектов с низкой инвестиционной активностью – Чеченская Республика (65%), Калининградская (73%) и Костромская области (76%). Следует отметить, что инвестиционные ресурсы Российской Федерации крайне неравномерно распределяются между регионами, концентрируясь чаще всего в мегаполисах и регионах с богатыми природными ресурсами [223].

В настоящее время российские регионы занимаются созданием стратегий, программ, структур и институтов, обеспечивающих привлечение инвестиций, призванных устранить разрыв между ожиданиями инвесторов и текущим положением вещей. С вступлением в силу Федерального закона от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» повышается качество стратегического управления социально-экономическим развитием территорий страны как основы обеспечения национальной безопасности государства посредством создания современной правовой платформы формирования, функционирования и развития комплексной системы стратегического планирования [8]. Практика показывает, что институты развития, создающие условия для активизации институциональной деятельности на территориях, сформированы не в полной мере.

В современный период нарастания тенденций глобализации мировой экономики отношения бизнеса и власти становятся все более актуальной проблемой. Это связано, прежде всего, с обострением всего сложного комплекса взаимоотношений между национально-ориентированными структурами государственной власти и

транснациональными компаниями (ТНК). Крупные корпорации основываясь на преимуществах распределенного и гибкого территориального рассредоточения своих производственных и торговых предприятий, а при необходимости мгновенного массивного сосредоточения своих капиталов и других средств на наиболее выгодных в конкретных условиях направлениях, становятся все могущественнее и увереннее. Они отвоевывают все большую долю экономического пространства различных стран и континентов. Сегодня ТНК – это более 70% мировой торговли, более 50% промышленного производства, более 80% существующих в мире патентов, лицензий и ноу-хау [218].

Поэтому возникает проблема, связанная с нарастанием роли этих структур в экономике территорий присутствия, что приводит к утрате в некоторой степени контроля со стороны властных структур над протекающими экономическими процессами.

Сосредоточивая в своих руках колоссальные средства и инструменты влияния, эти бизнес-структуры оказывают доминирующее влияние на формирование социально-экономической политики на территории присутствия. Все это приводит, с одной стороны, к нарушению устойчивости развития экономики и общества и служит постоянным источником социальных конфликтов.

С другой стороны, как известно, значительная доля в сфере отношений бизнеса и власти в современных российских условиях принадлежит теневой («серой») области, связанной с криминально-коррупционными схемами ведения бизнеса [147, с. 60–79].

Эта тенденция в экономической сфере признается всеми специалистами, вплоть до высшего руководства страны, и является одним из тормозов модернизации и экономического развития территорий.

Проблемой является высокая административная и финансовая нагрузка на бизнес. По мнению А. Н. Шохина, с послекризисного времени у представителей предпринимательского класса (особенно крупного бизнеса) появились новые запросы к власти в части невмешательства государственных структур в конкурентную среду, снижения ставок рефинансирования, повышения доступности инфраструктуры территорий, расширения схем финансирования деятельности, оптимизации налоговой политики, снижения административного воздействия на бизнес и др. В настоящее время довольно успешно реализованы такие наиболее общие меры для бизнеса, как снижение налога на прибыль с 24 до 20%, единого социального налога с 34 до 30%, ограничения численности и регламентация периодичности проведения проверок хозяйствующих

субъектов и др. Многие проблемы не нашли решения – оптимизация таможенных пошлин на отдельные товары, снижение ограничительных мер на рынке труда и др. [34, с. 339–341].

Третья группа проблем – территориальные. Для становления национальной экономики является важным развитие инвестиционной деятельности территорий присутствия и повышение их инвестиционной привлекательности.

Для сравнения: в Европейском Союзе (ЕС) необходимым условием успешного экономического развития является формирование и осуществление эффективной инвестиционной политики. Так, в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) около 90% производимой продукции предназначены для нужд внутреннего рынка.

Предпринимательский класс сталкивается на территориях с серьезными проблемами, связанными с организацией и развитием бизнеса, реализацией инвестиционных проектов. Так, А. Дегтярев, Р. Маликов и К. Гришин отмечают, что стоимость согласований на различных уровнях власти может колебаться от 30 до 60% от себестоимости строительства здания в зависимости от региона и сложности объекта (таблица 1.2.5).

Таблица 1.2.5 – Цена неэффективности институтов согласования [107, с. 168–185]

Отрасль	Права на землю, %	Стоимость согласования, %	Сроки согласований, %	Инфраструктурные сети, %	Цена неэффективности институтов
Капитальное строительство, торговля	+15	–	–	+7-10	+16–25% к цене
Офисная недвижимость	–	+3	+30	–	+25–30% к себестоимости номера
Строительство гостиниц	–	+4	+20-25	–	+25–30% к себестоимости номера

Снижение влияния данного фактора позволило бы уменьшить стоимость проектов и, как следствие, сократить затраты инвесторов, а в конечном счете и затраты будущих потребителей. Кроме того, экспертами отмечается значительная дифференциация сложности и численности согласительных процедур, необходимых для строительства объектов на территориях (таблица 1.2.6).

Таблица 1.2.6 – Сводная информация по согласительным процедурам, необходимым для получения разрешения на строительство объектов по территориально-субъектному признаку [107, с. 168–185]

Город	Количество процедур	Срок прохождения (дни)
Ростов-на-Дону	22	194
Казань	23	350
Пермь	24	263
Иркутск	26	304
Тверь	26	390
Петрозаводск	28	365
Санкт-Петербург	29	299
Томск	35	233
Воронеж	48	1207
Москва	54	704

Таким образом, можно выделить еще одну проблему, которая может превратиться в препятствие на пути развития взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия – антирегуляционные процессы со стороны властных структур по отношению к предпринимательской среде.

Как уже отмечалось, на территориях не решены проблемы, связанные с организацией и взаимодействием власти и бизнеса. По информации, представленной в Интернет, можно сделать вывод, что практически во всех регионах страны отсутствуют территориальные органы (структуры), которые наделены функциями управления проектами, реализуемыми на условиях государственно-частного партнерства. Кроме того, прослеживается такая отрицательная тенденция, как непредставленность в стратегии развития территорий планов по организации совместной деятельности властных и предпринимательских структур.

Остро стоит проблема обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий Российской Федерации в условиях ограниченности ресурсов, находящихся в распоряжении региональных властей. Начало 2000-х гг. относительно тенденций управления территориальным развитием в России характеризовалось процессами явной централизации власти и перераспределением ресурсного обеспечения между регионами. Однако замедление темпов развития российской экономики и снижение федеральных трансфертов в регионы на 13% требует поиска новых форматов взаимоотношений бизнеса и власти и дополнительного ресурсного обеспечения. Особенно это важно в условиях возрастания численности регионов-должников, когда доходы бюджетов субъектов Российской Федерации в 2013 г. снизились на 2%, а

расходы выросли на 5% [153, с. 14–15].

Практика показывает, что проблемы, препятствующие эффективному взаимодействию бизнеса и власти на территории присутствия, имеют не только экономическую, институциональную, но и социокультурную и ментальную природу.

Четвертая группа проблем – социокультурные. Взаимоотношения между правительством и высшим менеджментом компаний носят многоаспектный характер и отличаются взаимозависимостью: эффективная деятельность бизнес-элиты может значительно повысить рейтинг власти и улучшить социально-экономическую ситуацию в стране. Несовпадение позиций государства и ведущих сил бизнеса способно стать причиной серьезных социальных и политических проблем [242].

Совместные проекты государства и бизнеса в большей степени носят не только коммерческий характер. В то же время значительная часть ресурсного обеспечения экономики страны (за исключением полезных ископаемых) находится в руках частного капитала. Наблюдается определенное противоречие интересов участников взаимодействия:

- предпринимательский класс нацелен на постоянное приращение капитала;
- государственные структуры заинтересованы, прежде всего, в увеличении объемов и улучшении качества услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей, адресованных населению и экономическим агентам.

Несмотря на объективно возникающую противоречивость во взаимодействии бизнеса и власти, каждая из сторон находит в этом процессе определенные выгоды, объективно все настроены на позитивный итог реализации проектов [180].

Результаты экспертных исследований в сфере партнерства властных и предпринимательских структур в Российской Федерации показали, что в качестве барьеров развития механизма ГЧП могут выступать:

- недостаточный уровень квалификации и компетентности участников;
- неравноправие сторон-участников;
- отсутствие идеологии партнерства и проблема субъективности;
- короткий горизонт стратегического планирования социально-экономического развития страны и др. [71; 173].

Так, недостаточная развитость идеологической платформы партнерства бизнеса и власти порождает проблему значительной дифференциации понятийного аппарата, что не способствует

эффективному решению социально-экономических задач территориального развития. Несмотря на то, что государственная политика Российской Федерации направлена на развитие рыночных отношений, формирование цивилизованного предпринимательства, совершенствование нормативно-правовой базы, не всегда учтены запросы предпринимателей. В целях формирования взаимовыгодного взаимодействия требуется поиск новых точек соприкосновения интересов властных и предпринимательских структур.

Следует учитывать то обстоятельство, что в 1990-х гг., в период жесткой и не всегда корректной конкурентной борьбы, многие представители бизнеса утратили доверие к бизнес-сообществу, что стало катализатором в выстраивании конструктивного диалога с государственными структурами. При этом государственная политика в отношении бизнеса построена на соблюдении принципа равноудаленности власти от хозяйствующих субъектов, на соблюдении правовых норм и деловой этики. Следует обратить внимание и на активно протекающие процессы «политизации» крупного бизнеса, а также на укреплении его влияния на общественные течения, реализацию предметных групповых интересов [178].

Не способствуют развитию эффективного взаимодействия бизнеса и власти на территориях присутствия такие важные проблемы социокультурного характера, как несформированность организационной культуры партнерских отношений власти и бизнеса, разная система целеполагания участников. Их нерешенность может иметь негативные экономические последствия.

Проведенное исследование позволило выявить основные проблемные зоны формирования эффективных партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия (рисунок 1.2.4) [141, с. 9–26].

Установлено, что выявленные проблемы относятся к проблемам разного уровня, значимости и субъектной принадлежности. Базируясь на общепринятых критериях классификации проблем (категория проблемы; степень воздействия проблемы на процесс или объект; срочность как допустимая задержка в решении проблемы; приоритетность проблемы как интегральный показатель ее важности; потенциальный риск в случае нерешения проблемы; наличие необходимых ресурсов для устранения проблемы и др.), выделена ключевая проблема формирования эффективных партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия. Она заключается в неэффективности системы партнерских отношений бизнеса и власти и неразвитости организационно-институционального сопровождения процессов их эффективного взаимодействия как основы обеспечения инновационного развития экономики территории и высокого качества жизни населения.

Неэффективность системы партнерских отношений бизнеса и власти и неразвитость организационно-институционального сопровождения процессов эффективного взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия

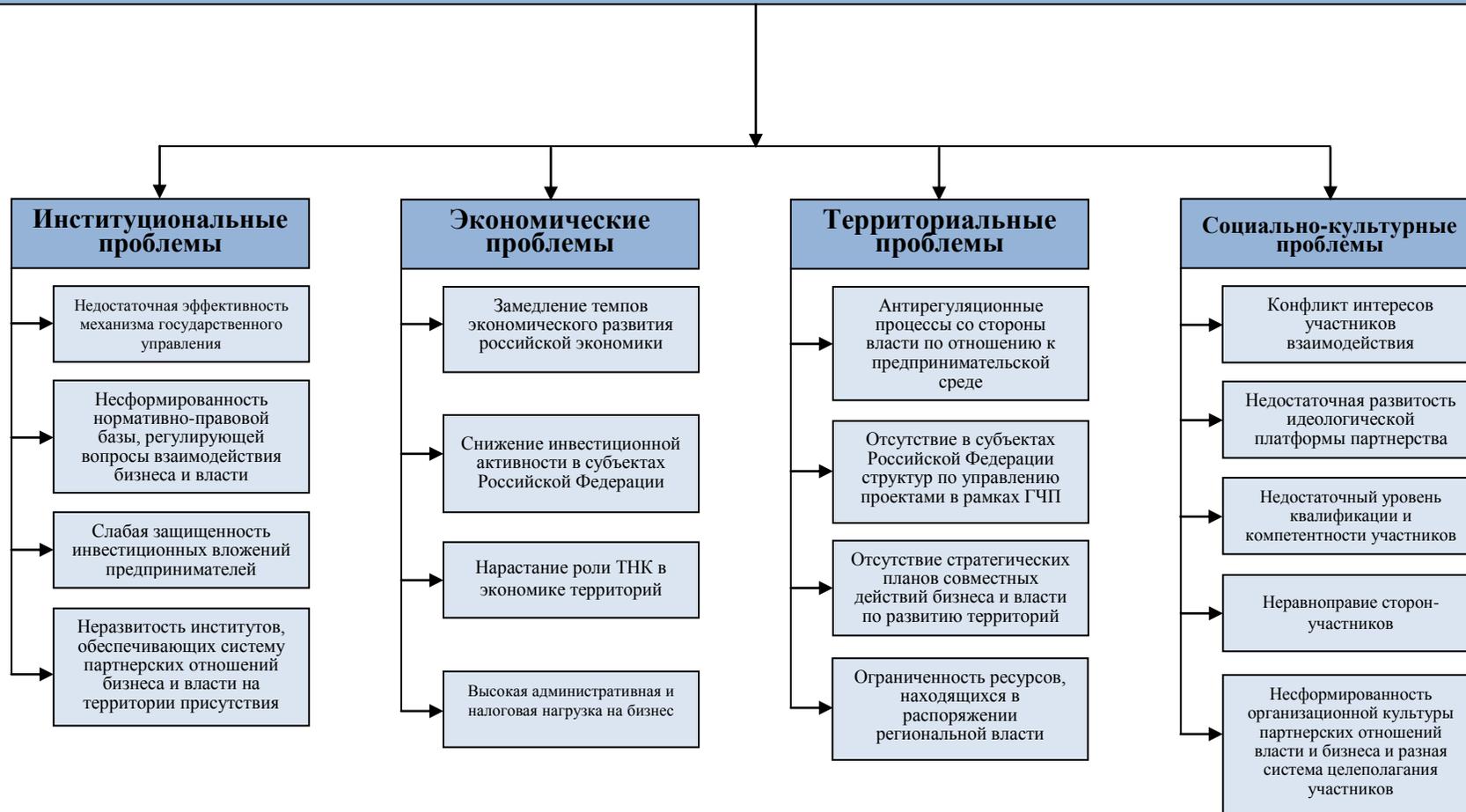


Рисунок 1.2.4 – Декомпозиция проблем формирования эффективных партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Ресурс партнерских отношений должен основываться на принципах взаимовыгодности, эффективности, открытости, прозрачности, а также на согласительных механизмах и эффективных инструментах.

Кроме того, особая роль отводится разнообразным формам государственно-частного партнерства, которые призваны стать в России не только новым опытом взаимодействия бизнеса и власти, но и инновационной формой решения сложных социально-экономических задач, стоящих перед органами государственного управления.

Нам представляется, что пути преодоления обозначенных трудностей должны лежать в плоскости реализации долговременных целей социально-экономического развития общества.

1.3 Концепция повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Достижение эффективного взаимодействия бизнеса и власти в условиях ограниченности бюджетных средств является движущей силой совершенствования государственного устройства России, формирования конкурентоспособной модели российской экономики, обеспечения выравнивания уровня социально-экономического развития территорий. В то же время существует ряд проблем разного порядка и уровня сложности, препятствующих активизации развития государственно-частного партнерства в нашей стране. В ходе проведения настоящего исследования была выявлена ключевая проблема формирования партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия. Правильность постановки на первое место именно данной проблемы подтверждается результатами оценки российских регионов по уровню привлечения инвестиций в крупные проекты, представленными Центром развития ГЧП в Российской Федерации. Методика оценки, используемая в данном рейтинге, основывается на расчете значений трех факторов, определяющих потенциал региона для привлечения инвестиций:

- 1) наличие необходимой институциональной среды в регионе, то есть отлаженной системы управления проектами, качество нормативно-правовой базы в сфере ГЧП, наличие специалистов с необходимыми компетенциями, оценка системного подхода к планированию и развитию сферы партнерства;
- 2) наличие необходимого опыта реализации ГЧП-проектов;
- 3) оценка общей инвестиционной привлекательности региона для инфраструктурных инвесторов.

Эти факторы оцениваются экспертами по десятибалльной шкале с применением системы весовых коэффициентов. Установлен уровень их

значимости:

- первое место – наличие институциональной среды (коэффициент 0,4);

- второе и третье места разделены между факторами – опыт и инвестиционная привлекательность (коэффициент по 0,3 каждый) [203].

Тот факт, что экспертное сообщество в представленном рейтинге выделило значимость именно институциональной среды, обеспечивающей развитие партнерских отношений бизнеса и власти, свидетельствует о ее важности и подтверждает правильность выбранного вектора исследования. На рисунке 1.3.1 представлена логическая схема настоящего исследования.

Современная экономика стран-лидеров мирового рынка развивается под знаком корпоративизма. Отношения бизнеса и власти диктуются естественной заинтересованностью власти в росте бюджетов для осуществления социальных функций государства. Поэтому корпоративные формы бизнеса могут стать основными моделями и инструментами согласования, объединения интересы бизнеса, власти и общества.

Корпорация, появившаяся как феномен экономический, в той форме, которую она обрела на протяжении прошлого столетия, стала важным социальным изобретением, поскольку, отмечает В. Николаев, «корпоративизм выдвинул способ понимания, метод и подход к анализу новых социально-политических и социально-экономических феноменов (роль государства, формальное привлечение групп интересов в процесс принятия решений правительством, новые сферы социального управления), адекватные современному состоянию общественного развития» [115, с. 39; 67].

Корпоративизм рассматривается нами как сумма качеств, присущих субъекту экономической деятельности. Наличие данных качеств дает возможность понимать корпорацию как наиболее органичную форму и потенциально перспективную модель социально-экономической организации, обеспечивающих решение задач экономического роста и инновационного развития в XXI столетии.

С позиций теоретико-методологического подхода корпоративное управление как представляет собой интеграцию научного знания и практической деятельности, направленных на решение проблем структурной организации и регулирования деятельности предприятий в форме корпорации. То есть в такой форме, при которой собственность отделена от функций управления, капитал – от управляющей системы [125, с. 77–81; 132, с. 56–64].

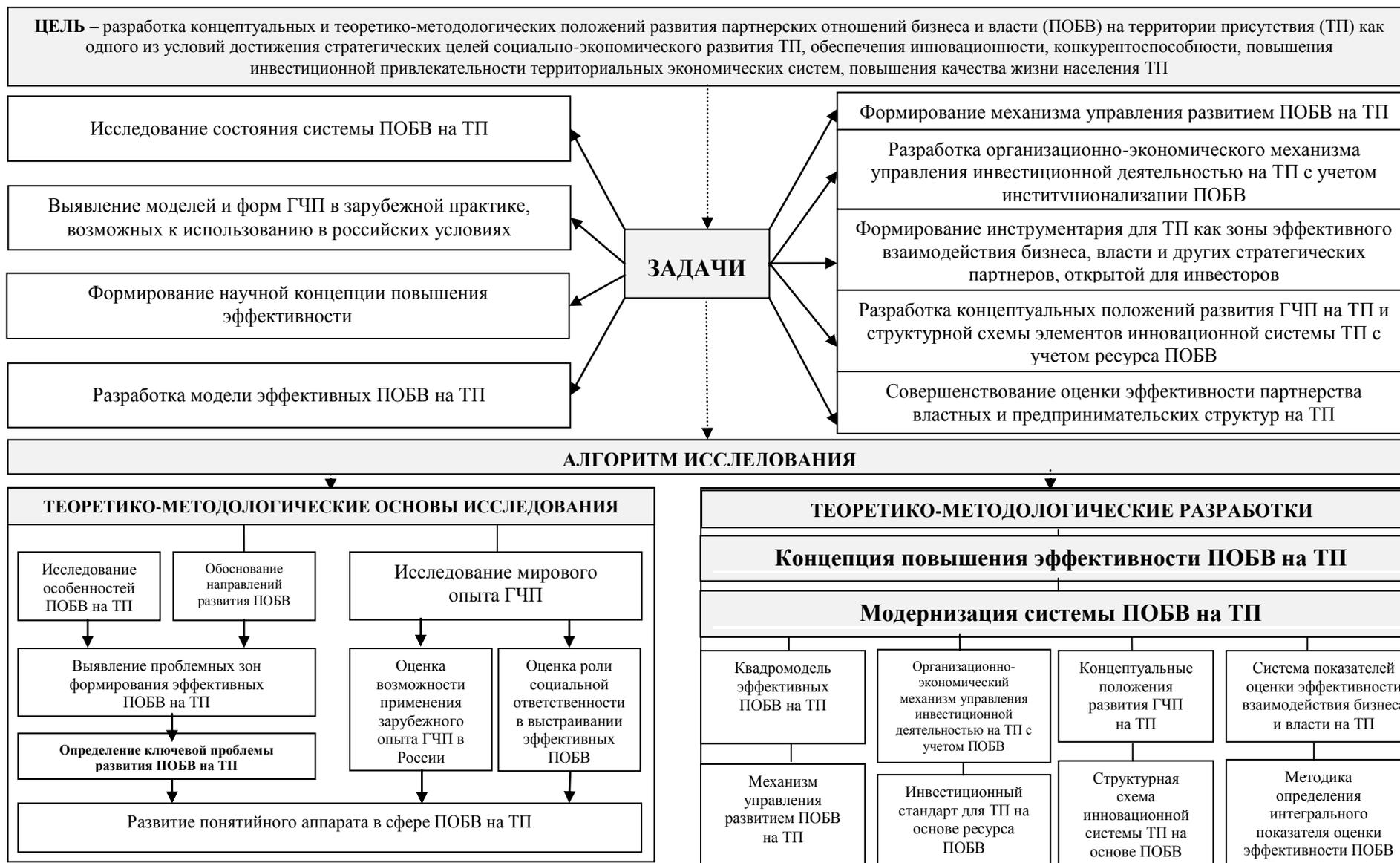


Рисунок 1.3.1 – Логическая схема диссертационного исследования

В разработке и выборе научно-практических подходов и базовых принципов корпоративного управления принимают участие и государственные структуры, и негосударственные (предпринимательские и общественные) организации и группы.

В 1999 г. Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была предпринята попытка сформулировать единые принципы корпоративного управления в виде рекомендуемого набора стандартов наилучшей практики [197]. Эти рекомендации активно используются государственными и регулирующими органами, инвесторами, корпорациями и другими заинтересованными структурами как в странах-членах ОЭСР, так и в некоторых других странах.

В 2004 г. «Принципы корпоративного управления ОЭСР» были переработаны с учетом самых последних изменений и накопленного опыта. Во многих странах появились свои собственные кодексы корпоративного управления, которые учитывают национальные особенности, при этом регулирование корпоративных отношений опирается и на моральные устои общества [68; 119, с. 10–20; 120, с. 12–24; 123, с. 45–59].

С конца 90-х гг. XX в. в процесс разработки и внедрения кодексов корпоративного управления включилась и Россия. В последние годы предприняты серьезные шаги на пути распространения принципов корпоративного управления и реформирования уже сложившихся. Повышенное внимание общества и государственных структур к данным принципам корпоративного управления, создание условий для их распространения и адаптации – надежный и неизбежный путь вхождения России в мировое экономическое сообщество и решения многих трудных вопросов как экономического, так и социального порядка. Корпоративное управление и корпоративная культура должны рассматриваться в качестве надежного и эффективного элемента модернизации [67; 125, с. 77–81; 135, с. 123–133].

Сложная современная социально-экономическая ситуация, сложившаяся на территориях России, диктует необходимость поиска новых моделей и механизмов, обеспечивающих инновационный характер региональной экономики, устойчивое развитие территории, обеспечение достойного уровня жизни населения. Одним из реальных путей в данном направлении является гармонизация интересов и целей основных стратегических партнеров: бизнес-сообщества и власти.

Исследование показало появление позитивных сдвигов во взаимодействии властных структур и общественных институтов:

– передовые и эффективные практики общественного сектора по решению социальных проблем российского общества успешно используются в системе государственного и муниципального

управления;

- органы власти делегируют часть своих функций общественным некоммерческим организациям, например, в форме социального заказа и социальной рекламы;

- формирование институтов взаимодействия общественного сектора с государственными структурами (гражданские форумы, Совет при президенте по развитию гражданского общества и правам человека, Общественная палата, общественные советы при министерствах и ведомствах);

- ежегодно государство выделяет финансовые средства в виде грантов и субсидий на развитие некоммерческих общественных организаций в целях реализации социально значимых проектов;

- внесены изменения в нормативно-правовую базу в целях создания благоприятных условий для функционирования и развития российских некоммерческих организаций (НКО);

- в 2000-х гг. получила распространение практика формирования целевых программ различного уровня для обеспечения деятельности общественного некоммерческого сектора и др.

В то же время анализ сектора общественных институтов России свидетельствует о его маловлиятельности, немногочисленности, а также слабости его административно-правового потенциала, что порождает высокую зависимость общественного сектора и от государства, и от бизнеса.

При этом явно прослеживается рост социальной активности граждан, опережающий рост материального обеспечения сектора и общественной поддержки НКО. Решение обозначенных проблем – в формировании эффективного партнерства с государством, бизнесом и другими значимыми партнерами.

Согласно данным экспертной группы для решения рассмотренных выше проблем с учетом перспектив развития некоммерческого сектора могут быть построены следующие сценарии выстраивания взаимоотношений общественных организаций и властных структур [83]:

- 1) партнерский: высокий уровень гражданской активности, сильный уровень воздействия государства на гражданское общество, высокий уровень поддержки государством организаций гражданского общества;

- 2) государственный: низкий уровень гражданской активности, сильный уровень воздействия государства на гражданское общество, уровень поддержки государством организаций гражданского общества неустойчивый;

- 3) конфронтационный: высокий уровень гражданской активности,

сильный уровень воздействия государства на гражданское общество, низкий уровень поддержки государством организаций гражданского общества;

4) гражданский (демократический): высокий уровень гражданской активности, слабый уровень воздействия государства на гражданское общество, низкий уровень поддержки государством организаций гражданского общества.

В современной сложной и противоречивой ситуации развития экономических систем разного уровня и масштаба, к которым относится и экономическая система территории присутствия, особое внимание должно быть уделено процессам взаимодействия стратегических партнеров – государства и бизнес-сообществ.

При этом ориентация экономических систем на инновационный путь развития определяет и направления развития партнерских отношений бизнеса и власти.

С одной стороны, необходимы базовые организационно-экономические условия ведения исследовательской деятельности по разработке инноваций. В этом процессе могут быть задействованы не только государство и бизнес, но и научно-образовательные и общественные организации, обладающие значительным потенциалом.

С другой стороны, внедрение инноваций также необходимо осуществлять по определенным стандартам и правилам, в противном случае результативность и эффективность будут отличаться от ожидаемых.

Кроме того, глобализация инновационных процессов требует таких масштабных инвестиционных вложений, которые, как правило, не под силу единичным рыночным игрокам. Выход один – расширение партнерского взаимодействия, включение новых участников и консолидация их интеллектуального ресурса и капитала.

Дальнейшего развития требует практика стратегического планирования и управления инновационной деятельностью: формирование инновационных моделей и систем на территории присутствия, разработка и внедрение территориальных инвестиционных стандартов и др.

На основе исследования накопленного опыта управления процессами устойчивого развития систем и взаимодействия их элементов, а также на основе учета теории, методологии и практики моделирования процессов взаимодействия бизнеса и власти нами разработана новая научная концепция повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия (рисунок 1.3.2).

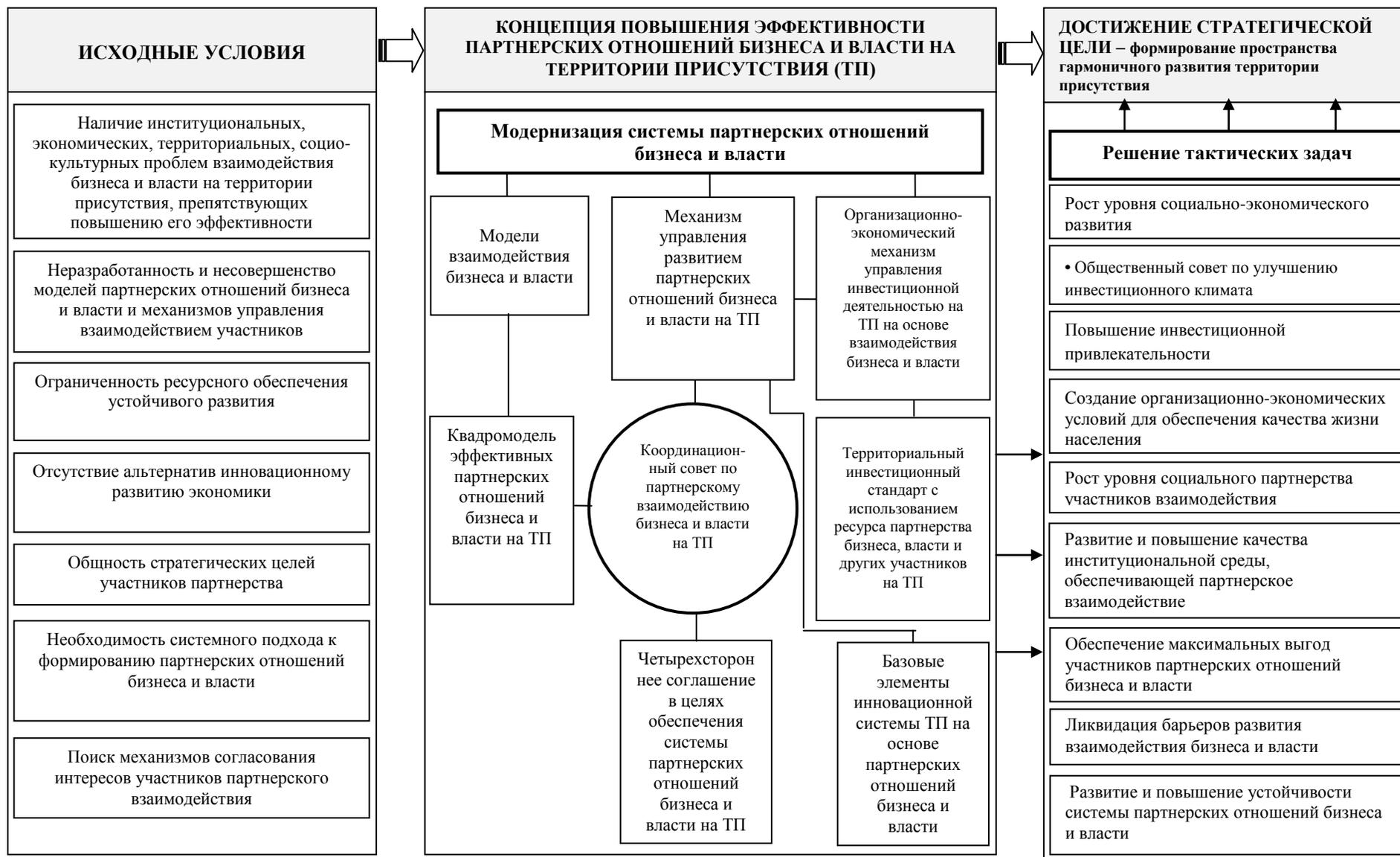


Рисунок 1.3.2 – Концепция повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Актуальность данной концепции обусловлена:

- наличием институциональных, экономических, территориальных и социокультурных проблем взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия, препятствующих повышению эффективности партнерского взаимодействия;
- неразработанностью моделей партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия и механизмов управления взаимодействием участников;
- ограниченностью ресурсного обеспечения устойчивого развития территории присутствия;
- отсутствием альтернатив инновационному направлению развития российской экономики.

Кроме того, реализации разработанной концепции повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия как одного из условий обеспечения устойчивого территориально-пространственного развития страны способствуют:

- общность стратегических целей участников взаимодействия;
- требования времени в части создания системы партнерских отношений бизнеса и власти;
- необходимость поиска механизмов согласования интересов всех участников.

При разработке концепции повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия учитывалось, что уровни взаимодействия участников партнерства могут быть различные:

- вертикальное взаимодействие – задействованы различные уровни управления;
- горизонтальное взаимодействие, которое осуществляется на одном территориально-административном уровне;
- смешанная форма взаимодействия.

Сотрудничество участников также может осуществляться внутри территории присутствия, между субъектами Российской Федерации, между федеральными округами Российской Федерации.

Представленная концепция предназначена для реализации именно на территории присутствия в рамках горизонтального взаимодействия участников партнерства, однако при определенной модификации она может быть тиражирована на другие уровни.

Разработанная концепция повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия представляет собой совокупность теоретико-методологических положений и алгоритмов действий, направленных на совершенствование

применяемых моделей, механизмов и методического инструментария в целях повышения эффективности взаимодействия бизнеса и власти как одного из условий формирования пространства гармоничного развития территории присутствия, обеспечивающего конкурентоспособность экономики и качество жизни населения.

Новизна данной концепции:

– она базируется на модернизации системы партнерских отношений бизнеса и власти, теоретико-методологическая сущность которой заключается во включении в систему новых участников отношений, в обновлении и совершенствовании форм, моделей и механизмов системного взаимодействия, что позволит обеспечить цикличность инновационного развития и социально-экономический рост территории присутствия;

– в ее основе лежит идея переориентации партнерства бизнеса и власти на принципы системности, взаимовыгодности, равноправия, эффективности;

– она направлена на решение крупной народнохозяйственной задачи – достижение стратегических целей развития территории присутствия ускоренными темпами на основе эффективного использования ресурсного обеспечения и приращении синергетического эффекта как результата партнерского взаимодействия бизнеса, власти, науки, образования, некоммерческого общественного сектора.

Сформированная концепция включает:

1) стратегическую цель и тактические задачи повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;

2) процесс модернизации системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;

3) квадро-модель партнерских отношений бизнеса, власти, науки, образования, некоммерческих организаций на территории присутствия;

4) механизм управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;

5) организационно-экономический механизм управления инвестиционной деятельностью на территории присутствия на основе взаимодействия участников государственно-частного партнерства;

6) основные элементы инновационной системы территории присутствия, сформированной с учетом взаимоотношений бизнеса, власти, научно-образовательного сектора и некоммерческих организаций;

7) методы и инструментарий, применение которых позволит оценить и повысить качество и эффективность взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия;

8) орган управления партнерским взаимодействием бизнеса, власти и других участников – Координационный совет.

В любой федеративной стране гармоничное развитие территорий является одной из стратегических целей государственного и муниципального управления. Под пространством гармоничного развития понимается территория, на которой созданы все условия для формирования эффективной, инновационной, конкурентоспособной экономики и формирования комфортного жизненного пространства.

Сформированная концепция повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия направлена на достижение стратегической цели – формирование пространства гармоничного развития территории присутствия, обеспечивающего конкурентоспособность территориальной экономической системы и высокое качество жизни населения.

Реализация разработанной концепции позволит решить и тактические задачи в сфере взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия:

- рост уровня социально-экономического развития территории;
- обеспечение экономической безопасности территории;
- развитие и повышение качества институциональной среды, обеспечивающей партнерское взаимодействие;
- повышение инвестиционной привлекательности территории присутствия;
- создание организационно-экономических условий для обеспечения качества жизни населения;
- рост уровня социального партнерства участников взаимодействия на территории присутствия;
- обеспечение максимальных выгод участников партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;
- ликвидация барьеров развития взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия;
- развитие и повышение устойчивости системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.

Их решение может быть обеспечено системой мер:

- 1) совершенствование нормативно-правовой базы;
- 2) развитие институциональной среды;
- 3) создание специальных органов по координации ГЧП-проектов;
- 4) создание системы преференций для участников партнерства;
- 5) повышение лояльности населения территории к процессам взаимодействия бизнеса и власти;
- 6) развитие моделей, механизмов и методического

инструментария, направленных на совершенствование и повышение эффективности взаимодействия участников партнерства и др.

Для измерения степени достижения поставленных стратегической и тактических задач должна быть разработана система оценочных показателей.

Поставленные цель и задачи могут быть решены при условии модернизации системы партнерских отношений бизнеса и власти путем включения новых участников (например, науки, образования, общества) и развития взаимосвязей между ними, приращении личных и взаимных выгод.

Структура управления партнерским взаимодействием бизнеса, власти и других участников на территории присутствия в форме Координационного совета и его роль подробно представлены в главе 3 исследования.

В концепции повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия представлен новый формат взаимодействия участников партнерства – четырехстороннее соглашение между предпринимателями, властными структурами, экспертным сообществом (образовательные, научные и общественные организации). Например, на территории Тверской области четырехстороннее соглашение заключено между бизнес-сообществом, Правительством Тверской области, Законодательным собранием Тверской области, Торгово-промышленной палатой. Его реализация направлена на решение задач:

- согласование интересов всех участников партнерского взаимодействия,
- защита законных прав бизнеса; развитие партнерских отношений и укрепление доверия;
- развитие сотрудничества между работодателями, представителями работников, органами государственной власти, научно-образовательным сектором, общественными институтами и др.

Также важным для обеспечения реализации разработанной концепции является развитие общественных институтов по таким направлениям: повышение роли и результативности осуществления общественного формата контрольных функций; рост инициативы и активности; экономическое обеспечение деятельности. Построение конструкции именно партнерской системы взаимоотношений участников возможно путем реализации законодательных и общественных инициатив, концентрации усилий всех заинтересованных сторон.

Глава 2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

2.1 Современные концептуальные подходы к государственно-частному партнерству

Одной из важных форм партнерских отношений в сфере бизнеса и власти в настоящее время считается государственно-частное партнерство (ГЧП). Актуальность вопросов формирования и развития ГЧП объясняется тем, что сегодня Россия столкнулась с проблемой интеграции устремлений частного сектора с интересами государства в контексте социально-экономической политики. Возникла проблема выбора эффективных форм и моделей взаимных отношений. В связи с этим активно ведется поиск новых механизмов взаимодействия властных и предпринимательских структур, а также появилась потребность в совершенствовании управления системой их взаимодействия.

Исследование опыта внедрения механизмов ГЧП создает базовую платформу для моделирования процессов развития взаимодействия бизнеса и власти в современных условиях. Не отличаются единством подходы к определению государственно-частного партнерства. Нам представляется, что главным предназначением ГЧП следует считать взаимодействие бизнеса с государством на договорной основе для привлечения частных инвестиций с целью развития социально значимых проектов на территории присутствия.

В. Г. Варнавский, Т. А. Сибурин, В. А. Кабашкин, А. Чайковский, Д. А. Любинин и другие исследователи формулировали свои подходы и давали свое определение ГЧП применительно к российским условиям, обзор которых представлен в таблице 2.1.1 [40, с. 13; 42; 49, с. 23, 55, 57; 75, с. 17; 127, с. 12–28; 128, с. 45–47; 133, с. 91–100; 136, с. 20–26; 161; 162; 163].

Таблица 2.1.1 – Подходы к определению государственно-частного партнерства

Автор (источник)	Определение
Варнавский В.Г.	ГЧП – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг.

Продолжение таблицы 2.1.1

Кабашкин В.А.	ГЧП – это закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней, таким образом, участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой.
	ГЧП – это привлечение частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций.
Национальный доклад «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве»	ГЧП – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей – от промышленности и НИОКР до сферы услуг.
Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: Сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации	ГЧП – любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решений и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие, как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области.

Таким образом, в зарубежных и отечественных работах по экономико-управленческой тематике ГЧП рассматривается как:

– Форма взаимодействия между государством и частным сектором, в которой участники связаны организационно – производят продукты или оказывают услуги, на длительный срок связаны договорами по разделению доходов, расходов и рисков.

– Форма взаимодействия между властными и предпринимательскими структурами на базе заранее установленных сторонами правил. При этом соблюдение собственных интересов должно гармонично сочетаться с работой по достижению общей цели. Инвестиционные риски реализуются на основе предварительно согласованных подходов в распределении доходов и погашении расходов.

– Форма взаимодействия между правительством и частными компаниями, при этом предприятие финансируется на условиях партнерства.

– Форма взаимных обязательств, которая возникает между частным сектором и органами власти для привлечения дополнительных ресурсов, в том числе и интеллектуальных, с целью создания новых общественных благ.

Создание правового каркаса по регулированию государственно-частного партнерства в Российской Федерации положено принятием

Федерального закона 21 июля 2005 г. №115 «О концессионных соглашениях», который позволил создать условия для применения в России одной из наиболее востребованных в мировой практике формы ГЧП – концессии.

Он определил порядок взаимодействия между государством и частными структурами, возникающего в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, установил гарантии, права, риски и законные интересы сторон-участников концессионного соглашения. Данный акт призван обеспечить благоприятные условия для бизнеса при инвестировании в объекты государственной собственности.

Учитывая тот факт, что концессионное соглашение представляет собой индивидуальный контракт, соответствующий конкретному проекту, действие нормы о «типовых соглашениях» усложняло концессионную деятельность, что отражалось и на объеме инвестиционных вложений. Зарубежная практика показывает, что по каждой крупной концессии принимается специальный закон, что позволяет властным структурам адресно контролировать проекты и снижать возможные риски.

В связи с несовершенством законодательной базы, регулирующей взаимодействие бизнеса и власти в российских условиях, в последнее время приняты и разрабатываются нормативно-правовые акты (таблица 2.1.2), которыми регламентируются вопросы государственно-частного партнерства. Так, в 2014 г. принят Федеральный закон 21 июля 2014 г. №265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Таблица 2.1.2 – Актуализация современных нормативно-правовых актов регулирования государственно-частного партнерства в Российской Федерации [2; 3; 4; 5; 8; 21; 165]

Наименование документа	Краткая характеристика
Федеральный закон от 5 апреля 2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	Законодательным актом определены нормативно-правовые основы регулирования отношений между органами власти и субъектами предпринимательской деятельности в части выделения бюджетных средств для обеспечения реализации совместных инвестиционных проектов в рамках договорных отношений.

Продолжение таблицы 2.1.2

Федеральный закон от 28 июня 2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»	Ключевая особенность закона – создание правовых основ функционирования комплексной системы стратегического планирования в Российской Федерации, а также определение порядка взаимодействия властных структур с общественными, научными и иными организациями в данной сфере.
Федеральный закон от 21 июля 2014 №265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»	Законом установлены принципиально новые положения заключения и оформления концессий, что существенно упрощает для концессионера условия вхождения в концессионные соглашения, также концессионеру предоставляется преимущественное право выкупа объекта концессионного соглашения и др.
Федеральный закон от 7 июля 2013 №176-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и статьи 7 и 46 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» по вопросам оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и экспертизы нормативных правовых актов»	В законе определен порядок проведения оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности, и проведения экспертизы нормативных правовых документов. Также предусмотрено устранение рисков возникновения необоснованных расходов субъектов предпринимательской деятельности, бюджетов всех уровней, открытости и прозрачности нормотворческих процессов.
Федеральный закон от 21 июля 2014 №212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации»	Законом устанавливаются правовые основы организации и осуществления общественного контроля за деятельностью органов власти, осуществляющих публичные полномочия.
Распоряжение Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2010 г. №1485-р «О стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского Федерального округа»	В документе изложены организационно-правовые основы функционирования механизма государственно-частного партнерства на территории присутствия, разработанные с учетом Программы поддержки местных инициатив.
Проект Федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации» (2014 г.)	Данный законопроект носит фундаментальный характер. Предполагается, что он станет основой для реализации ключевых инструментов промышленной политики, заложенных в программных документах.
Проект Федерального закона №238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (2014 г.)	Законопроект призван обеспечить четкие и прозрачные правила реализации проектов ГЧП во всех возможных формах и моделях.

Необходимость данного законодательного акта обусловлена существующими правовыми ограничениями в сфере концессионных соглашений, что не создает основ эффективной реализации в России ГЧП-проектов. Кроме того, с принятием Федерального закона от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» созданы организационно-правовые основы систематизации документов стратегического планирования развития территории присутствия, базирующиеся, в том числе, и на механизме партнерства заинтересованных сторон.

В целях устранения ограничений и несоответствий федерального законодательства, совершенствования правовых основ ГЧП разработан проект Федерального закона №238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», который призван обеспечить открытые и четкие правила взаимодействия бизнеса и власти:

- установить полномочия Правительства Российской Федерации, субъектов и муниципальных образований Российской Федерации в вопросах реализации ГЧП-проектов;
- сформировать единый понятийный аппарат и методологию оценки ГЧП;
- регламентировать процедуру разработки и согласования проектов ГЧП;
- определить перечень объектов соглашений о ГЧП;
- создать систему обеспечения прав и интересов инвесторов.

В условиях отсутствия единого модельного закона регулирования ГЧП в России важным правовым инструментом в данной сфере являются Программы поддержки местных инициатив (ППМИ). Они направлены на решение актуальных проблем развития инфраструктуры территориальных субъектов местного самоуправления за счет выделения на конкурсной основе субсидий из бюджетов субъектов Российской Федерации на реализацию различных проектов, инициированных населением. Так, например, практика реализации ППМИ в Тверской области предусматривает решение следующих задач:

- развитие инфраструктуры муниципальных образований и поселений;
 - привлечение населения к идентификации и решению местных проблем;
 - мобилизация резервов муниципальных образований и поселений;
 - привлечение внебюджетных источников финансирования и др.
- Основные проекты, реализуемые в рамках ППМИ: ремонт

внутрипоселковых дорог; водоснабжение; ремонт и реконструкция культурных и спортивных сооружений; обустройство детских площадок; благоустройство территории населенных пунктов; противопожарные мероприятия и др. [189; 193; 194; 198]. При этом ППМИ предусматривает обязательное участие в реализации проектов органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (министерств, департаментов, управлений и т.п.). Таким образом, разработка и реализация ППМИ направлены на развитие форм и моделей взаимодействия власти, населения и бизнес-сообщества.

Обобщая результаты проведенного исследования, можно выделить следующие проблемы законодательного обеспечения ГЧП:

- отсутствие нормативно-правовой трактовки понятия «государственно-частное партнерство»;
- незакрепленность в законодательстве форм и моделей ГЧП;
- отсутствие в законодательстве специальных норм, разрешающих использование моделей ГЧП на особых условиях;
- неразвитость механизмов ведения и использования моделей ГЧП;
- недостаточная распространенность российской практики применения ГЧП, особенно на территориях страны.

В настоящее время регламентация ГЧП в нашей стране не отличается развитостью и единообразием. Для постоянного совершенствования законодательной базы необходимы:

- Разработка механизмов обеспечения возврата привлеченных средств инвесторов, что должно активизировать вовлечение в концессионную деятельность современных институтов финансирования.
- Дальнейшая индивидуализация концессионных соглашений, что устранил противоречия, возникающие при применении правовой нормы «типовые соглашения». Зарубежный опыт свидетельствует, что заключение и реализация крупных концессионных соглашений должны сопровождаться принятием специальных законов на территории присутствия.
- Усиление инструментов и механизмов повышения эффективности использования бюджетных средств, вовлеченных в ГЧП-проекты, в том числе и за счет повышения качества товаров, работ и услуг, производимых в рамках заключенных контрактов.
- Создание благоприятных организационно-экономических основ ведения предпринимательской деятельности на территории присутствия в условиях ГЧП.
- Формирование перечня приоритетных направлений (отраслей) применения концессионных соглашений в субъектах Российской Федерации.

Федерации. Имеет смысл сохранение инфраструктурной направленности ГЧП-проектов в целях решения актуальных проблем развития территории присутствия.

- Разработка механизмов диверсификации ответственности участников реализации ГЧП-проектов.

В связи с этим для стимулирования заключения соглашений о реализации проектов на условиях ГЧП и повышения их эффективности потребуются внесение дальнейших поправок в проект Федерального закона №238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации».

Одновременно с формированием на федеральном уровне нормативно-правовой базы ГЧП продолжается совершенствование законодательного регулирования в данной сфере на региональном уровне. По состоянию на 2014 г. только 68 субъектов Российской Федерации приняли законы о ГЧП, но многие из них противоречат отдельным нормам федерального законодательства [24; 25]. Это повышает нагрузку на контрольно-ревизионные и надзорные органы, так как увеличивается потребность в проверках деятельности властных структур и часто ведет к приостановке действующего регионального законодательства.

Таким образом, отсутствие единого федерального законодательства в сфере ГЧП ведет к неопределенности понятийного аппарата и значительной дифференциации определений, что вызывает сложности теоретико-практического сопровождения формирования эффективных партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия. Кроме того, в отдельных регионах законы имеют несовпадающие структуры управления ГЧП, не унифицированы условия их вступления в партнерство. Применению этой формы взаимодействия бизнеса и власти не способствуют и такие реальные преграды, как отсутствие гарантий и способов распределения рисков участников ГЧП-проектов.

Как уже было отмечено, в условиях отсутствия модельного закона понятие ГЧП используется во множестве вариантов. В связи с этим необходимо выделить основные критерии, которые позволяют идентифицировать ГЧП среди других форм взаимодействия государства и бизнеса. Специальные субъекты, которые выполняют функции участников ГЧП-проектов, наделены определенными полномочиями. Участники ГЧП могут быть сгруппированы в позиции, представленные на рисунке 2.1.1.

Главная цель институтов формирования и развития ГЧП заключается в определении условий эффективной реализации инвестиционных проектов.

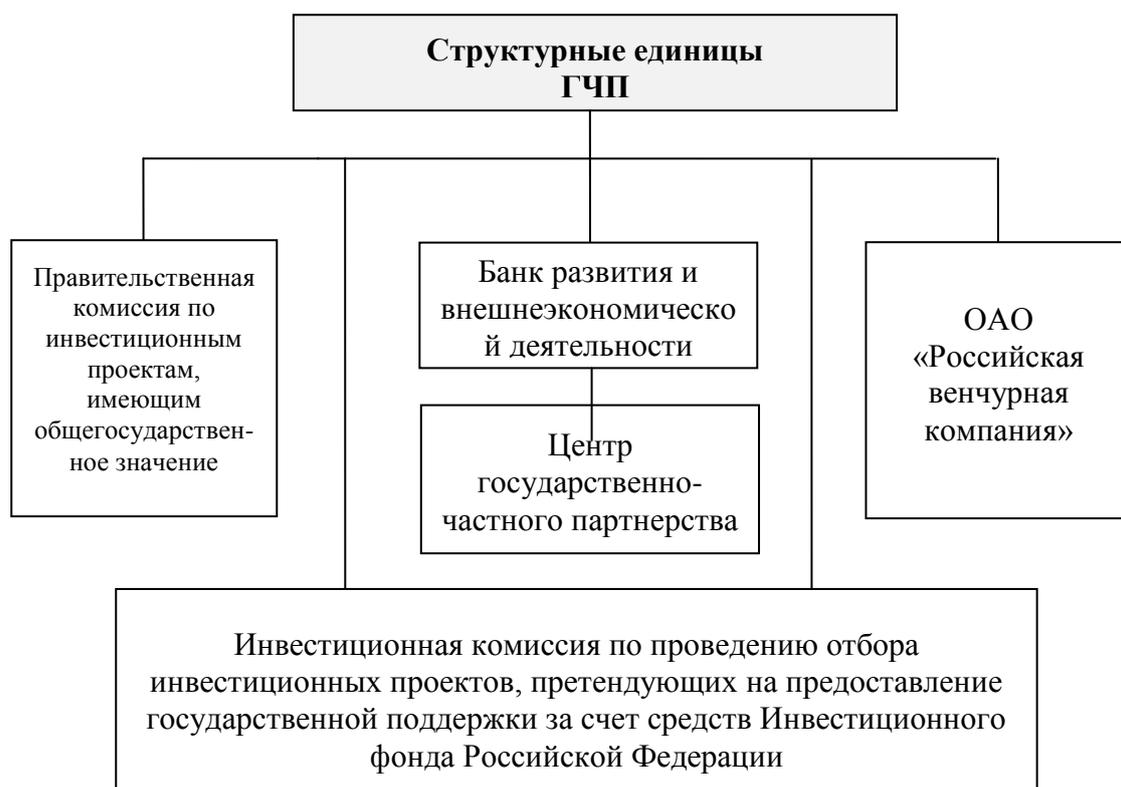


Рисунок 2.1.1 – Институты государственно-частного партнерства

Основные институты партнерства – правительственная и инвестиционная комиссии – формируют объемы реализации ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации, Внешэкономбанка, Российской венчурной компании [19]. Согласно правилам формирования и использования ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации определен порядок предоставления бюджетных средств для инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение, которые реализуются на условиях ГЧП. Такой же порядок сохраняется и при реализации инвестиционных проектов регионального и межрегионального значения.

Для отбора инвестиционных проектов создана Инвестиционная комиссия, которые вправе претендовать на поддержку Инвестиционного фонда Российской Федерации. По проектам, имеющим общегосударственное значение, эти функции выполняет Правительственная комиссия, ее главная функция – анализ проектов инвестиционных соглашений. Они заключаются между ответственным исполнителем инвестиционного проекта и инвестором. В пределы полномочий комиссии входит рассмотрение вопросов предоставления государственных гарантий кредитным организациям в пользу проектов, заключаемых от имени Правительства Российской Федерации, между Министерством финансов Российской Федерации, заемщиком и кредитором.

Одним из ключевых институтов развития государственной системы инвестиционной политики при реализации инвестиционных проектов на принципах ГЧП является Внешэкономбанк. Он призван обеспечивать финансирование проектов, по экономическим соображениям невыгодных для частного финансирования. Он в первую очередь работает с инфраструктурными проектами.

ОАО «Российская венчурная компания» создана в 2006 г. в целях стимулирования формирования в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инвестиционных отраслей экономики и продвижения новых технологий и продуктов на международный рынок. Программу развития такого сегмента инвестиционной деятельности, как венчурное инвестирование, ОАО «Российская венчурная компания» выстраивает путем точечных вложений в венчурные фонды, создаваемые частными управляющими компаниями – победителями конкурсного отбора.

Трудно переоценить роль ГЧП и её финансово-инвестиционных механизмов в решении задачи инновационного обновления российской экономики. Основными направлениями ГЧП в инновационной сфере являются:

- участие государства в развитии системы венчурного финансирования;
- государственно-частное финансирование различных программ инновационной направленности;
- государственный заказ на исследования и разработки;
- государственное содействие становлению институтов современного рынка инноваций, центров трансфера технологий и т.д. [118].

Основные виды экономической деятельности, в которые инвестируют указанные венчурные фонды: информационно-телекоммуникационные технологии, нанотехнологии, природопользование, энергетика, биотехнология, ресурсосбережения.

Формы, в которых реализуется ГЧП, различаются:

- по степени ответственности, которую государство или частный сектор берут на себя;
- по субъекту, осуществляющему капитальные вложения и текущее финансирование;
- по субъекту, несущему коммерческий риск;
- по субъекту, которому принадлежат активы;
- по длительности сотрудничества.

Следует отметить, что единого критерия для классификации форм ГЧП в отечественной и зарубежной экономической литературе не

существует. Это касается и классификации моделей ГЧП.

Основные базовые модели ГЧП, характеризующиеся специфическими формами отношений собственности, управления и источниками финансирования, предложены Л. Шарингером в 2004 г. Они включают модель оператора, модель кооперации, модель концессии, договорную модель, модель лизинга. В мировой практике в разные временные периоды широко использовались следующие модели ГЧП:

- модель владельца, которая включает этапы планирования, организации, строительства, финансирования, эксплуатации объектов на условиях ГЧП;
- арендная модель, предусматривающая заключение договорных соглашений на долгосрочной основе;
- модель лизинга, которая основана на механизмах поэтапного выкупа объектов;
- операторская и контрактная модели, сущность которых сводится к организации эксплуатации объектов на условиях ГЧП;
- концессионная модель, основанная на эксплуатации объектов на основе ГЧП-взаимодействия с частичным взиманием платы с пользователей [156].

М. Дерябина в зависимости от характера решаемых задач из всего множества существующих и вновь возникающих форм партнерства выделяет организационные модели, модели финансирования и модели кооперации.

К организационной модели она относит наиболее распространенный в настоящее время тип ГЧП – концессии.

К моделям финансирования – коммерческий наем, аренду, все виды лизинга, предварительное и интегрированное проектное финансирование.

В модель кооперации она объединяет всевозможные формы и методы интеграции усилий партнеров, отвечающих за отдельные стадии общественного процесса создания новой потребительной стоимости [180].

По результатам исследования Ассоциации менеджеров наиболее приемлемыми являются такие модели (рисунок 2.1.2) [75]:

- ВТО – строительство, передача, управление (31,2%);
- ВОО – строительство, владение, управление (27,3%);
- ВВО – покупка, строительство, управление (25,1%);
- Management contract – контракт на управление (22,1%);
- ВОТ – строительство, управление, передача (20,4%) и др.

Современный зарубежный и отечественный опыт свидетельствует,

что базовые модели в чистом виде используются крайне редко, в основном они применяются в виде различных интегрированных образований.

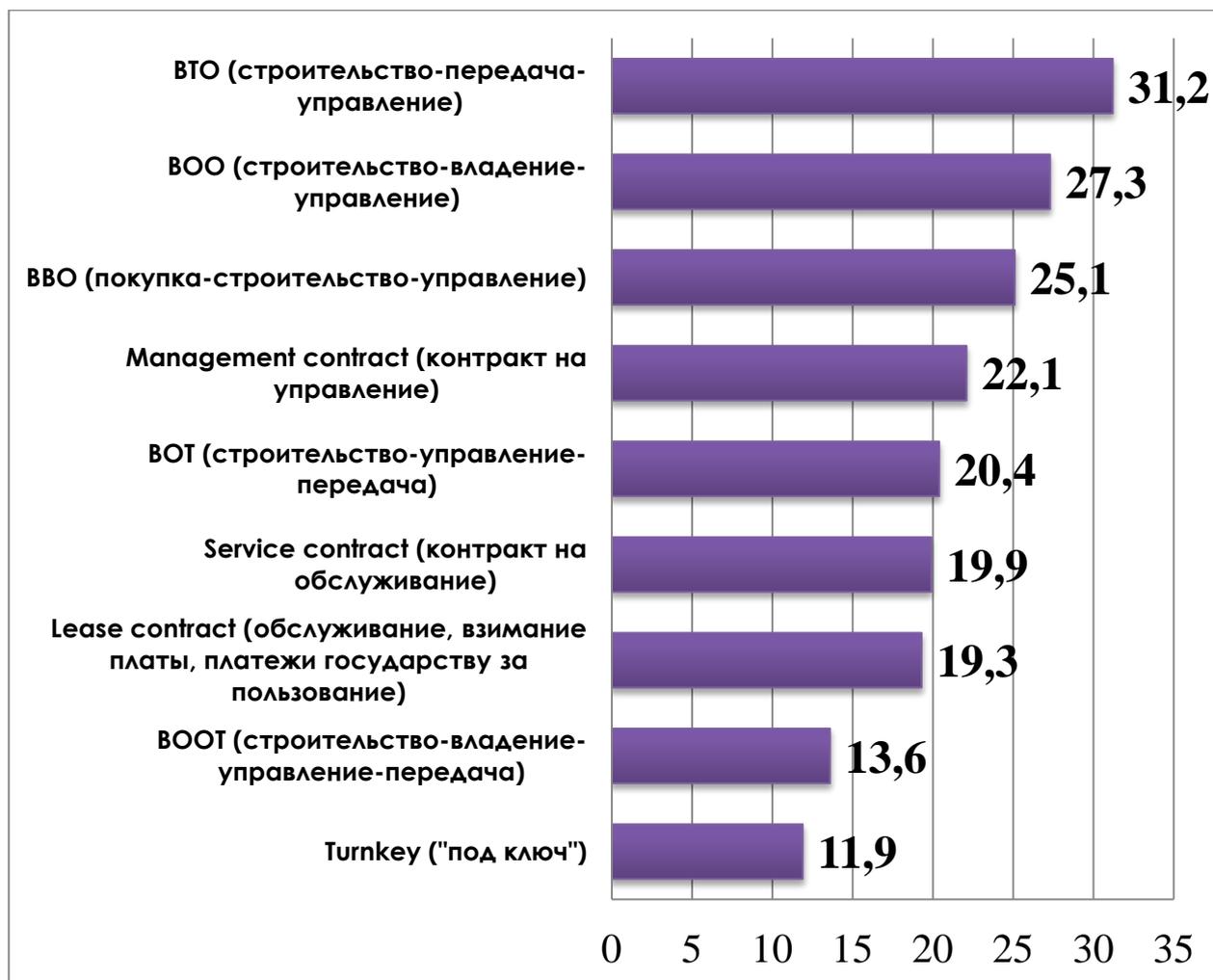


Рисунок 2.1.2 – Модели государственно-частного партнерства, наиболее приемлемые для применения в России

Разнообразием отличается и классификация форм ГЧП. Особый интерес по данному вопросу представляет мнение известного российского ученого А. В. Кабашкина, системно исследовавшего проблемы партнерских отношений бизнеса и власти. Он выделил следующие формы ГЧП:

- концессия (различные типы);
- аренда (лизинг);
- соглашение о разделе продукции;
- контракт на обслуживание;
- контракт на управление;
- контракт на оказание общественных услуг и выполнение работ;

- контракт для инвестиций или на строительство;
- государственный заказ (на поставку продукции для государственных нужд);
- контракт на оказание технической помощи;
- контракт на эксплуатацию и передачу;
- контракт постприватизационной поддержки;
- государственный аудит объектов ГЧП;
- акционирование (долевое участие государства в предпринимательских структурах);
- долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия);
- государственные корпорации, холдинги, трасты;
- особые экономические зоны;
- инвестиционные фонды (включая венчурные);
- формы ГЧП в политической сфере [49, с. 233–236].

Одной из самых часто используемых форм ГЧП в России является концессионное соглашение, однако процесс сопряжен с определенными трудностями:

- правовая неопределенность при толковании терминов и норм;
- отсутствие механизмов прямого бюджетного финансирования ГЧП-проектов;
- неразвитость механизмов реализации концессионных соглашений по бюджетному, земельному, налоговому, экологическому законодательству;
- излишняя императивность правовых норм и др.

В постсоветской России, как и в других странах мирового сообщества, широкое распространение получила модель «тройной спирали», участниками которой были государство, бизнес и наука.

Первая государственно-центричная модель характеризуется тем, что влияние государства распространяется как на промышленность, так и на систему высшего образования, направляя и структурируя их взаимосвязь [105].

Эта модель была наиболее полно реализована в Советском Союзе, социалистических странах Восточной Европы, а также остаётся действующей в более слабых версиях в некоторых европейских странах, например, таких, как Норвегия.

Вторая модель предполагает разделение сильными барьерами всех трёх институциональных сфер: университет – промышленность – правительство. Она допускает лишь очень небольшие взаимодействия между ними, высвечивая, однако, тем самым возможность существования автономного движения в направлении новой глобальной

модели управления знанием и технологией.

Третья модель обеспечивает генерацию инфраструктуры с компонентом «знание» в основании и охватывает все институциональные сферы, каждая из которых принимает на себя роль другой в рамках возникающей трёхчастной области взаимодействия [229, с. 109–121; 230, с. 23–109].

Российская специфика «тройной спирали» заключается в том, что фундаментальные научные исследования в основном осуществлялись в академической сфере.

Некоторые исследователи выделяют несколько отношений моделей («патронаж», «партнерство», «приватизация власти»), которые существовали в ряде регионов Российской Федерации в 1990-е гг., отмечая при этом, что наиболее благоприятный тип взаимоотношений предпринимательства и государства сложился в Новгородской и Нижегородской областях, в Санкт-Петербурге.

В 2000-е гг. превалировали другие модели отношений власти и бизнеса в виде конгломератной формы организации деятельности и некой «рыночной демократии» [87].

результаты исследования моделей взаимодействия власти и бизнеса представлены на рисунке 2.1.3.

Так, в материалах Доклада по результатам анализа региональных моделей взаимодействия между деловыми и властными элитами в 15 регионах Российской Федерации выделяются пять основных моделей [201]: функциональная, партнерская, государственного патронажа, симбиотическая и конфликтная.

На практике эти модели могут иметь другие названия или в некоторой степени представляют их модификацию.

Фактически к модели государственного патронажа примыкают модель «патронажа», модель «подавления и принуждения».

В некоторых моделях может быть ослаблена или усилена социальная направленность (соответственно модель невмешательства власти и модель социального партнерства).

Следует признать, что в настоящее время в России в большинстве случаев взаимодействия реализуются модели, основанные на доминировании власти.

Подробное исследование моделей показало, что чрезмерное внедрение (прямое либо косвенное, с использованием инструментов, так называемого лоббизма) представителей бизнеса во властные структуры приводит к резкому снижению эффективности управления.

Модели отношений бизнеса и власти	
Название модели	Отличительные признаки
Функциональная модель	Определенное разграничение деятельности участников, подключение механизма партнерских отношений только при необходимости
Партнерская модель	Формируется стабильная модель партнерских отношений участников, ориентированная на перспективу
Конфликтная модель	Бизнес-пространство характеризуется острой борьбой за ресурсы с использованием политических рычагов, проведением практики преференций в отношении одних бизнес-групп и подавлением других
Плюралистическая модель	Модель характеризуется неограниченным количеством участников, которые находятся в состоянии свободной конкуренции
Корпоративистская модель	В основе лежит концепция государственного устройства, согласно которой отношения между трудом и капиталом регулируются государством
Симбиотическая модель	Модель построена на фактическом «сращивании» власти и бизнеса и представляет дальнейшее развитие предыдущей модели государственного патронажа
Модель патронажа	Модель допускает ряд преференций для властных структур, хотя и основана на общности интересов участников

Рисунок 2.1.3 – Модели взаимодействия бизнеса и власти
[140, с. 138-147]

Таким образом, в России должна быть решена проблема выбора оптимальной модели отношений власти и бизнеса на территории присутствия, исходя из следующих соображений:

- допустить формирование некой «корпоративной» модели, в которой прослеживаются черты управления обществом и экономикой с признаками монополизма;

- строить «демократическую» партнерскую модель, в которой гармонично должны быть соединены интересы, потребности и запросы властных и предпринимательских структур, объединенных общей целью – обеспечение конкурентоспособности российской экономики и высокого качества жизни населения.

Нам представляется, что наиболее приемлемой для России в современных условиях является именно партнерская модель, сформированная на демократических принципах. Остальные модели, на наш взгляд, малоперспективны. Особенности партнерской модели, которые способствуют ее практическому продвижению:

- заинтересованность власти в выстраивании эффективного взаимодействия с бизнес-средой;

- стремление к достижению баланса интересов участников;

- ориентация на территориально-пространственное развитие страны посредством создания условий для привлечения инвестиций;

- базирование на принципах равноправного взаимодействия участников партнерских отношений;

- логичное встраивание модели в стратегии и программы регионального развития.

Нам представляется, что роль государства в формировании российской партнерской модели может заключаться в следующем:

- формулирование идеологических основ развития ГЧП;

- создание специального органа на территории присутствия, наделенного функциями координации и контроля взаимодействия стратегических партнеров;

- инициирование совершенствования нормативно-правовой базы в сфере ГЧП в целях устранения несоответствий и нестыковок с федеральными актами;

- содействие созданию новых и развитию действующих институтов сопровождения ГЧП-проектов;

- разработка новых моделей и механизмов взаимодействия бизнеса и власти на основе вовлечения новых участников и трансформации системы отношений;

- развитие информационно-коммуникационного, документационного и методического сопровождения взаимодействия стратегических партнеров в

рамках ГЧП, обеспечение его открытости и публичности;

- обучение и переподготовка кадров в целях повышения их специализации в вопросах ГЧП.

Анализ практики применения государственно-частного партнерства в России показал, что число ГЧП-проектов федерального, регионального и муниципального уровней в целом по России растет. В 2014 г. реализуется 131 ГЧП-проект и 60 проектов, базирующихся на принципах, близких к ГЧП. При этом общая заявленная стоимость проектов превышает 1 трлн руб., а 90% инвестиций составляет частный капитал. В целях комплексной оценки российских регионов по уровню привлечения инвестиций Центр развития ГЧП второй год выпускает независимый рейтинг регионов, результаты которого свидетельствуют:

- Уровень развития ГЧП в регионах характеризуется значительной дифференциацией (от множества проектов до их отсутствия).

- Санкт-Петербург обладает самым весомым потенциалом для привлечения инвестиций в проекты ГЧП, общий объем привлеченных инвестиций – более 350 млрд руб.

- На втором месте находится Татарстан как территория уникального сочетания всех факторов инвестиционной привлекательности.

- К лидерам приближаются Новосибирская, Свердловская, Нижегородская и Воронежская области.

- Средний уровень развития ГЧП отмечен в 16 регионах, потенциал которых оценили в пределах 45–60% (Ленинградская область, Республика Башкортостан, Пермский край, Сахалинская область).

- Остальные регионы получили низкую или крайне низкую оценку экспертов по уровню использования проектов [204].

Таким образом, механизм государственно-частного партнерства в России не получил должного распространения по следующим причинам:

- отсутствие или несоответствие современным требованиям нормативно-правовой базы;

- малочисленность практики применения механизма ГЧП в муниципальных образованиях;

- несформированность компетенций человеческих ресурсов, готовых решать сложные задачи в данной сфере;

- недостаток специалистов, способных профессионально сопровождать крупные проекты;

- отсутствие на территориях механизмов накопления опыта и

передачи компетенций и др.

Выявленные проблемы можно решить, повышая квалификации работников, исследуя зарубежный опыт и тиражируя его на российские территории, а также развивая научно-методическую базу эффективной реализации ГЧП-проектов.

Для улучшения сложившегося положения необходимо расширять практику применения механизмов и инструментария развития ГЧП на территориях России. Так, в 2013–2014 гг. в Тверском регионе проходил ежегодный Международный инвестиционный форум, участниками которого являлись крупные предприниматели и представители малого и среднего бизнеса, зарубежные инвесторы, руководители и специалисты государственных органов власти различных субъектов Российской Федерации, представители общественных и финансово-кредитных организаций. Лабораторией исследования социально-экономических процессов Тверского государственного университета был проведен социологический опрос, который показал, что наиболее перспективными сферами жизнедеятельности на территории присутствия для реализации ГЧП-проектов являются: жилищно-коммунальное хозяйство, социальная сфера, транспортная инфраструктура, строительство, промышленность (рисунок 2.1.4).

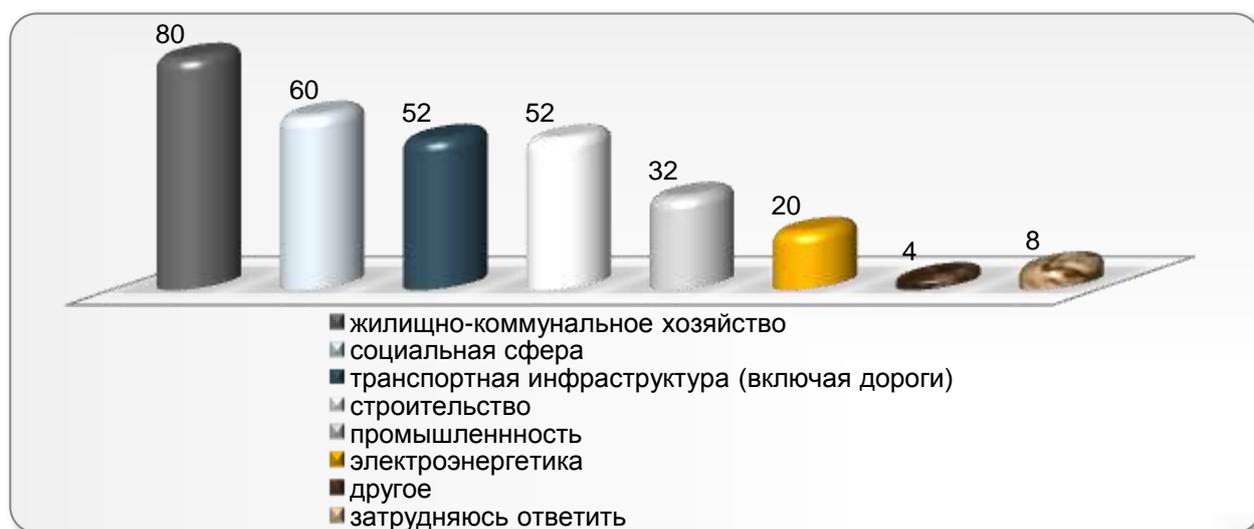


Рисунок 2.1.4 – Приоритетные сферы применения ГЧП на территории присутствия

Таким образом, в качестве общих инструменты федерального и регионального уровней развития ГЧП могут применяться: целевые программы развития отраслей; налоговое регулирование; софинансирование проектов в рамках ГЧП; государственный контроль; кредитное, экспортное и научно-техническое обеспечение. В тоже

время на территории присутствия могут использоваться следующие частные инструменты регулирования ГЧП: долевое участие; соглашения на выполнение социально важных проектов; соглашения о разделе продукции; обеспечение устойчивого развития и безопасности промышленного комплекса [164].

Для дальнейшего развития государственно-частного партнерства в России потребуются серьезные усилия всех участников партнерских отношений, направленные на развитие нормативно-правовой и институциональной базы, на повышение и укрепление доверия между всеми заинтересованными сторонами, на совершенствование применяемых моделей, механизмов, инструментов системного взаимодействия, в том числе и на основе обобщения положительной практики реализации ГЧП-проектов в различных сферах.

2.2 Оценка возможностей адаптации зарубежного опыта государственно-частного партнерства к российским условиям

Партнерские отношения бизнеса и власти в развитых странах всегда находились в поле зрения властей, общественности, населения, что позволило встроить такое партнерство в общие процессы совершенствования государственного управления, децентрализации власти в социально-экономической сфере. Точкой отсчета формирования партнерских отношений бизнеса и власти, как уже было отмечено, можно считать 1138–1254 гг., когда в период правления династии германских королей было разработано первое Положение о горной регалии, в котором были установлены условия осуществления горных разработок в форме концессионных соглашений. Эволюционные этапы развития государственно-частного партнерства в России и за рубежом подробно освещены в Приложении А.

Мировая практика применения ГЧП показывает, что концептуальные вопросы стратегического партнерства бизнеса и власти требуют исследования и осмысления, особенно с точки зрения возможности использования в России. Современные формы такого партнерства сложились с конца 80-х гг. прошлого столетия, когда институты ГЧП начали интенсивно развиваться. Список международных актов по регламентации в данной сфере включает:

– рекомендательные документы Европейского союза («Руководство по успешным государственно-частным партнерствам», «Зеленая книга о государственно-частных партнерствах и местном законодательстве о государственных контрактах и концессиях» и др.);

– рекомендательный документ Экономической комиссии ООН по Европе «Руководство о частно-государственном партнерстве для целей

развития инфраструктуры»;

– доклад «Правовые барьеры в неавтономном финансировании развития инфраструктуры в России», подготовленный для Европейского банка реконструкции и развития г-ном Л. Нуэлем в 2005 г. [233; 244; 245; 246; 247].

Мировая практика определяет ГЧП в качестве:

– системы отношений государство–бизнес, которая на контрактной основе используется в качестве инструмента социального развития;

– крупных проектов, реализуемых государственными органами и бизнесом или отдельно частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности.

В понятие «партнерство» также может быть включена система институциональных реформ государственного сектора экономики, а также государственных видов и сфер деятельности за счет приватизации.

Существует специфика сложившихся национальных экономик и законодательных практик в сфере бизнеса разных стран в понимании партнерской сути ГЧП и применении различных механизмов реализации этих отношений. Так, в США – чрезвычайно широкая трактовка; в странах Европейского союза – более узкое понимание (например, не включает приватизацию и традиционные госзакупки) [49, с. 55; 162].

В Великобритании отмечается большое разнообразие моделей (даже в секторах инфраструктуры, традиционно считающихся не подходящими для ГЧП, таких, как полиция, тюрьма, оборона, возможно привлечение частных компаний для оказания услуг). В Японии ГЧП стало заметным элементом национальной экономики (в 1999 г. был принят Закон об инициативе частного финансирования) [148, с. 102–103; 109, с. 114–115].

Не может быть механического заимствования американского, европейского, азиатского или иного опыта. При общих базовых принципах этот опыт достаточно специфичен и глубоко связан с культурой, менталитетом, традициями каждой конкретной страны.

Одна из актуальных задач – трансферт инноваций. Западные страны решают ее методом ГЧП, для чего они создают специальные структуры, осуществляющие организационное сопровождение проектов. Институты развития, включающие главные сферы экономики развитых государств – общеевропейские институты (ЕБРР), структуры, занимающиеся экспортным страхованием (COFACE, SACE), а также поддерживающие высокие технологии (венчурный фонд SITRA), представляют для России существенный интерес, так же как имеют опыт взаимодействия с ГЧП.

Как показывает зарубежная практика, большое значение отводится образованию нефинансовых институтов ГЧП, укрепляющих развитие инновационных систем: территориально-отраслевых образований, сетей взаимодействия, экономических зон, технопарков и др. И как результат – постоянный рост ГЧП-проектов и инновационной активности государственного и частного секторов. Следует выделить факторы, стимулирующие развитие государственно-частного партнерства, выявленные в зарубежной практике: стабильная государственная экономическая политика, государственная поддержка ГЧП, создание системы диверсификации рисков, устойчивая законодательная база и др.

Проекты ГЧП активно реализуются в странах, где предусмотрены меры всесторонней поддержки государственных органов и четкость всех процедур.

Основные тенденции развития государственно-частного партнерства в ведущих европейских государствах:

- существенная вовлеченность частного капитала в поддержку развития ведущих отраслей и инфраструктурных единиц;
- рост экономического потенциала партнерства путем налоговых и таможенных льгот;
- создание органов по управлению взаимодействием бизнеса и власти на территориях и др.

Результативность процесса при этом зависит от множества таких факторов:

- приватизация государственных предприятий;
- модернизация государственной инфраструктуры;
- снижение налогового бремени;
- рациональное использование потенциала бизнеса.

Следовательно, ГЧП становится одной из эффективных форм проектного финансирования, при котором для создания нового хозяйствующего субъекта привлекаются собственные средства инвестора, банковские кредиты и государственное софинансирование.

Такие страны, как Великобритания, Франция, Германия, США, традиционно широко используют преимущества построения партнерских отношений государства и бизнеса, последовательно переосмысливая стратегические аспекты этих отношений, вводя новые механизмы регулирования. Тем самым обеспечивается гармонизация интересов участников, совершенствуется законодательная база.

В Великобритании активно применяется модель «частной финансовой инициативы», при которой финансовые вложения возвращались инвестору через арендную плату, вносимую государством за эксплуатацию объекта. В дальнейшем появились новые подходы в

методах правительственной поддержки проектов ГЧП. Восполнение расходов частного инвестора происходило за счет доходов от эксплуатации или расходов бюджета. В Великобритании ежегодно заключаются до 80 новых соглашений о партнерстве, которые обеспечивают 17% экономии бюджета страны. Кроме стандартных позиций, таких, как уровень обязательств государственного и частного секторов, право собственности на активы, распределение рисков, продолжительность во времени, источники финансирования, в соглашении не прописаны другие нормы. Это приводит к сложностям в разработке новых проектов, так как требует формирования новых договоров с разными позициями.

В США партнерства возникли в инновационной сфере. Модели ГЧП используются в этой стране с целью достижения передовых позиций лидерства во всех областях науки. При этом инновационная стратегия базируется на совершенствовании механизмов государственно-частного партнерства – развивается сотрудничество правительства, бизнеса, университетов. В настоящее время государственно-частное партнерство представляет собой договорную форму соглашения государства и частной компании.

Следование стандартам инновационной стратегии на базе ГЧП в США привело к методике разделения территорий на группы:

- территории с высокотехнологичным производством (Калифорния, Массачусетс);
- территории с относительно стабильной промышленностью (Нью-Йорк, Северная Каролина, Пенсильвания);
- территории с бедными природными ресурсами (Флорида, Миннесота, Техас).

В ряде развивающихся стран, таких, как Филиппины, Малайзия, Вьетнам, Турция, испытывающих недостаток бюджетных средств для поддержания, модернизации и расширения производственных мощностей, применялась концессионная практика – как альтернатива приватизации. В них приняты специальные законы о заключении концессионных контрактов. Как известно, концессия – это система отношений между государством (концедентом) и частным юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав пользования государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые составляют исключительную монополию государства [2; 6].

Таким образом, в мировой практике частно-государственное партнерство осуществляется в трех основных формах: аутсорсинг, традиционное частно-государственное партнерство и приватизация.

Вместе с тем известно, что в ряде развитых европейских стран государственно-частное партнерство отличается привлечением частного сектора для реализации проектов социальной направленности.

В современном Китае система ГЧП имеет огромный экономический потенциал. Применяются механизмы партнерства, в которых задействованы такие организационно-проектные формы, как контракты и концессии. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что отдельные особенности законодательства КНР препятствуют функционированию ГЧП.

Китайская модель партнерства свидетельствует о том, что государственный аппарат является главным институтом, осуществляющим реформы в социальной сфере и в области бюджетного финансирования. Но роль власти должна меняться в сторону организационных функций, обеспечивающих принятие решений на высшем политическом уровне, а также в формировании эффективных моделей. Муниципалитеты берут на себя гарантии по кредитам, гарантируют выкупить услуги. Так, провинция Гуандун и некоторые города в провинциях Цзянсу и Сычуань передали объекты водоснабжения, очистки сточных вод и твердых бытовых отходов частному сектору.

Таким образом, основное различие между ГЧП-проектами и проектами, традиционными в своей основе, состоит в том, что ГЧП предлагают органам государственного управления и частному сектору в значительно большей мере разделять риски. Одновременно с этим неправильно структурированное ГЧП может подвергнуть государство более существенному риску, обусловленному долгосрочными договорными условиями при создании ГЧП. При распределении рисков каждая сторона должна стремиться к эффективному управлению этими рисками. При этом риски, которые связаны со строительством и эксплуатацией, как правило, должен нести частный сектор. А государство отвечает за риски, которые оно в состоянии контролировать, – политические риски и риски нормативно-правового регулирования.

Реализация проектов ГЧП в странах ЕС характеризуется значительным временным лагом. По частоте применения ГЧП в развитых зарубежных странах наблюдается такая статистика: в здравоохранении 184 проекта; в образовании 138 проектов; в строительстве автодорог 92 проекта.

Географически приоритеты наиболее активного использования ГЧП представлены следующим образом:

- в США лидирует автодорожная отрасль: 32 из 36 проектов;
- в Великобритании – здравоохранение: 123 из 352 проектов;

– в Германии – образование: 24 из 56 проектов.

Во многих развитых странах, таких, как Бельгия, Австралия, Израиль, Финляндия, Испания, Португалия, в лидерах по частоте использования ГЧП находится строительство автодорог (93 проекта), доля здравоохранения составляет 29 проектов, образования – 23 проекта.

Сегодня имеющийся опыт проектов ГЧП, по мнению исследователей из Австралии и Дании, пока явно недостаточен для объективной оценки проектов, благодаря которой можно выделить проекты с реалистичным и долгосрочным государственным подходом и проекты, которые вызваны сугубо эгоистичными и политизированными интересами сторон партнерства. Формирование способов «отсева» исследователи считают возможным только при повышении прозрачности, публичности проектов ГЧП и участия представителей со стороны населения [173].

Одним из катализаторов внедрения ГЧП является дефицит государственного бюджета. В 90-х гг. XX в. в Германии проявился износ послевоенной инфраструктуры, замена которой требовала существенных расходов. При этом развитие федеральных земель Восточной Германии существенно отставало от федеральных земель Западной Германии.

Отсутствие закона о ГЧП не помешало постепенному формированию полноценной альтернативы «классическим» схемам организации государственных закупок. Как известно, основными принципами бюджетного законодательства в ФРГ являются окупаемость и экономичность. Органы государственной и муниципальной власти обязаны выбирать только те модели реализации проектов, которые являются максимально эффективными – требуют минимального финансового участия государства и максимальной окупаемости. Эти требования бюджетного права способствуют внедрению модели ГЧП в экономику ФРГ. Согласно заявленной цели выделяются следующие элементы внедрения ГЧП:

- процедура реализации ГЧП-проектов, внедрение стандартов, единых для всей территории страны;
- разработка единых стандартов связи.

Как свидетельствует зарубежный опыт, в контексте осуществления инфраструктурных проектов органы государственной власти играют двуетединую роль:

- невозможность эффективного воплощения проекта «в одиночку» заставляет власти становиться «заказчиком» и проводить тендеры на привлечение частных инвесторов;
- одновременно органы государственной власти стремятся к

созданию благоприятного инвестиционного климата, способного обеспечить приток средств.

Таким образом, государство занимает позицию «регулятора» на рынке ГЧП. Государство выделяет существующие проблемы, мешающие применению ГЧП, и создаёт стандарты, способные упростить процедуру создания новых проектов.

Анализ зарубежного опыта ГЧП показал, что властные структуры определяют приоритетные отрасли реализации ГЧП-проектов. Проблема взаимоотношений бизнеса и власти не является чисто технической. Она – много шире, особенно, если принимать во внимание третью составляющую – общество, на котором отражается деятельность и власти, и бизнеса.

При оценке опыта ФРГ по внедрению ГЧП определяются четыре основных направления деятельности на уровне федерального центра и структур на местном уровне: проектный, консультационный, научно-методический, координационный. Они представлены в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 – Основные сегменты деятельности федерального центра и оперативных групп на земельном уровне в ФРГ

Вид сегмента	Характеристика сегмента
Проектный сегмент	Предусматривает подготовку и реализацию проектов ГЧП. По условиям, принятым в ФРГ, центры не могут реализовать конкретные проекты. Центры призваны только консультировать по данным проектам структуры государственной власти.
Консультационный сегмент	Главным для организаций, которые заняты различными формами поддержки механизмов развития ГЧП, остается консультационная деятельность.
Научно-методический сегмент	Научно-методический сегмент деятельности представляет собою способ анализа германского и мирового опыта в использовании преимуществ ГЧП-проектов. Итогом этой деятельности должны стать методики общенационального и отраслевого использования партнерства. С целью наиболее эффективного использования преимуществ ГЧП логично предусмотреть формирование структур, которые возьмут на себя функции «внешней экспертизы». Она должна основываться на национальном и международном опыте применения ГЧП и заниматься разработкой методических основ для использования ГЧП. Особое внимание должно быть уделено составлению моделей расчёта окупаемости проекта и разработке четких критериев, на основании которых может быть составлено технико-экономическое обоснование проекта. Кроме того, должны быть разработаны секторальные концепции применения ГЧП. Они охватывают весь цикл реализации проекта и существующие риски, а также модели их распределения.

Продолжение таблицы 2.2.1

Координационный сегмент	<p>Германский опыт убеждает в необходимости создания такой структуры, как Координационный сегмент. Его цель – объединение интересов участников ГЧП, в связи с чем важное значение приобретает информационно-координационный аспект.</p> <p>С середины 2000 гг. земельные оперативные группы переходят к практике регулярных круглых столов, конференций и семинаров. Таким образом создаются площадки для контактов и диалога между всеми уровнями власти и представителями частного бизнеса, привлечения муниципалитетов к взаимодействию с земельной оперативной группой и привлечения к совместной работе экспертов в области земельных отношений.</p>
-------------------------	---

Кроме того, конкуренция между хозяйствующими субъектами именно за счет отношений к власти часто переносится из экономической в политическую плоскость.

Результаты сравнительного исследования национальных моделей управления государственно-частным партнерством в зарубежных странах представлены в приложении Б.

В ходе исследования установлено, что основными формами государственно-частного партнерства, наиболее часто встречающимися в зарубежной практике (Великобритания, США, Франция), являются:

- участие предпринимательского сообщества в обсуждении социально-экономических проблем развития государств;
- сотрудничество государства, объединений предпринимателей и профсоюзов трудящихся на базе принципа социальной ответственности бизнеса и социального партнерства;
- поиск решений общественных задач, развитие науки и образования, поддержка инноваций;
- разработка эффективных инструментов управления объектами инфраструктуры экономических систем;
- развитие нормативно-правовой базы;
- формирование организационно-экономических основ цивилизованной иммиграционной политики государств;
- создание законодательных и организационно-экономических основ привлечения инвестиций в экономику страны [38].

На основе анализа и обобщения зарубежного опыта (страны ЕС, Австралия, Армения, Греция, Голландия, Израиль, Казахстан, Канада, Китай, Корея, США, Финляндия, Франция, Швеция, Япония и др.) и российской практики систематизированы особенности использования ГЧП и представлены базовые элементы использования механизма ГЧП (рисунок 2.2.1).



Рисунок 2.2.1 – Базовые элементы механизма государственного-частного партнерства

Неразвитость и ограниченность применяемых в нашей стране механизмов и инструментария формирования эффективных партнерских отношений бизнеса и власти диктуют необходимость постановки и решения задач по исследованию, обобщению и систематизации мирового опыта такого партнерства.

В зарубежной практике по уровню применения механизма ГЧП страны мирового сообщества можно условно разделить на три группы:

- «продвинутые страны» (Великобритания, Франция, Германия, Ирландия, Италия, США, Канада, Япония, Сингапур), в которых в течение длительного времени во всех отраслях экономики используется ГЧП;

- «промежуточные страны» (Испания, Португалия), в которых с недавнего времени реализуются проекты на основе ГЧП лишь в отдельных отраслях экономики;

- «группа опоздавших стран» (Люксембург, Швеция, Норвегия), в которых отсутствует или только начинается внедрение ГЧП [238].

Как видно, ни в одну из групп не включена Россия. Эксперты считают, что наша страна и другие страны бывшего социалистического лагеря должны быть выделены в четвертую группу по таким признакам:

- неоднозначность результатов применения ГЧП;
- наличие широкого спектра проблем, которые препятствуют эффективному внедрению ГЧП в экономику стран;
- преобладание инфраструктурных проектов на основе ГЧП и др. [34].

Особую важность для обеспечения устойчивого социально-экономического развития российских территорий могут иметь следующие аспекты государственно-частного партнерства, выявленные в ходе анализа зарубежного опыта:

- Разработка и реализация крупномасштабных и ресурсоемких проектов, что в условиях ограниченности ресурсов создает реальные предпосылки для дальнейшего развития партнерских отношений бизнеса и власти.

- Основная доля инновационных проектов в США с середины 90-х гг. осуществляется на базе взаимодействия бизнеса и власти при развитии государственно-частного партнерства [177].

- Правовая фиксация соглашений на осуществление совместной деятельности представителей малого и среднего бизнеса с государственными структурами.

- Постоянное совершенствование нормативно-правовой базы, создающей условия для стимулирования внедрения инноваций в практическую деятельность.

- Создание организационных структур по координированию реализации проектов ГЧП в научно-технической и инновационной сферах.

- Активизация процессов по формированию научно-исследовательских структур, действующих на условиях ГЧП.

- Совместное финансирование государством и предпринимательскими структурами научно-промышленных территориальных технопарков и технополисов. Так, государством на их содержание выделяются в Великобритании 62% средств, в Нидерландах – 70%, во Франции – 74%, в Германии – 78%, а в Бельгии – почти 100% [62, с. 112–137].

- Наличие преференций для участников проектных соглашений на основе ГЧП, что по сравнению с другими проектами снижает уровень критичности для участников по причинам относительной стабильности активов проектов ГЧП, их направленности на экономический рост, большей правовой защищенности.

- Целесообразность проведения типологии регионов РФ на основе интегрированных показателей экономического роста по аналогии с США, где формирование инновационной экономики со временем структурировало штаты по степени развития ГЧП:

- штаты с высоким уровнем развития технологий,
- старопромышленные штаты,
- штаты с истощающимися природными ресурсами [177].

Кроме того, на основе исследования экспертных заключений одной

из крупнейших консалтинговых компаний мира «Deloitte» В. Варнавский выделяет родовые признаки ГЧП, наличие которых обязательно в каждом реализуемом проекте и дает возможность определять особые признаки взаимодействия бизнеса и власти:

- объектом ГЧП выступают государственная и муниципальная собственность, а также услуги, оказываемые государством, муниципальными органами власти и бюджетными организациями;
- партнерство оформляется специальными документами (соглашением, контрактом) между его сторонами;
- обязательным условием успешной реализации ГЧП являются соинвестирование проектов государством и частными компаниями и разделение рисков между всеми участниками;
- проекты ГЧП действуют в течение закрепленного договором срока;
- по окончании проекта объект передается государству или договорные условия партнерства пролонгируются [102, с. 41–50].

Недостаток бюджетных средств Российской Федерации, понимание необходимости территориально-пространственного развития страны, замедление инвестиционных процессов в субъектах Российской Федерации требуют поиска альтернативных технологий, инструментов, механизмов активизации социально-экономических и инвестиционно-инновационных процессов.

Проведенное исследование показало, что найти альтернативу эффективному сотрудничеству бизнеса и власти трудно. Выбор и наложение видов и форм ГЧП, характерных для стран мирового сообщества, на условия российской действительности должны осуществляться с соблюдением ряда ограничений:

- реализованные проекты и программы должны иметь положительный конечный результат;
- исключение слияния функций государственных и предпринимательских структур;
- предотвращение формирования коррупционных схем взаимодействия;
- обеспечение развития цивилизованной конкурентной среды;
- применение таких информационно-коммуникативных инструментов и средств представления процессов и результатов взаимодействия бизнеса и власти, которые гарантируют их прозрачность, объективность, целенаправленность;
- соблюдение морально-этических норм, принятых в российском обществе и др. [143, с. 50–58].

Для успешной реализации в России государственно-частного

партнерства требуется разработка системных мер в данной области с учетом положительного зарубежного опыта и российских особенностей протекания экономических процессов, выделенных проблемных зон, процессов жизнедеятельности и вектора развития государственно-общественных институтов.

2.3 Социальное партнерство как современный институт взаимодействия властных и предпринимательских структур

Социально ответственная деятельность бизнеса на территории присутствия, как показало исследование, может формироваться в условиях реального партнерства бизнеса и власти на основе выстраивания цивилизованного конструктивного диалога. При этом социальное партнерство участников, складывающееся на основе сопоставления и достижения взаимных выгод участников, строится на системе общих целей, обеспечивающих устойчивое развитие территории присутствия:

- решение значимых для территории проблем социальной направленности,
- обеспечение экономической и экологической безопасности,
- повышение качества жизни населения и др.

Уже в 70-х гг. прошлого столетия в мировом сообществе стали доминировать идеи глобального и регионального развития, формулируемые с учетом социальных приоритетов. Как показал анализ зарубежного опыта, в странах мирового сообщества много внимания уделяется такой форме взаимодействия власти и бизнеса, как сотрудничество на базе принципа социальной ответственности бизнеса и организации социального партнерства.

В течение последних лет в российском бизнес-сообществе шла интенсивная дискуссия о целях, способах и методах развития социальной ответственности бизнеса, которая наиболее широко представлена понятием «корпоративная социальная ответственность» (КСО). В целях дифференциации трактовок в данной области проведено исследование соотношений ряда понятий, которые коррелируют или дополняют друг друга (таблица 2.3.1). В самом общем плане социальная ответственность понимается, как готовность организации дать четкий анализ своих действий и их результатов с целью устойчивого развития общества. Социальная ответственность бизнеса – некая принятая бизнесом философская парадигма отношений с обществом, среди которых важнейшим является запрет на действия, могущие негативно повлиять на социальное равновесие, достигнутый уровень доходов и качества жизни работников и членов их семей.

Таблица 2.3.1 – Сравнительная характеристика понятий: социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность, корпоративное управление [54; 55; 57; 94; 135; 139; 140; 145; 146; 154]

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
<p>Способность бизнеса оценить последствия своей деятельности для устойчивого социального развития общества</p>	<p>Обязательство бизнеса осуществлять добровольный вклад в развитие общества, включая социальную, экономическую и экологическую сферы, принятое компанией сверх того, что требует закон и экономическая ситуация</p>	<p>Корпоративное управление, объединяя научное и практическое знание, представляет систему взаимоотношений участников процессов, структур и механизмов управления корпоративными организациями и их взаимодействием с внешней средой</p>
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ		
<ul style="list-style-type: none"> • Обязательство фирмы преследовать долгосрочные общественно полезные цели; • максимальное использование преимуществ компании и сведение к минимуму недостатков; • концепция, согласно которой бизнес берет на себя дополнительные обязательства перед обществом; • философия или образ отношений между предпринимательскими кругами и обществом; • комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами; • способность организации или предприятия оценить последствия своей деятельности для устойчивого социального развития общества. 	<ul style="list-style-type: none"> • Обязательство бизнеса осуществлять добровольный вклад в развитие общества; • системный подход к корпоративному управлению; • концепция, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении жизни общества; • попытка разрешить социальные проблемы, вызванные полностью или частично действиями корпорации; • специфические обязательства компании и проистекающие из них действия коммерческих организаций в отношении своих нуждающихся общностей; • влияние бизнеса на общество; • политика и концепция стратегического развития компаний; • совокупность обязательств, нацеленных на реализацию значимых внутренних и внешних социальных программ, результаты которых содействуют развитию компании. 	<ul style="list-style-type: none"> • Область научного и практического знания, вид управления; • прогрессивный вид управленческой деятельности; • обеспечение корпоративных интересов выражается в корпоративном контроле; • баланс между экономическими и социальными целями, между индивидуальными и общественными интересами; • вид хозяйственного управления по выполнению основных функций; • совокупность механизмов, с помощью которых реализуются права акционеров; • система взаимодействия между заинтересованными группами; • механизмы для поддержания баланса между правами акционеров и потребностями директоров; • структурные, финансовые, производственно-хозяйственные и правовые элементы; • процесс осуществления власти и принятия управленческих решений; • организационная модель, регулирующая взаимоотношения между менеджерами и акционерами; • система, с помощью которой осуществляются управление и контроль за деятельностью организации; • внутреннее средство обеспечения деятельности корпорации и контроля и др.

Большинством авторов, касающихся этой темы, социальная ответственность понимается, как добровольная обязанность руководства предприятия ставить и достигать социально значимые цели, не прописанные в уставе или коллективном договоре. Одним из характерных признаков социально ответственного бизнеса принято считать готовность корпорации сверх обязательств по выпуску качественного продукта выполнять на добровольной основе социально значимые задачи.

В этом определении КСО ключевым понятием, безусловно, является добровольность принятия социальных обязательств, подразумевающая активную включенность компании в социально-экономическое развитие региона, в котором она действует, и страны в целом.

Формулировки принципов внутренних стандартов корпоративной ответственности и соответствующих им норм поведения стали неизменным атрибутом крупных предпринимательских структур.

Как составная часть общей политики, соответствующая концепция стратегического развития компаний, КСО распространяется на следующие направления:

- укрепление деловой репутации;
- проведение организационных мер при участии экспертов, представляющих высший эшелон управленцев, сотрудников и лидеров общественности;
- природоохранные мероприятия при использовании ресурсов;
- содействие в совершенствовании квалификации работников;
- охрана здоровья, безопасные условия труда;
- партнерский характер отношений с местными и государственными структурами для реализации совместных задач;
- социальная основа взаимоотношений с потребителями продукции и поставщиками сырья;
- информационное сопровождение преобразований [112, с. 112–122].

Тенденция к развитию и повышению роли КСО стала основой новаций в деловой среде. Сегодня большинство предприятий более привержены благотворительности. Это выражается в поддержке победителей социально важных конкурсов. Этим принципам разделяют члены Ассоциации менеджеров России и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, других структур и профессиональных объединений.

В формате настоящего исследования понятие «социальная ответственность» представляет интерес с точки зрения использования в системе партнерских отношений бизнеса и власти. Актуальность данной

тематики определяется следующими причинами:

- Политика глобализации имеет отдаленный политический, экологический и культурный резонансы. Темпы роста взаимозависимости большинства стран, их экономик объективно принуждают к унификации конкурентных правил, признавая за стандарт наиболее перспективные. Вместе с тем глобализация, преобразуя социально-экономический уклад территорий, сообщает компаниям элементы новых подходов в их контактах с местными сообществами. Следовательно, на социальную ответственность участников любого партнерского взаимодействия она влияет в разных аспектах – экономическом, культурном, экологическом, правовом.

- Развитие и распространение демократии. С 1985 г. по 2000 г. доля населения мира в странах, имевших статус «самых демократических», увеличилась на 20%. По утверждению Э. Даунса, выборы формируют рынок политических лидеров, когда политики играют роль предпринимателей, целью которых является власть. В образе потребителей, предпочитающих партию, способную отражать их интересы и настроения, выступают избиратели. Это, по его мнению, предшествует вхождению в процесс освоения принципов устойчивого развития территорий и государств в целом [55].

- Расширение законодательства и регулирования предпринимательской и партнерской деятельности справедливо считать условием к созданию основ социального мира. Этому могут способствовать меры по регулированию системы социальной ответственности на основе законодательства и нормативно-правовых актов международного масштаба, что потребует вложений, следствием которых может стать дополнительная нагрузка на экономику. Практика регулирования законодательства, как правило, реализуется через модификацию и уточнение отдельных положений работающих законов, касающихся сфер экономических отношений, социальных и экологических аспектов.

- Совершенствование общемировых и местных общественных организаций. Среди организаций стейкхолдеров, определяющих развитие принципов социально зрелого сотрудничества, существуют различные по направлениям деятельности организации и движения правозащитного и природоохранного характера. Как заявляют эксперты ООН, число НКО, которые проводят консультационную работу в бизнес-среде по социальным и экологическим вопросам, увеличилось в сотни раз.

- Влияние электронных и печатных СМИ. Интернет-пространство и сфера печатных СМИ в оценке социальной

ответственности становятся одновременно «инициатором», «пропагандистом» и «судьей». В развивающихся странах внимание СМИ к социальной ответственности бизнеса существенно ниже, но оно возрастает вместе с расширением бизнес-пространства, при этом веб-сайты государственных органов власти, экономических агентов, некоммерческих организаций становятся для внешних стейкхолдеров главным и максимальным источником информации, в том числе и по проблемам социальной ответственности.

- Укрепление позиций среднего класса. Современное общество характеризуется особой шкалой приоритетных ценностей в сравнении с более ранними формациями. Постиндустриальное общество отличается особым стремлением к сохранению природы и обеспечению экологичной среды.

При всем различии подходов основоположники понятия социальной ответственности преимущественно рассматривали ее как производную от моральной ответственности.

В фокусе дискуссии в 50–70-х гг. XX в. находились философские умозаключения, познавательная ценность которых если не отрицалась полностью, то не рассматривалась исследователями как подлинно научная. В 70–80-х гг. фокус дискуссии сместился с вопросов философского характера к более традиционной управленческой проблематике.

В середине 80-х гг. своеобразная диалектика «нормативного» и «позитивного» подходов привела к попыткам создания комплексной модели социальной ответственности, включающей ранее выработанные концепции в качестве элементов, предпринятые Э. Эпштайном, В. Фредериком, Д. Вуд. Основные вехи на пути развития теоретической концепции социальной ответственности определяют работы таких авторов, как Г. Боуэн, К. Девис, Р. Бломстром, Дж. МакГуир, С. Сети, А. Керолл. Относительно КСО сформировались ее различные интерпретации (рисунок 2.3.1) [54; 55; 69].

При этом выделяются следующие основные компоненты концепции КСО:

- повышение социальной стабильности в регионе присутствия,
- социальное поведение,
- социальная деятельность,
- корпоративная социальная ответственность.

Социальное поведение является основой социальной деятельности компании, социальную ответственность логично считать ее обязательством реализовывать на долгосрочной основе социально значимые цели.



Рисунок 2.3.1 – Характеристика научных подходов к формированию корпоративной социальной ответственности

Кроме того, социальная ответственность напрямую связана с понятием морально-этического свойства хозяйствующий субъект и должна делать то, что полезно обществу, направлено на его совершенство, а не на то, что способно привести к его ухудшению. Нам представляется, что смена парадигмы общественного развития, сложность и масштабность возникающих проблем приводят к возникновению принципиально новой концепции социальной ответственности участников партнерских отношений, базирующейся на принципах экономичности, социальной справедливости и безопасности.

Наиболее часто предлагается выделить три основных компонента направления ее развития: социальные обязательства, социальное реагирование и собственно социальная ответственность (рисунок 2.3.2).

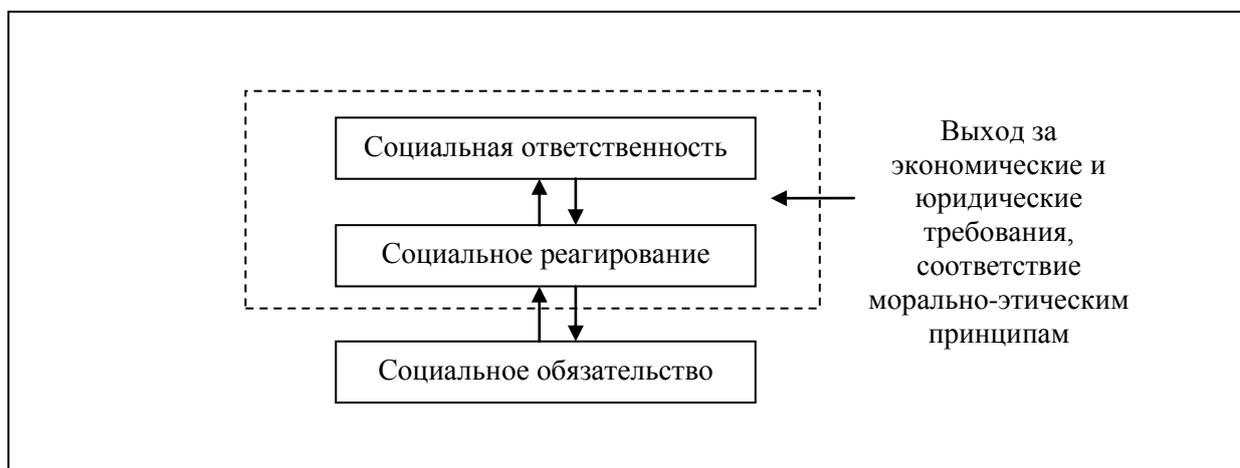


Рисунок 2.3.2 – Взаимосвязи структурных элементов корпоративной социальной ответственности [31; 32; 80]

И. Ю. Беляева и М. А. Эскиндаров дают следующее определение: КСО – это «обязательство бизнеса осуществлять добровольный вклад в развитие общества, включая социальную, экономическую и экологическую сферы, приняты компанией сверх того, что требуют закон и экономическая ситуация» [54].

Социальное обязательство служит основанием для социально-ориентированной деятельности и предполагает достижение социальных целей только в той мере, в какой они способствуют достижению ее экономических целей.

Социальное реагирование – это способность экономических агентов адаптироваться к изменяющимся общественным условиям, руководствуясь социальными нормами, значение которых определяется тем, что они служат удобными и полезными ориентирами в процессе принятия управленческих решений.

Социальная ответственность предполагает обязательство преследовать долгосрочные общественно-полезные цели, принятые сверх требуемого уровня законодательством и экономическими условиями. Понятие социальной ответственности напрямую связано с морально-этической стороной.

Сравнительный анализ концепций социальной ответственности и социального реагирования приведен в таблице 2.3.2.

Некоторые авторы выделяют два основных подхода к пониманию корпоративной социальной ответственности [55; 69].

Упрощенный подход предусматривает: работу по обращениям, ответ на просьбы властей и требования профсоюзов, социальные проекты по развитию персонала, благотворительность и др.

При комплексном подходе, который стал преобладать в последнее десятилетие, речь идет о формировании стратегической модели

достижения поставленных целей на основе комплексной увязки бизнеса, социальной политики и экологических вопросов через разработку корпоративной стратегии и ее последующую декомпозицию до уровня проектов, программ и мероприятий.

Таблица 2.3.2 – Сравнительная характеристика социальной ответственности и социального реагирования

Критерии сравнения	Социальная ответственность	Социальное реагирование
Основная идея	Этическая	Прагматическая
Нацеленность на результат	Конечная цель	Средства достижения цели
Акцент	Обязательство	Реакция на изменения
Горизонт принятия решений	Долгосрочные общественно полезные цели	Средне- и краткосрочные перспективы

Попытка системного обобщения КСО предпринята в Национальном докладе по корпоративному управлению.

Новый подход к стратегической роли КСО позволяет определить ее как систему последовательных и разноплановых мероприятий различной направленности (экономических, экологических и социальных мероприятий, этических), реализуемых на основе постоянного взаимодействия всех стратегических партнеров.

Рассмотрение КСО с позиций системного подхода позволяет выделить ряд ее важнейших параметров: объект, субъект, принципы, уровни, инструменты, методы и институты КСО (рисунок 2.3.3).

Субъектами КСО являются компании различных организационно-правовых форм. Концепция КСО коренным образом меняет роль бизнеса в общественном развитии: он рассматривается теперь не столько в качестве основного катализатора экономического прогресса, сколько в качестве полноправного участника общественных отношений.

Проявляющаяся «многоликость» современного бизнеса приводит к возрастанию его ответственности за исполнение возложенных обязательств.

Объектом КСО выступает социальная среда организации и территории присутствия, включающая ее основных стейкхолдеров (заинтересованных сторон), к которым относятся работники организации, поставщики, основные правительственные организации, население территории присутствия, институты развития и инвесторы.

Совершенствование моделей партнерских отношений и институциональной среды расширяют объекты КСО, в частности, формируются особые экономические зоны, территории опережающего развития и др.

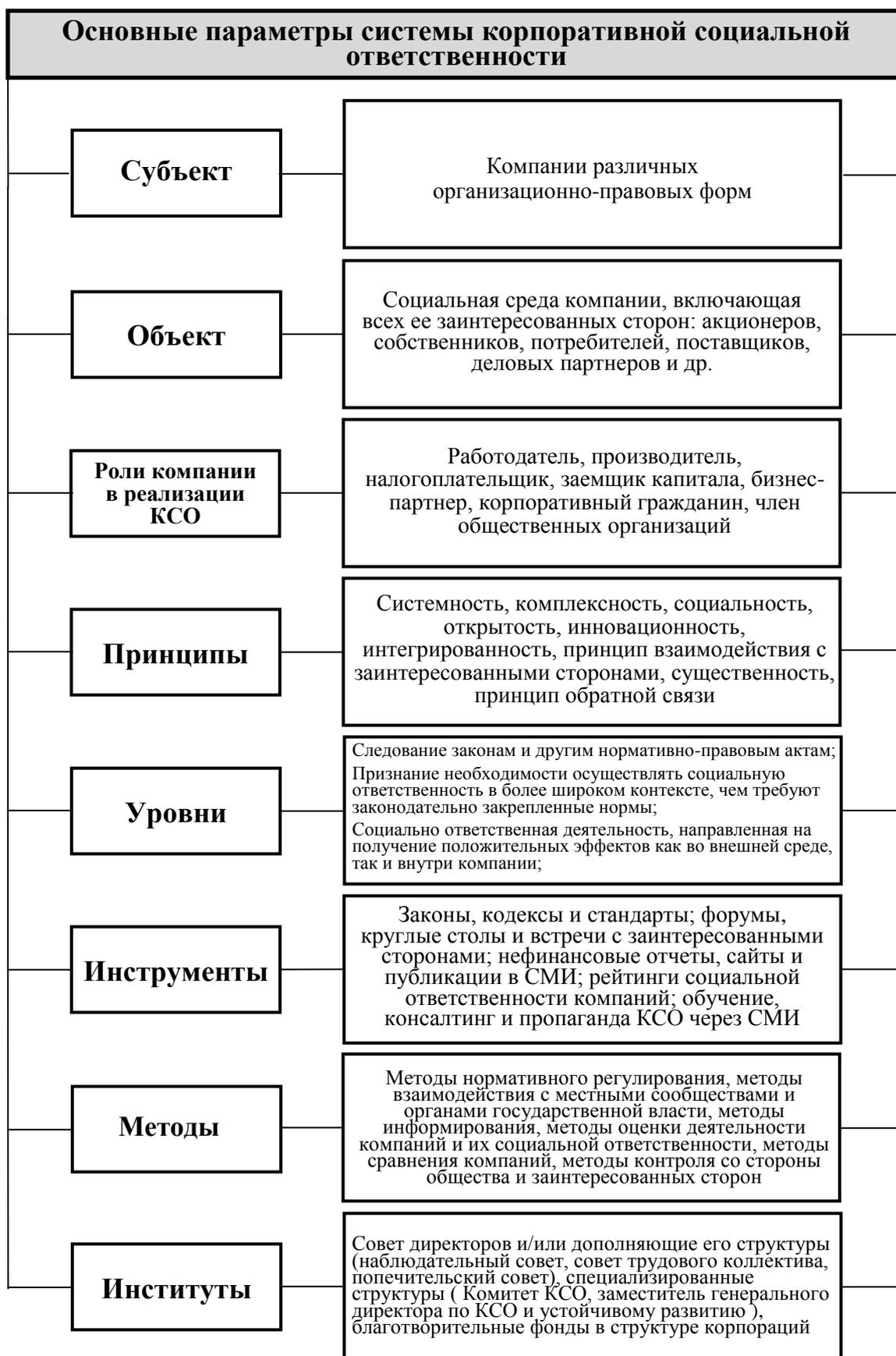


Рисунок 2.3.3 – Элементы системы корпоративной социальной ответственности

КСО как система опирается на свод принципов, определяющих ее структуру, методы и процессы:

- системность, обеспечивающая эффективность реализации КСО;
- комплексность, направленная на скоординированность деятельности по трем направлениям устойчивого развития: экономика, экология и социальная политика;
- социальность, нацеленная на удовлетворение потребностей общества в целом или его важнейших частей и групп;
- открытость всех действий экономических агентов в области КСО;
- подотчетность перед своими заинтересованными сторонами и обществом в целом, соответствие принятым на себя обязательствам и применяемым стандартам;
- инновационность мероприятий и технологий КСО;
- интегрированность в деятельность компании, территории присутствия;
- взаимодействие с заинтересованными сторонами на регулярной и открытой основе;
- существенность мероприятий и технологий КСО, имеющих реальное и конкретное значение для представителей всех заинтересованных сторон;
- реагирование на оценки, критические замечания и ожидания заинтересованных сторон по всем направлениям своей социальной ответственности.

Классификацию КСО возможно провести по следующим критериям: направленность, сферы и характер (рисунок 2.3.4).

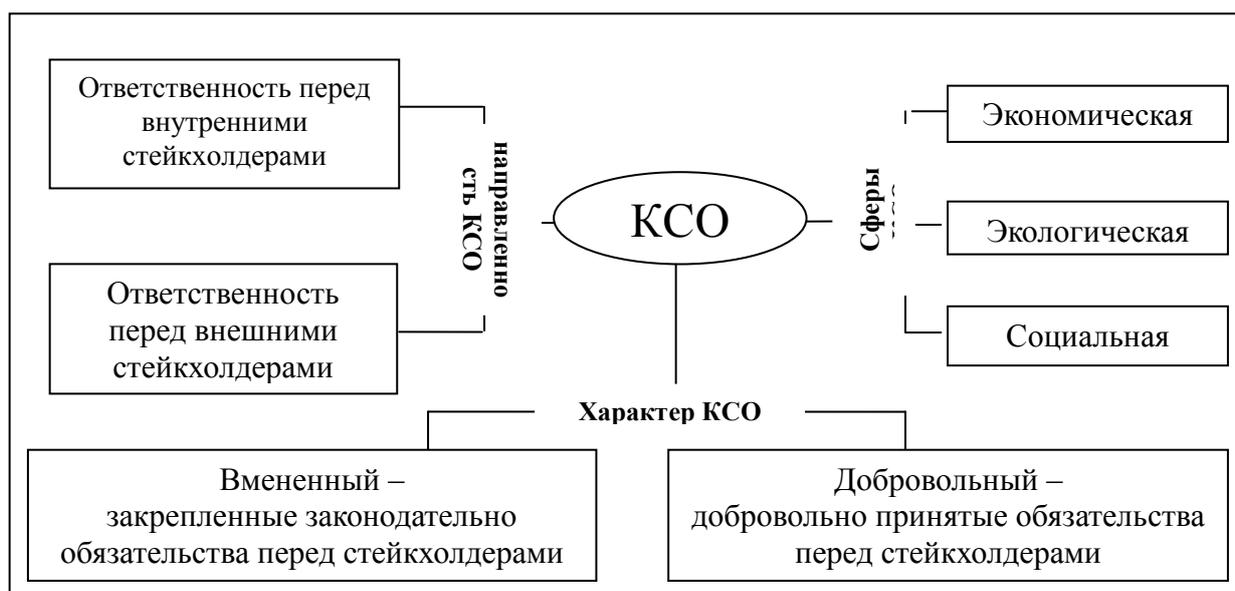


Рисунок 2.3.4 – Классификация корпоративной социальной ответственности [55; 69]

В структуре КСО можно выделить два основных контура:

- внутренний (реализация социальной активности на микроуровне внутри корпорации);
- внешний (осуществление политики КСО на макроуровне во взаимодействии с внешней средой).

Вмененный характер социальной ответственности также предполагает соблюдение официально закрепленных норм законодательства.

Дополнительные мероприятия в области социальной ответственности бизнеса не имеют каких-либо пределов, составляя предмет добровольной инициативы во взаимодействии с заинтересованными сторонами самой корпорации и обществом в целом.

К внутренней социальной ответственности относятся, прежде всего, обеспечение развития человеческого потенциала в рамках корпорации за счет системы профессиональной подготовки и постоянного повышения квалификации сотрудников, а также предоставления им комплекса социальных гарантий сверх установленного законодательством минимума. Кроме того, внутренняя социальная ответственность обеспечивается за счет соблюдения корпорациями правовых и этических норм ведения бизнеса, положений международных стандартов и кодексов корпоративного управления.

Среди направлений внешней социальной ответственности отмечают:

- предоставление потребителям качественных товаров по экономически обоснованным ценам, соблюдение требований и норм безопасности продукции, совершенствование системы обслуживания, в том числе информационного сервиса;

- реализацию программ по охране окружающей среды, поддержку нуждающихся и социально-уязвимых слоев населения – детей-сирот и инвалидов, пенсионеров, семей погибших, а также спонсорскую поддержку спортивных и образовательных учреждений, организаций культуры и искусства;

- взаимодействие с государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем и реализации целевых программ и проектов, направленных на социально-экономическое развитие региона.

Анализ имеющейся практики позволяет сформировать принципиальную базу социальной ответственности участников партнерских отношений:

- обеспечение социального равенства экономических агентов;
- содействие росту совокупных выгод участников;

- наличие возможности распределять финансовые и нефинансовые риски;
- формирование положительного имиджа участников партнерства перед инвесторами;
- обеспечение лояльности населения.

При определенных условиях КСО превращается в важный аргумент в пользу успешного развития и повышения деловой репутации предпринимательского сообщества.

Практическая деятельность передовых российских компаний, среди которых такие лидеры, как «Норильский никель», «ЕвроХим», «Аэрофлот», «НОВАТЭК», РЖД, «РОСБАНК», «ЛУКОЙЛ», «Северсталь» показывает, что КСО – это форма ведения бизнеса таким образом, чтобы соответствовать либо превышать этические, легальные, коммерческие и социальные ожидания от бизнеса всех заинтересованных сторон, включая собственников.

Особенностью российской практики реализации концепции КСО можно считать:

- наличие специфики взаимодействия государства и бизнеса;
- противоречия между ожиданиями социальных слоев и поведением представителей управленческих структур;
- бизнес рассматривается как часть социума и база для укрепления экономики;
- наличие пессимизма в отношении роли социально ответственного поведения на повышение репутации компании;
- отсутствие должной заинтересованности у федеральных и местных органов власти в развитии данного вопроса в России.

Таким образом, по нашему мнению, назрела необходимость изменения роли государства в распространении принципов социальной ответственности, инициировании социально ответственного поведения бизнеса. Недостаточное развитие институтов гражданского общества предполагает активизацию государства в отношении социального поведения предпринимателей.

Важна и актуальна постановка вопроса о национальных стандартах корпоративного управления и обязательной практике социальной отчетности, создаваемых как для бизнеса, так и для партнерского взаимодействия различной направленности.

Обобщение зарубежного опыта взаимодействия бизнеса и власти в социальном формате на основе анализа материалов, имеющих в открытом доступе, позволило сформировать следующие положения:

- Результативность решения социально значимых задач, которые стоят перед участниками партнерства, зависит от уровня применения

принципов: добровольность и взаимовыгодность.

- Объективным условием эффективного взаимодействия является сохранение при этом особой роли государства, обеспечивающего правопорядок, законность, финансовую стабильность.

- Вовлечение бизнес-сообщества в процессы, обеспечивающие и способствующие росту социально-экономических показателей развития территории присутствия, должно осуществляться посредством эффективных механизмов, максимально учитывающих интересы всех участников.

- Социальное партнерство бизнеса и власти на территории присутствия должно иметь современные организационно-институциональные формы, обеспечивающие возможность решения наиболее актуальных проблем (бедность, неравенство, техногенные проблемы и экологические катастрофы и др.).

- Несмотря на доминирующее положение властных структур, вектор развития социальной ответственности бизнеса и власти на территории присутствия должен формироваться с учетом запросов всех заинтересованных сторон.

В то же время российский опыт построения социального партнерства бизнеса и власти свидетельствует о необходимости поиска особых механизмов эффективного взаимодействия, обладающих явными признаками модернизации.

По материалам национального исследования «Бизнес и общественное развитие России» можно сделать вывод, что основным барьером на пути развития социальной ответственности бизнеса является отсутствие четкой государственной стратегии в стимулировании и оценке социального вклада предпринимательского класса в развитие территорий (таблица 2.3.3).

Таблица 2.3.3 – Оценка уровня делегирования социальных функций между бизнесом и властью [35]

Виды социальных функций	По мнению бизнеса, должен выполнять		По мнению власти, должен выполнять		По мнению экспертного сообщества, должен выполнять	
	бизнес	власть	бизнес	власть	бизнес	власть
Правоохранительная	1	99	10	90	8	92
Стабилизирующая	17	83	11	89	8	92
Мобилизующая	25	75	17	83	14	86
Организирующая	26	74	20	80	14	86
Направляющая	68	32	44	56	32	68
Инвестиционная	82	18	82	18	79	79
Развивающая	86	14	83	17	84	84
Модернизирующая	88	12	91	9	91	91
Инновационная	92	8	100	0	96	96

Анализ таблицы 2.3.3 свидетельствует, что относительно социального партнерства бизнеса и власти оба участника доминирующими считают следующие функции:

- для предпринимательских структур – инвестиционная, развивающая, модернизирующая, инновационная;
- для государственных структур – правоохранительная, стабилизирующая, мобилизующая, организующая.

Особое место занимает точка зрения экспертного сообщества – все оцениваемые функции выделены в качестве приоритетных для государственных структур.

Таким образом, прослеживается значительная дифференциация мнений по данному вопросу, что, по сути, отражает диалектическое противоречие или институциональный дуализм в формировании российской модели социального партнерства бизнеса и власти.

По-видимому, в России как государстве с федеративным устройством, имеющем исторически обусловленную качественную дифференциацию территориального социально-экономического, политического и культурного развития, нет и в принципе не может быть единой институциональной модели социальной ответственности экономических субъектов, а, следовательно, не может быть и единых механизмов государственного регулирования поведения и персонификации социальной ответственности бизнеса.

Наиболее перспективными в этой связи нам представляются смешанные модели регулирования, в основе которых должны лежать дифференцированные регионально-отраслевые критерии и параметры социальной ответственности экономических агентов [110, с. 39–45].

Но вовлечение бизнес-сообщества в развитие социальной сферы территорий присутствия должно осуществляться на основе реализации взаимных интересов всех участников в виде интегрированной модели социальной ответственности на условиях добровольности. В противном случае введение некоей «обязательности» участия может привести к снижению эффективности социальных программ.

ГЛАВА 3 ФОРМИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

3.1 Модернизация системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Анализ российского и зарубежного опыта выстраивания отношений между государственными и предпринимательскими структурами показал, что по сути система партнерских отношений бизнеса и власти не сформирована. Ее создание и развитие взаимодействия должны быть направлены прежде всего на преодоление имеющихся противоречий между участниками, а также на формирование новой модели отношений, базирующейся на эффективных механизмах, что в итоге будет способствовать гармоничному развитию территории присутствия.

На наш взгляд, «эффективные партнерские отношения бизнеса и власти» определяют характер и сущность такого взаимодействия участников партнерства, которое позволяет успешно решать сложные и актуальные задачи социально-экономического развития территорий страны посредством достижения нового синергетического эффекта, что особенно важно в условиях ограниченности экономических ресурсов, и на основе приращения выгод участников от совместной деятельности. Пути достижения более высокой эффективности партнерского взаимодействия бизнеса и власти относительно территориально-пространственного развития следующие:

1) модернизация системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;

2) формирование новой модели взаимодействия участников и включение в партнерство новых экономических агентов;

3) разработка общего и частного механизмов управления взаимодействием участников.

Нам представляется, что для решения проблемы выстраивания эффективных партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия в современных условиях в первую очередь необходимо изменить систему этих отношений по структуре, качеству и результатам в целях обеспечения ее перехода на новую ступень в развитии.

Учитывая сложные и противоречивые условия формирования современной научной экономической мысли, целесообразно провести идентификацию терминов, которые будут характеризовать процессы преобразования системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.

В данном контексте применим термин «трансформация системы»,

под которым понимаем процесс преобразования (перестройки, реформирования, изменения) системы и переход системы на новый качественный уровень развития. Однако более подробное изучение понятий, которые приведены как синонимы понятия «трансформация», свидетельствует, что каждое из них по своей сути требует коренного (революционного) преобразования системы.

Понятие «модернизация» с некоторых пор вошло в число самых популярных и общеупотребительных терминов. Требуется разъяснение, что следует подразумевать под модернизацией ввиду отсутствия однозначного толкования термина. Буквально слово «модернизация» согласно словарным дефинициям означает «изменение, усовершенствование, отвечающие современным требованиям» [79, с. 817], «достижение соответствия современным потребностям или нравам, освоение современных способов действия, современных представлений» [239, с. 562].

В таких предельно общих значениях данный термин применим для обозначения самых разнообразных явлений, поскольку изменениям можно и нужно подвергать всё – экономику, законодательство, технологии, мировоззрение, отношения, системы. Современное, реально существующее сегодня общество в целом и его компоненты перманентно модернизируются. «Однако такое предельно широкое толкование модернизации не продуктивно в аналитическом отношении, потому что, во-первых, оно не указывает на какой-то конкретный изменяющийся объект, во-вторых, не указывает на характер и масштабы модернизационных изменений, т.е. остается по сути беспредметным» [47, с. 110–111].

Помимо словарных, существуют сотни интерпретаций, предложенных различными учеными – философами, экономистами, социологами, с тех пор, как термин «модернизация» в начале 60-х гг. прошлого века вошел в широкий научный оборот. Интересно проследить, как со временем менялись эти определения, смещались углы зрения на то явление, которое исследователи пытались зафиксировать под данным термином. Одно из ранних определений предложено в 1965 г. Д. Лернером. Модернизация понимается, как «своего рода ментальный сдвиг, достижение особого состояния рассудка, которое характеризуется верой в прогресс, склонностью к экономическому росту, готовностью адаптироваться к изменениям» [235, с. 8].

То есть модернизация – понятие и психологическое, и социальное, и экономическое, и техническое. Ментальный сдвиг, происходящий под воздействием внутренних (появление веры в прогресс, т.е. в возможность достижения в качестве целей экономического роста) и

внешних факторов (это могут быть примеры более богатых обществ или положительный опыт внутри данного социума) заставляет общество вначале инстинктивно, затем сознательно вырабатывать условия для реализации целей модернизации.

Дж. Терборн, пытаясь уловить сущность процесса, считает, что модернизация «может быть понята как эпоха, повернутая в будущее, которое представляется как нечто отличное и лучшее по сравнению с современностью и прошлым. Контраст между прошлым и будущим управляет «семантикой времени» modernity, создает его «бинарный код» [240, с. 4–5].

Некоторые авторы, стремясь конкретизировать понятие, формулируют его как «социально-экономическо-технологическую революцию, которая радикально меняет всю жизнь общества», а также как «включение незападных, неевропейских цивилизаций в сферу влияния западноевропейской цивилизации», как «результат эволюции западноевропейской цивилизации» в Новое время [56, с. 9–10].

Исходным для таких формулировок является представление о наличии объективно передовых обществ (государств) – экономически более развитых, с более высокими стандартами качества жизни, большей вовлеченностью населения в процессы управления и т.д. и обществ (государств) объективно отсталых. Считается, что отсталые не могут не стремиться догнать передовых, заимствовать их достижения и поэтому не могут сознательно и полностью отказаться от экономической модернизации. Тем самым, по мнению сторонников такого толкования, подразумевается единство исторического процесса и единство человечества, которое, творя собственную историю, развивается разнообразно и неравномерно. И модернизация – обязательное условие исторического существования любого социума, любого государственного образования в новое и новейшее время.

Такое понимание модернизации формировалось под влиянием идей мыслителей прошлых эпох – начиная с классиков экономической науки и социологии XIX столетия, включая К. Маркса и Ф. Энгельса, и до Ф. Броделя, создавшего в прошлом веке фундаментальные исследования экономической истории капитализма [64]. Подавляющее большинство авторов, пишущих о модернизации, отождествляют первые проявления модернизационного процесса с западноевропейской промышленной революцией и вычленением экономической системы из единства традиционных отношений, с буржуазным Просвещением, идейно обосновавшим начавшуюся модернизацию, и рождением индустриального капитализма. Первый эшелон модернизации составили Англия и Голландия, где быстрее всего (еще в XVII–XVIII вв.) сложились нормы рыночных экономических отношений, за ними

последовали Франция, Германия и с некоторым опозданием другие страны континентальной Европы, а также США и переселенческие колонии типа Австралии и Канады. Все они были связаны определенным историко-культурным единством (христианские вера и этика; юридические системы, наследовавшие римское право; признание культурного наследия античности в качестве классических образцов и т.д.), что в результате привело к созреванию сходного, близкого по основам общественного типа [67].

Это единство породило идеологию европоцентризма, обосновавшую создание колониальных империй, а затем – расовые и националистические теории, «оправдывавшие» применение в огромных масштабах насилия, войн, захватов территорий или коренных социальных переворотов для удержания мирового лидерства европейской цивилизации в целом, отдельных («избранных», «арийских») наций или исторически привилегированной части общества («пролетариата»).

В связи с этим следует отметить, что известный афоризм К. Маркса о том, что более развитые страны демонстрируют менее развитым их будущее, также вполне укладывается в парадигму европоцентризма. Нам представляется, что ошибочно сводить истинные цели модернизации только к умножению материальных благ, к торжеству общества потребления. Такая позиция игнорирует сущностный момент модернизации, который заключается в обязательном повышении результативности деятельности работника, в переходе на более высокий уровень квалификации труда, воспроизводства. Модернизация по распространенному в настоящее время представлению должна являться самоценностью, поскольку она открывает пути саморазвития личности, существующей не изолированно, а в качестве творческого, наделенного критической рефлексией субъекта социокультурной динамики общества. Не случайно некоторые современные исследователи настаивают, что под модернизацией следует понимать тип развития, связанный со сменой и поиском каким-либо обществом собственной идентичности [53, с. 3].

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что с позиций диалектического подхода модернизация является:

– инструментом радикальных преобразований в системе государственного управления, в общественном устройстве, в экономике, социальной сфере и др.;

– способом перехода от одной формы цивилизационного устройства к другой и ухода от статичности в развитии к некой динамической модели развития, базирующейся на принципах эффективности.

Базовая платформа модернизации в любой области – осознание невозможности дальнейшего успешного развития системы (экономической, политической, социальной и др.), неприятие сложившегося положения, стремление и готовность к коренным преобразованиям.

Таким образом, модернизация может рассматриваться:

1) как способ достижения чего-то более современного, сложного, высокоразвитого по сравнению с существующим положением, которое не устраивает членов общества;

2) разновидность преобразований как системы в целом, так и ее элементов, уровней взаимодействия между ними, ориентированных на поступательный рост;

3) процесс изменения институтов внешней среды экономической, политической, социальной, технической и других систем в целях их адаптации к изменениям самих систем и их содержания;

4) ментальный сдвиг в общественном сознании, основанный на вере в достижение более высокого результата благодаря коренным преобразованиям в различных областях жизнедеятельности.

Для уяснения и конкретизации термина «модернизация» применительно к современным условиям России важно принять в качестве базового понимание модернизации как объективно необходимого и безальтернативного общенационального, социально-экономического, пользуясь современной терминологией, государственно-частного проекта.

Сохраняющаяся многозначность термина «модернизация» обеспечивает определенную легитимность его произвольного толкования в соответствии с распространившимся в научном обиходе принципом полипарадигмальности. Выходя из рамок чистого спекулятивного мышления к попыткам использовать данное понятие в проекции на социальную и экономическую практику, мы наталкиваемся на терминологический и понятийный хаос, который ограничивает познавательную и социально-практическую продуктивность социально-экономической и управленческой науки. Поэтому чрезвычайно актуальна для современной России, одновременно разрабатывающей свой новый модернизационный проект и предпринимающей уже конкретные шаги к его реализации, задача дальнейшей категориально-понятийной рационализации феноменов масштабных социальных изменений. Тем более, что в современных исследованиях указывается, что модернизация – это «процесс ... изменений, характеризующийся быстрыми качественными преобразованиями в соответствии с имеющимся планом (моделью) развития страны, производства, отношений» [73, с. 340].

Этот процесс в обязательном порядке, часто даже радикально, преобразует институциональные основы действующей на момент начала модернизации модели, системы, ему свойственны динамичность и многофакторный характер.

Модернизации могут подвергаться любые системы. В обобщенном виде модернизация системы может рассматриваться как процесс ее совершенствования, в результате которого система приобретает новые качественные характеристики (параметры), что обеспечивает ей дальнейшее устойчивое развитие и переход на новый более высокий уровень.

Модернизация системы может осуществляться посредством применения различных методов, включая и методы привнесения в нее новых элементов, и методы проведения внутрисистемных преобразований, что позволяет качественно изменить эффективность функционирования системы. Теоретическая концепция модернизации базируется на следующих методологических принципах:

- 1) цикличное развитие (Н. Кондратьев, Г. Менш);
- 2) инноватика (Й. Шумпетер);
- 3) технологическая динамика и экономический рост (К. Фримен, С. Глазьев, С. Кузнец, Ю. Яковец);
- 4) эволюционный подход (В. Макаров, И. Пригожин, И. Стенгерс, В. Маевский) и др. [111, с. 8–17].

Как уже отмечалось, в рамках настоящего исследования под системой партнерских отношений бизнеса и власти понимается совокупность взаимодействующих и взаимодополняющих элементов (субъектов, объектов, форм, моделей, инструментов, механизмов), объединенных единой целью. В связи с этим под модернизацией системы партнерских отношений бизнеса и власти понимается включение в систему новых участников отношений, обновление и совершенствование форм системного взаимодействия, что позволит на основе приращения получаемого синергетического эффекта обеспечить решение насущных проблем социально-экономического развития территории присутствия и ее инновационного потенциала, а также повышение инвестиционной привлекательности.

Состав участников системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия после ее модернизации представлен в таблице 3.1.1.

Модернизация системы партнерских отношений бизнеса и власти является основой формирования новой модели таких партнерских отношений на территории присутствия, основанной на принципах равноправности, взаимовыгодности, коллегиальности, лояльности, эффективности и синергетизма.

Таблица 3.1.1 – Состав участников модернизированной системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Участники	Причина включения в систему	Ожидаемый результат от включения в систему
Бизнес	Один из системообразующих участников партнерства, который является основным держателем капитала.	Формирование и развитие форм, моделей и механизмов государственно-частного партнерства в целях обеспечения социально-экономического роста экономики территорий.
Власть	Один из системообразующих участников партнерства, которому принадлежит главная роль в осуществлении стратегических задач социально-экономического развития территории присутствия.	Обеспечение решения задач стратегического развития территорий страны, в том числе посредством формирования и развития форм, моделей и механизмов государственно-частного партнерства.
Научно-образовательный сектор	Базовый участник партнерства, аккумулирующий образовательный, научный, интеллектуальный ресурсы, имеющий условия для их дальнейшего развития.	Повышение эффективности партнерского взаимодействия и управления развитием партнерских отношений на территориях страны на основе использования научно-образовательного потенциала.
Общественный некоммерческий сектор	Является носителем потребностей и запросов населения, так как общественный сектор формируется на основе добровольного волеизъявления и объединения граждан (населения территории присутствия).	Возможное использование сберегательного потенциала населения в качестве инвестиционных вложений в развитие территории присутствия. Повышение лояльности населения к предпринимательскому классу, государственным структурам и к процессам взаимодействия партнеров.

Пути модернизации не бывают простыми и легкими. В России все прежние попытки модернизировать общество, экономику и другие сферы, предпринимавшиеся только силами государства, не привели к цели. Модернизационные попытки в России раз за разом подводило стремление получить для своей страны конечные продукты других цивилизаций, минуя постепенные процессы роста и внутреннего понимания значения институтов западной модели [52].

К сожалению, такое стремление сохраняется в значительной части общества и в настоящее время, отсюда – явный раскол в отношении к

сути необходимой стране модернизации, в том числе – в научном и деловом сообществе.

Одна его часть убеждена, что, например, модернизационные процессы 90-х гг. прошлого столетия привели к развалу как сложившейся системы хозяйствования в целом, так и отдельных хозяйствующих субъектов в частности.

Другая часть рассматривает проведенные реформы как единственно возможные и даже спасительные для экономики меры, предпочитая не давать прямых оценок российского способа перехода к рыночной экономике и социально-экономических последствий приватизации.

Определяющими признаками модернизации системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия являются:

1) включение в систему новых участников отношений: наука, образование, некоммерческий общественный сектор;

2) обновление и совершенствование форм системного взаимодействия участников в рамках формирования новой квадродемодеи;

3) приращение получаемого синергетического эффекта за счет благоприятного сочетания и эффективного использования ресурсов, совершенствования взаимодействия, развития параметров системы;

4) формирование общего и частного механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;

5) обеспечение максимальных выгод участников партнерства с учетом их взаимовыгодности;

6) повышение эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур на территории присутствия;

7) достижение поставленных стратегических целей развития территории присутствия и др.

Все прежние попытки модернизации в России проводились сверху, что обусловлено в определенной степени историческим опытом.

Очевидно, что новый модернизационный проект не только должен быть инициирован властью, но и будет осуществляться, по крайней мере, на первых порах под ее сильным воздействием и с использованием властных ресурсов.

Но существенное отличие предлагаемого проекта – стремление пробудить и максимально использовать потенциал всех участников: власти, бизнеса, научно-образовательного и общественного секторов.

3.2 Моделирование партнерских отношений бизнеса и власти в территориально-пространственном аспекте

Система партнерских отношений власти и бизнеса представляет собой сложноструктурированное и многофункциональное образование, элементы которого объединены общностью достигаемых целей. С позиций теории систем для облегчения задач их формирования целесообразно использование метода моделирования, что позволит задавать системе требуемые параметры и характеристики. При этом учитывается, что абстрактная, или концептуальная, модель может быть многовариантной и особенности ее формирования в большей степени определяются целями исследования. Процесс моделирования предваряется содержательной оценкой факторной и ситуационной составляющих, влияющих на формирование партнерских отношений власти и бизнеса, а также опирается на имеющийся опыт в данной области.

Существуют разные подходы к исследованию взаимоотношений бизнеса и власти, приводящие к различным описательным моделям.

Реально функционирующая модель взаимоотношений бизнеса и власти, сформировавшаяся за последние два десятилетия, характеризуется следующими аспектами:

- доминирующая роль государства;
- непрозрачность принятия многих решений властных структур и дублирование отдельных функций;
- особо значимая роль высшего менеджмента компаний в выстраивании взаимодействия с государственными органами власти;
- высокая коррупционная составляющая;
- сохранение номенклатурно-кланового принципа при формировании системы взаимоотношений;
- «ручной стиль управления» и др.

Кроме того, исходя из действующих в стране законов, норм и правил могут быть сформированы нормативная модель партнерства бизнеса и власти и институциональная модель подобного партнерства как результат создания формальных и неформальных норм и правил взаимодействия участников. Нам представляется, что данные форматы модели повторяют вышеприведенную реально сложившуюся модель.

Возрастание роли регионов, которые, по сути, становятся современными драйверами социально-экономического развития страны, требует формирования новых более совершенных моделей партнерских отношений властных и предпринимательских структур. Сегодня бизнес имеет возможности участвовать в выработке и принятии документов

стратегического назначения и законодательных инициатив различного уровня. Для этого широко используются различные структуры, созданные во власти: Федеральное собрание, Общественная палата, экспертные советы региональных министерств и др.

Российская реальная модель взаимодействия государственных и предпринимательских структур обусловлена формированием определенных зон:

- «белая зона» – практика взаимодействия участников партнерства, которая регулируется действующей нормативно-правовой базой, сложившейся институциональной средой;
- «черная зона» – практика антизаконного взаимодействия участников партнерства, что способствует коррупционным схемам сотрудничества и, как следствие, сохранению криминогенных аспектов;
- «серая зона» занимает среднее положение между белой и черной зонами и, несмотря на более «легкий вес» отдельных компонентов подобного сотрудничества, наносит определенный вред партнерским отношениям бизнеса и власти [158, с. 7].

Нелинейная схема модернизации априори предполагает возможность и необходимость разработки в каждом случае собственной модернизационной модели. Этот вывод приложим не только к общенациональным и государственным, но и к составляющим их территориальным (региональным, муниципальным), а также отраслевым и корпоративным проектам. Модернизационная идеология, заданная в макроэкономическом и общесоциальном масштабе, может реализоваться пообъектно – в масштабе региона, города, а также отдельных хозяйствующих субъектов, социальных учреждений и общественных организаций.

В условиях исчерпания ресурсного потенциала устойчивое развитие территории присутствия должно осуществляться за счет поиска новых «нетрадиционных» ресурсов, одним из которых, по нашему мнению, является ресурс, образующийся в результате эффективного сотрудничества бизнеса, власти, науки, образования, общественных объединений. Базовой основой данной модели является модернизация системы отношений участников партнерства.

По числу участников предлагаемая модель может именоваться как квадро-модель. Основными субъектами системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия в рамках функционирования новой квадро-модели являются: бизнес-сообщество, властные структуры, наука и образование, некоммерческий общественный сектор. Реализация совместных проектов и программ при этом может осуществляться по инициативе каждого участника.

Разработанная квадро модель базируется на успешно зарекомендовавшей себя модели «тройной спирали». Ее основоположниками являются Г. Ицкович (университет Ньюкасл, Англия) и Л. Лейдесдорф (Амстердамский университет, Голландия) [229; 230].

Цель внедрения предложенной модели – формирование пространства гармоничного развития территории присутствия как условия обеспечения конкурентоспособности экономики и повышения качества жизни населения, что достигается за счет фокусирования усилий на взаимодействии всех участников в инновационно-инвестиционной сфере посредством достижения баланса общественных и частных интересов.

Динамической силой квадро модели является приращение выгод участников партнерских отношений. Генерация ресурсов участников партнерства, соблюдение баланса их интересов, фокусирование усилий на привлечение инвестиций, формирование институтов развития, внедрение инноваций как своеобразных катализаторов процессов взаимодействия участников направлены на обеспечение устойчивого и гармоничного развития территории присутствия.

В целях описания динамики партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия сформирована система понятий, характеризующих квадро модель (таблица 3.2.1).

Таблица 3.2.1 – Базовая терминология, применяемая в рамках квадро модели

Термины	Сущность терминов
Катализаторы	Под катализатором в экономических системах следует понимать некую категорию (ресурс), который ускоряет (усиливает) протекающие процессы. В квадро модели в качестве катализаторов выступают: инновации, инвестиции, институты развития, партнерские отношения.
Зоны образования синергетического эффекта	Модернизация системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия и включение в нее новых участников, а также формирование квадро модели позволяет повысить результативность процесса взаимодействия, который аккумулируется в зонах образования синергетического эффекта. Базируясь на классических разработках теории организации можно утверждать, что качество и свойства системы партнерских отношений бизнеса и власти в результате модернизационных процессов и образования квадро модели будут превышать арифметическую сумму свойств входящих в нее элементов. Для оценки эффективности взаимодействия партнеров предложена система показателей.

Продолжение таблицы 3.2.1

Баланс интересов	Достигается посредством формирования механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, реализация которого позволит обеспечить взаимовыгодность совместной деятельности участников.
Точки роста	Точки взаимодействия (контакта) участников партнерства.
Лучи роста	Линии взаимодействия участников партнерства.
Опорные точки (точки опоры, столпы)	Опорными точками квадро модели являются: – конкурентоспособность и экономическая безопасность территории присутствия; – инновационные интеллектуальные продукты; – устойчивость социально-экономического развития территории присутствия; – организационная культура; – экологическая безопасность; – социальная ответственность.
Зоны возникновения гибридных форм	Формируются четыре зоны возникновения гибридных форм. В новых условиях взаимодействия все участники системы партнерских отношений возлагают на себя новые функции, ранее им не свойственные, что является фактором создания новых организационных образований – гибридных форм. Практика развитых стран мирового сообщества в качестве гибридных образований представляет, например, Силиконовую долина, Сколково.

Одной из базовых точек опоры в рамках квадро модели является организационная культура – среда существования и условия функционирования системы партнерских отношений, соединительная ткань процессов их взаимодействия в пространстве и во времени. Кроме того, организационная культура – это объединяющее понятие, отражающее, с одной стороны, единство и сплоченность всех участников, а с другой – эффективность их деятельности [67, с. 293–302]. Таким образом, формирование организационной структуры территории присутствия – необходимое условие повышения эффективности управления партнерскими отношениями и социального партнерства (рисунок 3.2.1).

Носителями интересов территории являются все участники партнерства, при этом можно рассматривать организационную культуру территории присутствия как результат множества взаимодействий. Она может появиться самопроизвольно и может быть инициирована различными экономическими агентами.

Нормы и регламенты организационной культуры фиксируются специальными документами – кодексами, однако они носят рекомендательный характер, хотя, как показывает практика, необходимость следования принципам и положениям организационной культуры находит все большее понимание и среди бизнес-сообществ, и

среди представителей властных структур, научно-образовательного и общественного секторов [67, с. 293–302; 144, с. 328–334].

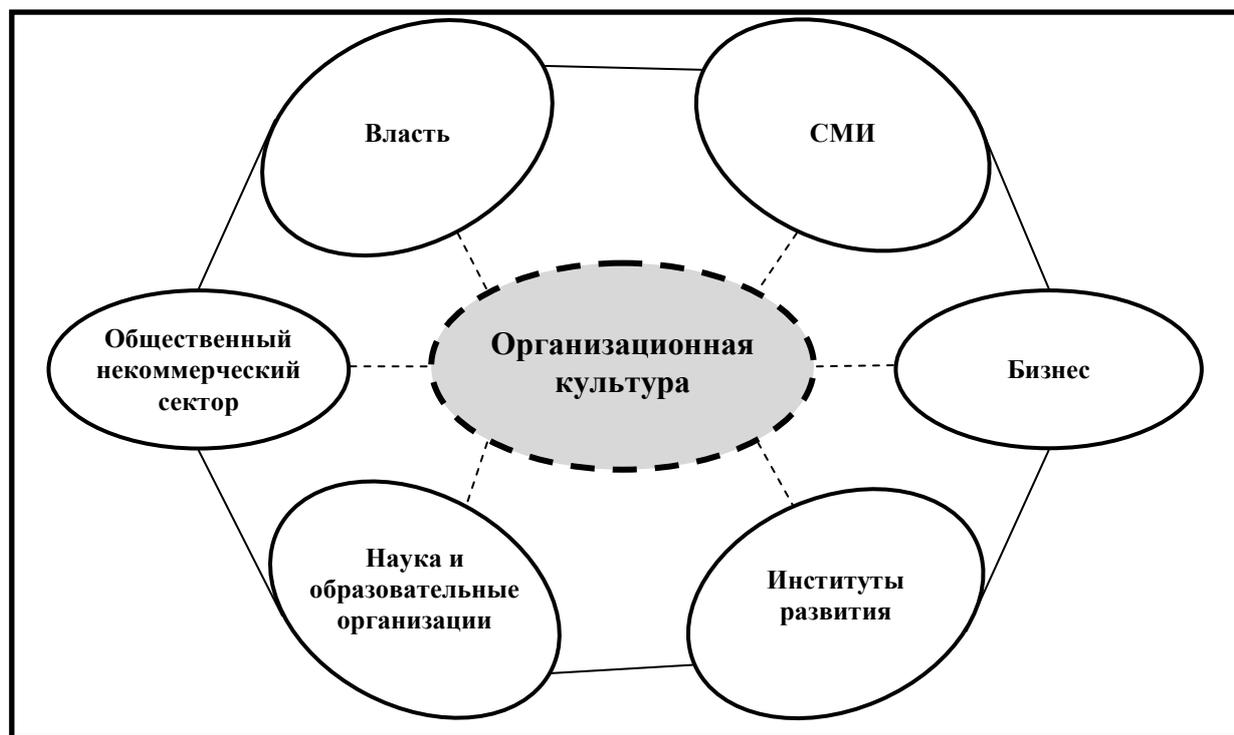


Рисунок 3.2.1 – Основные носители организационной культуры территории присутствия

Эффективность квадро модели обусловлена возникновением синергетического эффекта как результата пересечения четырех множеств отношений (бизнес – власть – общественные объединения – наука и образование), а основным обеспечивающим фактором при этом являются новая институциональная среда и новые гибридные институциональные образования.

Существующая в российской экономике институциональная среда сформирована в соответствии с моделями, которые начали создаваться в начале 90-х гг. прошлого столетия в период зарождения рыночных отношений. Не стоит утверждать, что она является статичной. Однако взятый курс на инновационное развитие экономики России требует совершенствования действующих институтов.

Развитие институционального сопровождения российской экономики на современном этапе должно осуществляться с учетом:

- стратегических и тактических задач, стоящих перед нашей страной;
- имеющегося ресурсного потенциала и его структуры;

- групповых интересов экономических агентов;
- тенденций развития, характерных для мирового сообщества;
- особенностей территориального развития и др.

В рамках настоящего исследования сформирована ключевая проблема партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, выражающаяся в недостаточном развитии и слабом институциональном сопровождении. Для решения этой проблемы необходимо формирование многоуровневой институциональной среды:

1) институты, обеспечивающие организацию, координацию и контроль процессов взаимодействия всех участников на территории присутствия;

2) институты, способствующие развитию инновационно-инвестиционной сферы территории присутствия;

3) институты, направленные на развитие социального партнерства участников;

4) механизмы управления процессами взаимодействия и взаимовыгодность сотрудничества экономических агентов.

Многоаспектность и сложность как системы партнерских отношений бизнеса и власти, так и самой территории присутствия требуют моделирования управления процессами взаимодействия между всеми элементами, что обеспечит эффективность ее применения на практике. Новая модель партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия должна строиться в рамках прогнозируемых направлений развития данной системы.

Предложенный алгоритм модернизации системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия содержит такой важный аспект, как включение новых участников – научно-образовательного и общественного секторов.

В последние годы в целях обеспечения инновационного пути развития российской экономики и общества государством уделялось определенное внимание научному сектору. По данным Росстата численность организаций, выполнявших научные исследования в России в 2012 г., составляла 13 566, что на 43,7% меньше, чем в 2000 г., и на 60,7% меньше, чем в 1992 г. При этом численность лиц, занимавшихся научными исследованиями, в 2012 г. составляла 726,3 тыс. чел., что на 17,2% меньше, чем в 2000 г., и на 52,6% меньше, чем в 1992 г. [76].

Однако реализация принятых решений по развитию науки и оформленных законодательно, затрудняется рядом проблем:

– несоответствие нормативно-правовой базы, регулирующей систему научных исследований и их реализацию на практике, современным требованиям;

- недостаток финансового обеспечения для проведения широкоформатных и повсеместных научных исследований и разработок;
- трудности с внедрением полученных результатов в деятельность экономических агентов и в реальный сектор экономики;
- определенная отстраненность бизнес-сообщества от научного сектора, особенно в сфере малого предпринимательства;
- неразвитость инновационной структуры на территории присутствия;
- несовершенство механизмов вовлечения различных экономических агентов в процессы финансирования и внедрения научных исследований и др.

Это приводит к тому, что Россия, обладая огромным и качественным научным потенциалом, испытывает трудности в выстраивании эффективного моста: от разработки инноваций до получения практических результатов. Консолидация усилий участников модернизированной системы партнерских отношений на территории присутствия и наличие в ней государственных структур, на наш взгляд, позволят обеспечить создание и функционирование территориальных инновационных систем.

По данным Росстата в 2013 г. численность профессиональных образовательных организаций, ведущих подготовку квалифицированных рабочих и служащих, составляла 1 414, что на 63,7% меньше, чем в 2000 г., и на 66,9% меньше, чем в 1992 г. В 2013 г. образовательными организациями выпущено 436,0 тыс. чел., что на 42,9% меньше, чем в 2000 г., и на 52,7% меньше, чем в 1993 г. Пик приведенных показателей приходился на 2005–2006 гг. [76].

Эти данные и результаты мониторинга деятельности высших учебных заведений 2013–2014 гг. свидетельствуют, что в системе профессионального образования проводятся реформы, направленные на оптимизацию численности учреждений и повышение качества подготовки кадров.

Исследования состояния российской образовательной системы свидетельствуют, что прослеживаются такие тенденции:

- активизация глобализационных процессов в образовании;
 - негативное воздействие демографической ситуации в стране;
 - массовизация и коммерциализация высшего образования
- (рисунок 3.2.2)
- унификация требований к качеству подготовки кадров;
 - усиление конкуренции на рынке услуг высшего образования и др.

Несмотря на имеющиеся серьезные проблемы в системе

образования (многочисленность и значительная дифференцированность образовательных организаций; несоответствие подготовки кадров по структуре и качеству образования запросам рынка; наличие безработицы среди выпускников образовательных организаций высшей школы и др.), научно-образовательный сектор имеет огромный потенциал для развития российской экономики.

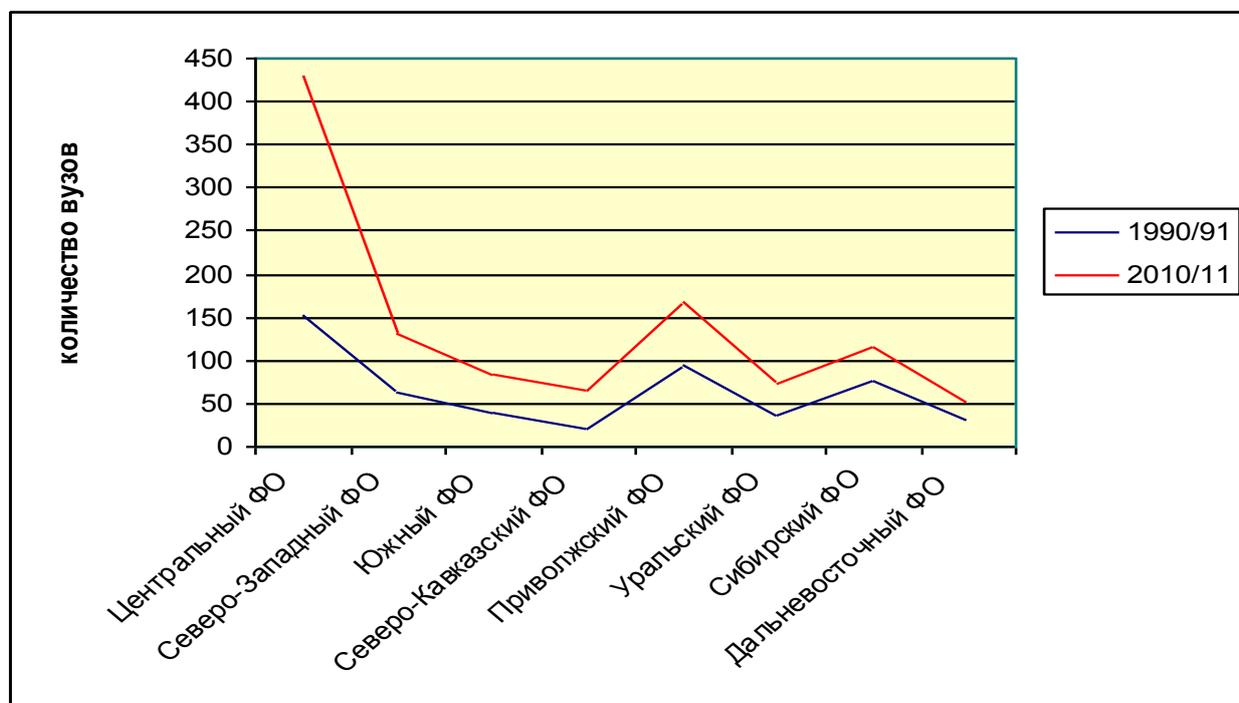


Рисунок 3.2.2 – Количество вузов по федеральным округам Российской Федерации в 1990/1991 и 2010/2011 учебных годах

Широкое распространение получило сотрудничество научно-образовательного сектора и предпринимательского класса по направлениям:

- формирование совместных программ подготовки кадров, максимально ориентированных на потребности рынка;
- выбор и создание на территориях базовых образовательных учреждений инновационного типа по участию в научно-исследовательских разработках и их внедрению в производство;
- формирование механизмов участия научных работников и преподавателей в процессах управления бизнес-деятельностью через коллегиальные и консультативные органы и др.

Как уже отмечалось, в настоящее время прослеживаются положительные сдвиги в отношениях между государством и общественным сектором, который включает общественные объединения некоммерческих организаций, осуществляющих различные виды деятельности: творческая, профессиональная, спортивная, реализация

интересов, экологическая, благотворительная, гражданско-патриотическая и т.п.

В методологическом аспекте под гражданским обществом понимается совокупность формализованных общественных институтов, а также взаимосвязей и взаимовоздействий между ними:

- общественные объединения (организации), профсоюзы, творческие и спортивные союзы, женские, ветеранские, патриотические, детские, молодежные, студенческие организации и др.;
- религиозные и национальные организации, землячества и др.;
- объединения лиц с ограниченными физическими возможностями;
- природоохранные организации;
- благотворительные организации;
- трудовые студенческие и ученические коллективы;
- саморегулируемые организации, ассоциации производителей, профессиональные гильдии и др.;
- некоммерческие фонды;
- негосударственные организации, специализирующиеся на защите прав граждан и бизнеса;
- организации самообеспечения жизнедеятельности и контроля – товарищества собственников жилья, жилищно-строительные и гаражно-строительные кооперативы, дачные товарищества, попечительские советы, родительские комитеты, народные дружины и др.;
- органы территориального общественного самоуправления (ТОС);
- общественные палаты, общественные (консультационные, экспертные) советы при органах государственной власти и органах местного самоуправления и др.

Под общероссийским общественным объединением понимается объединение, которое осуществляет свою деятельность на территориях более половины субъектов Российской Федерации и имеет там свои структурные подразделения – организации, отделения (или филиалы) и представительства.

По данным Росстата в 2013 г. численность общественных объединений составляла 103 325, из них общественные организации – 53 655, или 51,9%, общественные движения – 1 739, или 1,7%, общественные фонды – 5 158, или 5,0%, общественные учреждения – 915, или 0,9%. Численность некоммерческих организаций в 2013 г. составляла 89 617, политических партий – 76 [76].

На сайте Министерства юстиции Российской Федерации представлен список общероссийских общественных объединений,

уставы которых предусматривают участие в выборах (270 зарегистрированных объединений и организаций) [210]. Многие достаточно «молодые» (1–2 года), а некоторые сформировались еще в 90-х гг. прошлого столетия. На сайте Национального совета молодежных и детских объединений России зафиксированы 17 организаций (Российский спортивный союз молодежи «Молодая Европа», Ассоциация учащейся молодежи «Содружество» и др.) [210; 211].

Различают несколько видов общественных объединений:

- общественная организация (неправительственное объединение граждан по общим интересам и целям, созданное на добровольной основе);

- общественное движение (организационно-правовая форма общественного объединения граждан, созданная для выражения ими своей социально-политической позиции);

- общественный фонд (представляет собой образование с целью выполнения общественно-полезных дел на основе добровольных взносов и других не запрещенных законом материальных поступлений);

- общественное учреждение (общественное объединение в Российской Федерации, не имеющее членства, его идея – оказание определенного вида конкретных услуг в соответствии с уставными целями и интересами участников);

- орган общественной самодеятельности (цели данного общественного объединения, не имеющего членства, имеют социальный характер и направлены на решение различных проблем, возникающих по месту жительства, работы, учебы);

- политическая партия (общественная организация (объединение), целью которой является получение политической власти в стране или участие в политике через своих представителей в органах государственной власти и местного самоуправления).

Следует учитывать, что состав общественного сектора не является жесткой неизменной структурой, а представляет собой постоянно развивающееся образование, что требует совершенствования механизмов взаимодействия с органами государственной и муниципальной власти.

Основная роль всех общественных объединений заключается в выражении позиции той или иной группы лиц по различным вопросам, отражающим интересы определенной части российского общества:

- воспитание подрастающего поколения;
- развитие гражданского общества;
- социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации;

- пропаганда здорового образа жизни;
- развитие культуры и спорта;
- выражение интересов части населения с ограничениями здоровья и др.

Активное взаимодействие некоммерческого общественного объединения с государством не лишает данного сотрудничества определенных проблем:

– Размер ресурсного обеспечения деятельности организаций некоммерческого сектора находится в дисбалансе с объемом возрастания деятельности как результата повышения социальной активности населения, что не позволяет системе НКО «взять под свое крыло» всех желающих. А это порождает возникновение самообразований на основе волеизъявлений граждан деструктивного характера.

– Компетентность руководителей НКО требует повышения и развития, что может быть достигнуто в рамках взаимовыгодного сотрудничества и привлечения общественного сектора к реализации задач территориально-пространственного развития страны.

– Не уделяется должного внимания управлению развитием общественных институтов, что на определенном этапе приведет к стагнации, а в худшем варианте – к переориентации работы общественного сектора на виды деятельности, финансируемые криминогенными, экстремистскими и другими антигосударственными и антиобщественными образованиями.

В последнее время общественные объединения получили серьезную поддержку государственных органов власти, что привело к их развитию [1].

Как уже отмечалось, направления развития взаимодействия некоммерческого общественного сектора и государственных структур могут быть сформированы в рамках следующих сценариев:

– партнерский сценарий, характеризующийся высоким уровнем гражданской активности, воздействия государства на гражданское общество, поддержки государством организаций гражданского общества;

– государственный сценарий, при котором вышеуказанные направления взаимодействия участников находятся на низком уровне и неустойчивы;

– конфронтационный сценарий, который характеризуется высоким уровнем гражданской активности и сильным воздействием государства на гражданское общество при достаточно низком уровне поддержки государством организаций гражданского общества;

– гражданский (демократический): высокий уровень гражданской активности, слабый уровень воздействия государства на гражданское общество, низкий уровень поддержки государством организаций гражданского общества.

Таким образом, включение в квадро модель общественного сектора, который рассматривается как сила, аккумулирующая мнение населения, профессиональных кругов и гражданского общества, является необходимым условием обеспечения ее эффективного функционирования и возможно в рамках формирования партнерского сценария развития взаимоотношений.

В субъектах Российской Федерации активно ведется работа по формированию подобных общественных сил. Так, например, в Тверской области действуют:

- Тверская федерация профсоюзов;
- Общественная палата Тверской области;
- Тверское объединение народного фронта и др.

Общественные объединения на территориях страны выполняют комплекс задач, основными из которых являются:

- участие в экспертных оценках разрабатываемых проектов и программ развития, особенно имеющих общественную значимость;
- общественный контроль своевременности и качества выполнения властью принятых решений;
- организация просветительской деятельности среди населения и др.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что между участниками модернизированной системы партнерских отношений бизнеса и власти давно и с разной долей успеха осуществляются:

а) двухсторонние связи: государство – наука; государство – образование; государство – предприниматели; государство – общественный сектор; наука – образование; наука – предприниматели; образование – предприниматели; образование – общественный сектор и др. [108, с. 134–147];

б) трехсторонние связи: государство – наука – предприниматели; государство – образование – общественный сектор; наука – образование – предприниматели; государство – предприниматели – общественный сектор и др.

В рамках разработанной квадро модели предполагается четырехстороннее взаимодействие всех участников модернизированной системы партнерских отношений бизнеса и власти, что усилит ожидаемый эффект и повисит эффективность функционирования самой

системы, создавая тем самым базовые условия достижения стратегических целей территориального развития Российской Федерации.

Практика взаимодействия бизнеса и власти показывает, что существующие нормативно-правовые институты регулирования их взаимоотношений, применяемые модели и механизмы государственно-частного партнерства явно недостаточны для эффективного совместного сотрудничества и достижению целей и задач территориального развития страны. На основе зарубежного опыта существующие пробелы можно заполнить системой подкрепляющих принципов, реализация которых на территории присутствия затрудняется рядом факторов:

- наличие негативного опыта реализации ГЧП-проектов в определенной степени дискредитировало данный механизм в глазах местного сообщества и населения;

- значительная дифференциация толкований понятийного аппарата ГЧП в российских условиях:

- явное превалирование государственных интересов над интересами бизнес-структур при реализации ГЧП-проектов;

- слабое научно-методическое сопровождение процессов взаимодействия бизнеса и власти;

- фактически проявляющееся в условиях рынка противоречие государственных, частных и общественных интересов, что требует разработки новых экономических механизмов, базирующихся на определенных согласительных процедурах и условиях;

- особенности формирования российского менталитета и неперестроенность властных структур видеть в бизнес-классе и в каждом новом участнике партнерства именно «партнера», которого необходимо наделить новыми, не свойственными ему полномочиями, например, по производству общественно значимых благ и др.

Кроме того, в России для частных инвесторов гораздо важнее учет институциональных рисков, связанных с постоянно меняющимися правилами и бюджетными ограничениями [63, с. 178–184].

Таким образом, создание квадро-модели эффективных партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия должно:

- быть направлено на формирование пространства гармоничного развития территории присутствия в целях повышения конкурентоспособности территориальной экономики и повышения качества жизни населения посредством фокусирования усилий на взаимодействие всех участников в инновационно-инвестиционной сфере и достижение баланса общественных и частных интересов;

- осуществляться на основе институционального подхода

посредством формальных и неформальных институтов; при этом обеспечиваются побудительные мотивы внутрисистемного взаимодействия экономических агентов;

- строиться на приращении выгод участников партнерских отношений, что является динамической силой предлагаемой модели;
- быть обусловлено возникновением синергетического эффекта как результата пересечения четырех множеств отношений: бизнес – власть – научно-образовательный сектор – общественный сектор, это повышает эффективность функционирования модели;
- обеспечиваться правовыми механизмами согласования взаимных интересов участников и др.

В конструкции квадромодели заложены точки притяжения, которые потенциально могут обеспечить вовлечение новых участников в партнерство, что может стать дополнительным модернизационным ресурсом.

3.3 Механизм управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Высший менеджмент властных и предпринимательских структур, экспертное сообщество, бизнес-среда осознают, что ситуация во взаимоотношениях бизнеса и власти носит противоречивый, а в некоторых случаях и конфликтный характер. Активные поиски выхода из сложившегося положения протекают по различным направлениям, включая и формирование новых механизмов, ориентированных на повышение эффективности взаимодействия участников. Однако анализ российского и зарубежного опыта в данной сфере свидетельствует, что к настоящему времени эта цель не достигнута.

Также не приходится говорить и о достижении целей административной реформы в нашей стране, результаты которой характеризуются некоторой разбалансированностью работы отдельных министерств и ведомств, слабым профессионализмом чиновников, недостаточным организационным сопровождением государственных программ и проектов развития в различных сферах. Власть отводит бизнесу подчиненное место в реализации ключевых задач, происходит снижение автономии крупного бизнеса как экономического субъекта, его возможности по обеспечению своих интересов существенно не расширяются.

Несмотря на кажущееся многообразие механизмов, применяемых в рамках партнерства властных и предпринимательских структур, ощущается явный недостаток таких механизмов, которые оказывали бы определяющее влияние на социально-экономическое развитие

территорий и максимально учитывали бы следующие особенности партнерских отношений:

- их равноправность, открытость и прозрачность;
- свободное волеизъявление участников договорных соглашений;
- учет интересов и выгод всех участников и базирование на принципах взаимовыгодности;
- эффективное использование и обмен различными видами ресурсов (финансовых, материальных, информационных и др.).

В настоящее время взаимодействие бизнеса и власти в России осуществляется на основе формального подхода, что не создает мотивационной платформы для развития сотрудничества. В конечном счете эффект от партнерства пока еще незначительный, что снижает темпы роста социально-экономического потенциала территории присутствия. В связи с этим представляется важным в целях повышения эффективности партнерского взаимодействия участников сформировать механизм управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия для достижения следующих целей и решения задач:

- устойчивое и гармоничное развитие территории присутствия;
- соблюдение баланса частного и общественного интересов при единстве целей;
- повышение активности органов власти в обеспечении доступности инфраструктурных услуг для развития бизнес-деятельности;
- формирование условий для привлечения инвестиций на территорию присутствия и обеспечения инновационного пути ее развития;
- стимулирование деловой и инвестиционной активности бизнес-сообщества.

Механизм управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия формируется под влиянием следующих условий внешней среды:

- Социально-экономические условия – уровень и темпы развития национальной и территориальной экономики (валовый внутренний продукт, расходы на конечное потребление, валовое накопление, доходы и расходы консолидированного бюджета, денежная масса, объем и темп прироста основных фондов в экономике, объем платных услуг населению, инвестиции в основной капитал, индекс цен, внешнеторговый оборот), численность и прирост (убыль) населения, численность занятого населения, уровень безработицы, среднедушевые доходы населения, средний размер заработной платы и пенсий, ввод

нового жилья.

– Природно-демографические условия – расположенность и протяженность территории, природно-климатические факторы, запасы ископаемых и других природных ресурсов.

– Социально-психологические условия – национальный менталитет, совокупность сложившихся общественных установок, традиций и т.д.

В сформированном механизме органы власти рассматриваются как совокупность законодательных, исполнительных и судебных институтов государственной власти. Данный механизм предполагает заинтересованность государства в повышении эффективности управления развитием территории в целях повышения конкурентоспособности экономики, повышения качества жизни населения на основе привлечения предпринимательских структур, научно-образовательного и общественного секторов к решению насущных проблем.

Понятие «механизм» в экономическом словаре трактуется как «последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление», или «система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [222].

По мнению видных ученых, лауреатов Нобелевской премии по экономике Л. Гурвица, Р. Майерсона, Э. Маскина, в самом общем виде под механизмом следует понимать некоторую определенность, набор правил, основных положений, которые можно применить к любому взаимодействию между экономическими субъектами [184].

Система партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, как и любая другая сложная социально-экономическая система, нуждается в управлении, а сам процесс управления реализуется посредством формирования механизма управления, который включает элементы, представленные в таблице 3.3.1.

Таблица 3.3.1 – Базовые элементы механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Элементы механизма	Характеристика элементов механизма
Цель механизма управления	Основная цель реализации механизма – повышение эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия на основе планирования, организации, контроля и мотивации процессов взаимодействия участников.

Продолжение таблицы 3.3.1

Задачи механизма управления	<ul style="list-style-type: none"> – Рост уровня социально-экономического развития территории; – обеспечение экономической безопасности развития территории; – развитие и повышение качества институциональной среды, обеспечивающей партнерское взаимодействие; – повышение инвестиционной привлекательности территории присутствия; – создание организационно-экономических условий для обеспечения качества жизни населения; – рост уровня социального партнерства участников взаимодействия на территории присутствия; – обеспечение максимальных выгод участников партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия; – ликвидация барьеров развития взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия; – развитие и повышение устойчивости системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.
Объект управления	Система партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.
Субъект управления	Координационный совет по партнерскому взаимодействию бизнеса и власти на территории присутствия.
Методы управления	Административно-правовые методы, экономические методы, социально-психологические методы.
Принципы управления	Исходя из сущности понятия принципов как совокупности правил, положений, повышающих эффективность и устойчивость функционирования механизма, предложены следующие принципы: равноправность, взаимовыгодность, коллегиальность, лояльность, эффективность, синергетизм.
Ресурсы управления	Для решения поставленных задач требуется комплексный ресурс, который включает нормативно-правовой, институциональный, организационно-управленческий, финансовый, трудовой ресурсы.

Выбор элементов механизма и формирование его модели осуществлялись на основе двух исходных позиций: объекта управления и цели его изменения.

Для обеспечения функционирования механизма управления требуется определенный инструментарий, при этом набор и сочетание отдельных инструментов зависят от поставленных целей и задач, выполняемых процессов. Инструменты, применяемые в рамках реализации данного механизма управления:

- стратегия развития территории присутствия;
- нормативные и законодательные акты;
- органы управления партнерским взаимодействием участников на территории присутствия, например, Координационный совет по ГЧП, региональные центры по ГЧП и др.;
- инвестиционная политика;
- кластерная политика;
- Агентство стратегических инициатив;
- особые экономические зоны;
- инновационная инфраструктура;
- технопарки;
- венчурные фонды;
- региональные фонды развития;
- государственные корпорации;
- система преференций для инвесторов и предпринимателей;
- лизинговые соглашения;
- специальные правовые инструменты: концессионные соглашения, соглашения о разделе продукции, договоры о совместной деятельности; инвестиционные договоры и др.

Перечень и сочетание инструментов постоянно изменяются в зависимости от внутренних и внешних факторов. Например, к новым видам инструментов относится появление таких инструментов, как инновационные разработки, механизмы и инструменты совершенствования системы государственного управления, инструменты повышения инвестиционной активности на территории присутствия и др.

Эффективность партнерства бизнеса и власти на территории присутствия зависит от применяемых механизмов управления и ресурсного обеспечения. Значимость данной составляющей повышается в современных условиях в связи с тем, что, как было отмечено в исходных условиях, система взаимоотношений продолжает формироваться, а органы управления в данной сфере только начинают создаваться. В качестве субъекта управления выступает Координационный совет по партнерскому взаимодействию бизнеса и власти на территории присутствия, основные параметры которого представлены на рисунке 3.3.1. Процесс управления осуществляется путем воздействия на свойства, характеристики или параметры объекта исследования с помощью методов управления, выбор которых в рамках разработанного механизма обоснован особенностями и сущностными характеристиками системы партнерских отношений бизнеса, власти и других участников, которая является объектом управления.

КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ**Цель деятельности:**

обеспечение взаимодействия и координации деятельности участников системы партнерских отношений бизнеса, власти, научно-образовательного сообщества, общественного некоммерческого сектора.

Способ формирования:

на основе добровольного представительства всех участников партнерства.

Функции:

- формирование плана работы Координационного совета;
- поиск, оценка и отбор ГЧП-проектов, которые могут быть реализованы на территории присутствия;
- формирование плана мероприятий по развитию территории присутствия на основе ГЧП;
- содействие в разработке паспортов ГЧП-проектов, комплекта сопроводительной документации;
- контроль реализации ГЧП-проектов;
- систематизация и обобщение опыта реализации ГЧП-проектов на территории присутствия;
- формирование предложений по развитию комплексного ресурса, обеспечивающего эффективную реализацию ГЧП-проектов и др.

Организация деятельности:

- на первом заседании путем голосования избирается Председатель Координационного совета;
- основной формой деятельности Координационного совета являются заседания, которые проводятся один раз в квартал, в случае необходимости могут быть проведены внеочередные заседания в целях решения актуальных вопросов партнерского взаимодействия;
- деятельность Координационного совета осуществляется в соответствии с утвержденным планом;
- решения Координационного совета принимаются простым большинством голосов.

Полномочия:

- участие в реализации плана мероприятий по развитию территории присутствия на основе ГЧП;
- инициирование включения проектов в план или программу по развитию территории присутствия на основе ГЧП;
- утверждение графиков реализации ГЧП-проектов на территории присутствия;
- обеспечение межведомственного взаимодействия на территории присутствия в целях решения вопросов, связанных с реализацией ГЧП-проектов и др.

Рисунок 3.3.1 – Основные характеристики Координационного совета по партнерскому взаимодействию бизнеса и власти на территории присутствия

Предусмотрено использование методов управления, которые могут применяться как комплексно, так и отдельно для решения основных задач:

1 Административно-правовые методы представляют собой способы и приемы распорядительного и регулирующего воздействия на участников партнерства и организацию их взаимоотношений с целью упорядочения процессов, регламентации действий и процедур и т.п. Относительно механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия могут быть применены следующие методы управления: государственное регулирование, создание системы мер по стимулированию развития предпринимательства, организация защиты прав и интересов инвесторов и др.

2 Базовой основой экономических методов являются категории «капитал», «ресурсы», «деньги». Относительно партнерского взаимодействия бизнеса, власти и других участников системы целесообразно использование таких экономических методов, как формирование преференций для инвесторов; создание кластеров, технопарков, экономических зон; согласование экономических выгод участников и обеспечение взаимовыгодности участия в партнерстве и др.

3 Социально-психологические методы представляют собой способы воздействия на участников партнерства с целью выявления и согласования мотивов каждого участника совместной деятельности и повышения эффективности взаимодействия. Они могут быть определены как мотивообразующие и включают согласование неэкономических выгод участников партнерства, создание институтов социального партнерства, формирование организационной культуры и др.

Применяемые методы управления могут изменяться, дополняться и расширяться в зависимости от уровня развития и состояния партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, от качества решения и степени сложности поставленных задач.

Механизм управления формируется на основе базовых принципов, методов и инструментов управления, а также с учетом необходимого ресурсного обеспечения и протекающих процессов. Принципы функционирования механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия представлены в таблице 3.3.2.

Таблица 3.3.2 – Характеристика базовых принципов механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия (ТП)

Наименование Принципа	Сущность проявления принципа	Преимущества	Последствия неориентации заявленным принципам
Принцип равноправности	Равные права экономических агентов должны иметь нормативно-правовое и документальное закрепление (законы, правила, соглашения, договоры и др.).	Реализация данного принципа предусматривает не только равноправность распределения выгод, но и равноправность распределения рисков, возникающих в результате взаимодействия.	Невозможность достижения целей внедрения модели, разбалансированность системы партнерских отношений.
Принцип взаимовыгодности	Партнерство участников должно строиться на взаимовыгодных условиях и механизмах, обеспечивающих баланс частных и общественных (государственных) интересов.	Устраняется потенциальная возможность повышения выгод одного участника за счет ухудшения положения и выгод других участников.	Снижение результативности и эффективности функционирования модели, обострение взаимоотношений и возникновение конфликтов, дополнительные затраты на устранение несоответствий.
Принцип коллегиальности	Предполагается коллективное принятие решений с учетом мнений всех участников системы партнерства.	Повышаются действенность и результативность принимаемых решений.	Рост потребности в ресурсном обеспечении модели ввиду необходимости приведения полученного конечного результата к запланированному.
Принцип лояльности	Принцип заключается во взаимной готовности участников партнерства действовать в рамках установленных формальных норм и правил и неформальных институтов, сформированных на общепринятых согласительных механизмах.	Создаются условия для выстраивания конструктивного цивилизованного диалога между всеми участниками партнерства, стратегической целью которого является наращивание социально-экономического потенциала территории.	Экономические агенты будут стремиться индивидуализировать потенциальные выгоды от участия в партнерстве. А уклонение участников от установленных норм и правил приведет к снижению уровня полезности данного сотрудничества.

Продолжение таблицы 3.3.2

<p>Принцип эффективности</p>	<p>Реализация данного принципа является основой формирования предложенной научной концепции повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти.</p>	<p>Эффективность модернизированной системы партнерских отношений бизнеса и власти заключается в выстраивании такого взаимодействия участников, которое позволяет успешно решать сложные задачи развития территорий страны.</p>	<p>Вложение дополнительных ресурсов в развитие системы партнерского взаимодействия будет бесполезным и нецелесообразным.</p>
<p>Принцип синергетизма</p>	<p>Реализация принципа строится на понимании синергетизма как результата совместного согласованного действия (взаимодействия) нескольких элементов как условия, обеспечивающего эффективность и поступательное развитие системы.</p>	<p>Результат партнерского взаимодействия участников системы не является простой суммой вложенных ресурсов каждого участника, а включает некую добавленную ценность, превращаемую в разновидность нового нематериального ресурса.</p>	<p>Невозможность достижения целей и тактических задач партнерского взаимодействия, что ставит под сомнение целесообразность модернизации системы партнерских отношений бизнеса и власти.</p>

По аналогии с точкой зрения Г. Г. Голикова и Н. С. Данакина [44, с. 130–150] нам представляется целесообразным относительно ресурсного обеспечения функционирования механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия рассматривать его как комплексный ресурс, в состав которого входит нормативно-правовой ресурс, институциональный ресурс, организационно-управленческий ресурс, финансовый ресурс и трудовой ресурс.

Нормативно-правовой ресурс функционирования механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия характеризуется несовершенством и неразвитостью нормативно-правовой базы, регулирующей взаимодействие бизнеса и власти в части создания системы гарантий инвестиционных вложений бизнеса в крупные инфраструктурные проекты, концентрации ресурсов на перспективные исследования и разработки. Устранение выявленных несоответствий повысит результативность применения нормативно-правового ресурса в сфере расширенного государственно-частного партнерства.

Эффективность использования институционального ресурса обеспечения механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории может быть оценена на основе следующих результатов:

- созданы и успешно взаимодействуют институты организации, регулирования, контроля и координации партнерского взаимодействия;
- упорядочен процесс взаимодействия участников партнерства и др.

Организационно-управленческий ресурс в сфере государственно-частного партнерства на территориях практически не сформирован, что требует разработки и реализации мероприятий по устранению сложившегося положения.

Нам представляется, что одним из решений в данной области будет создание Координационного совета по партнерскому взаимодействию бизнеса и власти на территории присутствия.

Особое место в реализации нововведений принадлежит финансовому обеспечению, которое в рамках предлагаемого механизма может складываться из государственных и частных вложений.

Трудовой ресурс формируется совокупностью умственных и физических способностей физических лиц–участников системы партнерских отношений бизнеса и власти, интеллектуальным потенциалом исполнителей и соисполнителей реализуемых ГЧП-проектов, что требует постоянного повышения качества задействованных кадров. И в этом процессе неопределима роль научно-

образовательного сектора, который является основным поставщиком квалифицированного трудового ресурса.

Разработанный механизм управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия сформирован на основе классической точки зрения, в соответствии с которой механизм управления должен иметь:

- вход;
- выход;
- внешние условия и ограничения, если таковые имеются;
- основные элементы механизма и уровни их взаимодействия;
- основные этапы реализации механизма.

Механизм управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия реализуется в несколько этапов.

Первый этап – целеполагание. На данном этапе формируется цель механизма, которая заключается в повышение эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия на основе планирования, организации, контроля и мотивации процессов взаимодействия участников. В соответствии с целью определены задачи реализации механизма, которые представлены в таблице 3.3.1. Кроме того, механизм имеет «вход», к компонентам которого относятся: нормативно-правовое регулирование партнерских отношений бизнеса и власти и процесса управления взаимодействием; ресурсное обеспечение; состояние рыночной конъюнктуры; формы и модели партнерских отношений бизнеса и власти; аналитико-статистическая информация и др.

Второй этап – выявление территориальных особенностей партнерского взаимодействия бизнеса и власти. На данном этапе проводится мониторинг состояния партнерского взаимодействия властных и предпринимательских структур в целях выявления актуальных проблем, их декомпозиции по выработке решений и выбору управляющих воздействий. Процесс оценки качества и эффективности партнерского взаимодействия участников системы целесообразно осуществлять на основе комплексного или выборочного применения системы оценочных показателей и индикаторов, которые представлены в главе 5 настоящего исследования.

Третий этап – развитие институциональной среды территории присутствия. Данный этап предусматривает:

- совершенствование нормативно-правового сопровождения партнерского взаимодействия участников модернизированной системы;
- создание территориального органа управления – Координационного совета по партнерскому взаимодействию бизнеса и власти на территории присутствия;

– создание и развитие институтов снижения рисков инвестиционных процессов на территории;

– формирование институтов сопровождения и содействия развитию партнерских отношений на территории присутствия – кластеров, технопарков, специальных экономических зон.

Четвертый этап – обеспечение взаимовыгодного участия в партнерстве. Относительно увеличившегося числа участников модернизированной системы партнерских отношений бизнеса и власти процесс взаимодействия следует рассматривать как стратегическую игру. При этом форма и условия игры, описание действий игроков, прогнозирование результатов действий игроков также принято называть механизмом. В таблице 3.3.3 представлены основные понятия с позиций обеспечения принципов взаимовыгодности партнерства бизнеса, власти и других участников

Таблица 3.3.3 – Идентификация базовых понятий процесса обеспечения максимальных выгод участников партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Понятия	Сущность понятий
Индивидуальные выгоды	Получение участниками партнерских отношений результатов от совместной деятельности, обеспечивающих как приращение ресурсного обеспечения, так и рост выгод неэкономического характера.
Общественные выгоды	Результаты партнерского взаимодействия, которые повышают степень удовлетворенности населения, общественных групп, других объединений людей и уровень их благосостояния.
Взаимовыгодность	Взаимовыгодность участия в партнерстве заключается в том, что один из участников не может максимизировать свои выгоды за счет снижения выгод других участников при допустимости положения, что выгоды участников не обязательно могут быть равными.
Стратегии участников	В данном контексте стратегия рассматривается как заранее спланированная реакция экономического агента на внутрисистемные изменения в рамках сформированного партнерства и на изменения, происходящие во внешней среде.

Поиск оптимального решения, отвечающего установленным требованиям, фактически сводится к задаче определения (а в случае необходимости и выбора): стратегий участников, потенциальных выгод (стимулов) участников, принципов формирования ожидаемых выгод участников, степени совместимости выгод (стимулов) участников и др.

Решение этой задачи находится в определенной зависимости от правильности и полноты установленных исходных условий:

- определения, что каждый игрок имеет квазилинейную функцию полезности;
- максимальные выгоды одного участника взаимодействия не должны ухудшать ожидаемую полезность других участников;
- выгоды участников не обязательно могут быть равными (одинаковыми).

В. А. Кабашкин отмечает, что создание адекватных партнерских отношений бизнеса и власти, взаимовыгодное достижение целей участников партнерства могут стать одним из основных путей дальнейшего экономического развития для современной России [49, с. 20]. Базовой основой эффективного взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия являются наличие и соотнесение участниками совокупных выгод (явных и неявных). В классическом понимании выгода – это:

- прибыль, доход, извлекаемый из чего-либо;
- польза;
- преимущество одного по сравнению с другим [78, с. 250].

В обобщенном виде выгода понимается как приращение материальных и нематериальных благ участников отношений. В разрезе решения проблематики эффективного взаимодействия бизнеса и власти понятие «выгода» и понятие «эффект» рассматриваются как синонимы, которые классифицируются на следующие виды:

- экономические выгоды (эффекты);
- выгоды (эффекты) доверия;
- социальные выгоды (эффекты).

Экономические выгоды участников партнерских отношений заключаются в оптимизации и/или снижении ресурсных затрат различного порядка, связанных с формированием, протеканием и развитием партнерских отношений.

Выгоды доверия подразумевают возникновение у всех участников партнерских отношений чувства доверия и пониженной обеспокоенности относительно ожидаемого результата. По результатам исследований, как отмечают В. Зейтемл, М. Битнер, выгоды доверия являются наиболее важными для потребителя из всех выгод долгосрочных взаимоотношений [243].

Учитывая, что основная задача партнерства бизнеса и власти – максимальное удовлетворение социально значимых потребностей конечных пользователей (население, общество), сущность социальных выгод состоит в том, что участников партнерских отношений объединяют чувства близости и социального взаимодействия друг с другом, что снижает вероятность переключения на другие процессы,

действия, субъекты и т.п. [49, с. 89].

Нам представляется, что целесообразно разделить выгоды участников партнерского взаимодействия бизнеса, власти, научно-образовательных и общественных структур на экономические (финансовые) и неэкономические (нефинансовые) выгоды (рисунок 3.3.2). Экономические (финансовые) выгоды участников системы партнерских отношений представляют выгоды от оптимизации и/или снижения ресурсных затрат любого порядка, а также выгоды от формирования и/или приращения экономических (финансовых) ресурсов.

Неэкономические (нефинансовые) выгоды возникают как результат повышения доверия, лояльности участников партнерства, воздерживающие их от выхода из данного взаимодействия и/или повышающие устойчивость системы партнерских отношений. Достижение стратегических целей партнерского взаимодействия бизнеса и власти осуществляется и за счет реализации мероприятий по обеспечению максимальных выгод участников. Этому способствуют определенный набор исходных условий, неформальных институтов взаимодействия участников партнерства, а также обеспечение его взаимовыгодности. Как уже отмечалось, базовой основой выстраивания эффективного взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия являются наличие и соотнесение участниками совокупных выгод (явных и неявных), которые понимаются как приращение материальных и нематериальных благ участников отношений. Обеспечение взаимовыгодности участия в системе партнерских отношений бизнеса и власти на территориях страны должно строиться на балансе интересов участников.

Определяющими в обеспечении выгод участников партнерского взаимодействия являются поиск, систематизация и выбор стратегий участников. По мнению А. Хиршмана, экономические агенты во взаимоотношениях с властью могут использовать три стратегии: лояльность *{loyalty}*, голос *{voice}* и выход *{exit}* [243]. В. В. Радаев считает, что стратегия лояльности означает выполнение формальных правил, голос – публичное оспаривание формальных правил, а стратегия выхода – скрытое невыполнение этих правил [147, с. 60–79].

А. А. Яковлев отмечает, что в начале внедрения рыночных отношений в России сотрудничество бизнеса и государства развивалось по двум стратегиям: тесной интеграции в целях максимизации прибыли от участия в реализации совместных проектов и дистанцирования от власти, основанной на независимости и свободе предпринимательства [157, с. 27–52].

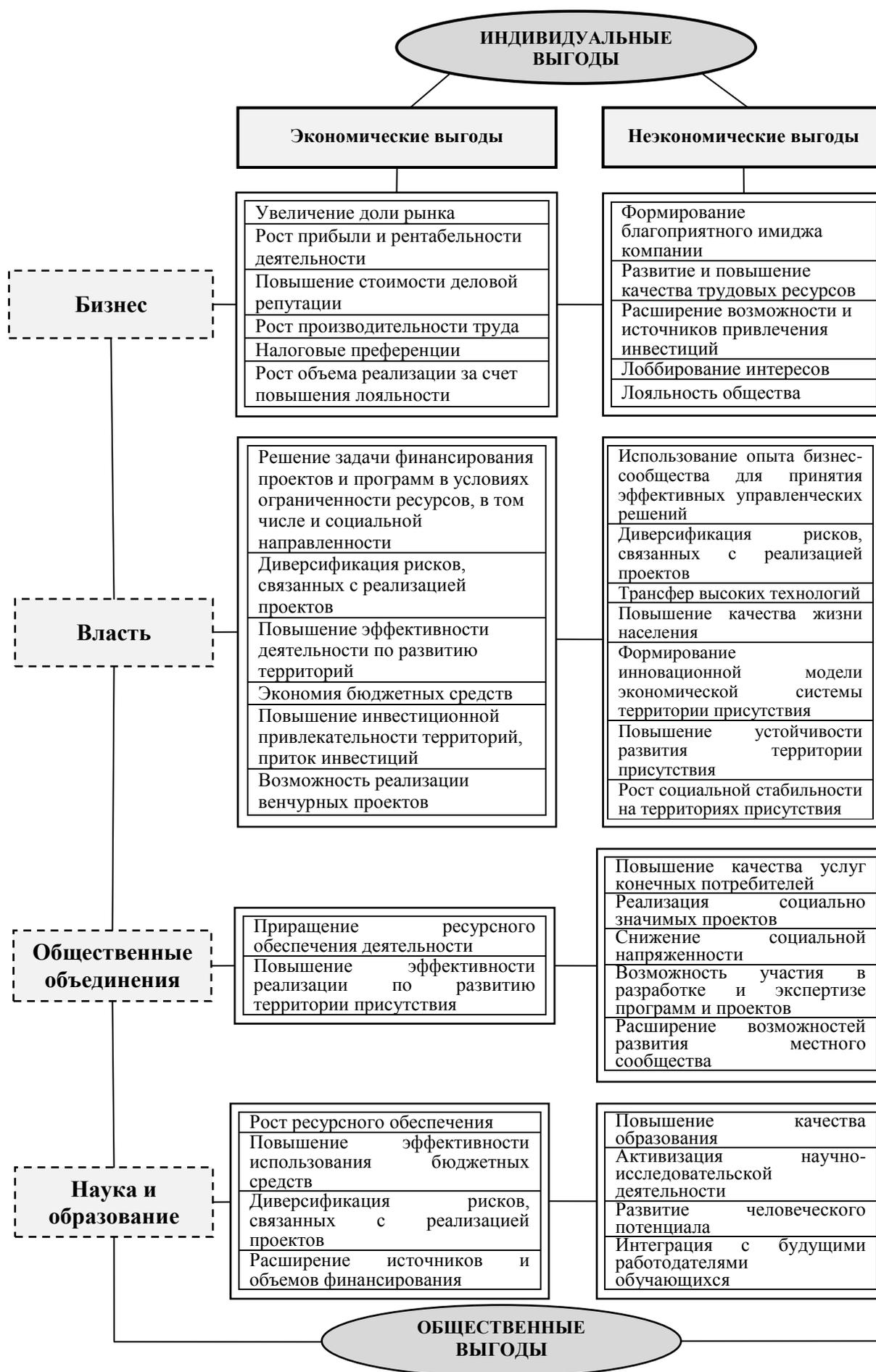


Рисунок 3.3.2 – Выгоды участников партнерских отношений в условиях квадро модели

С. Барсукова отмечает, что в 2000-е гг. в России четко обозначились две стратегии сращивания бизнеса и власти:

– рыночная, которая состоит в систематическом и устойчивом приобретении бизнесом услуг власти, оказываемых в «теневом» режиме, что превращает отношения чиновника и предпринимателя в подобие контрактной сделки (коррупция);

– инвестиционная, заключающаяся в том, что бизнес покупает не услуги чиновника или законодателя, а место во власти, ставя на него своего человека [95, с. 5–14].

Из маркетинга взаимоотношений может быть заимствован опыт выстраивания стратегии кастомизации взаимоотношений, которая, по Л. Берри, позволяет, например, поставщикам услуг кастомизировать взаимоотношения с клиентами [227].

Изучая потребности и требования своих клиентов, компания может обслужить клиентов и модифицировать свои услуги в соответствии с их потребностями.

Таким образом, нам представляется, что в современных условиях выбор должен быть остановлен на следующих стратегиях взаимодействия бизнеса, власти, науки и образования, общественных объединений на территории присутствия:

- интеграция на условиях лояльности;
- стремление к кастомизации взаимоотношений;
- склонность к независимости, не исключая возможности выхода из партнерства.

Кроме того, достижение баланса интересов всех участников взаимодействия позволит преодолеть ряд острых противоречий, сложившихся на протяжении многолетнего партнерства бизнеса и власти, так как у государства не будет возможности оказывать давление на других партнеров.

Все участники системы партнерских отношений должны способствовать (не препятствовать) получению индивидуальных выгод каждого экономического агента, консолидировать свои действия в целях повышения общественных выгод территории присутствия.

Таким образом, реализация принципа взаимовыгодности в рамках разработанной квадromодели эффективных партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия означает:

- получение индивидуальных выгод участников;
- обеспечение взаимной выгоды всех участников;
- устойчивое и гармоничное развитие территории присутствия.

В противном случае ввиду скрытого или явного уклонения (сопротивления) участников не будут решены стратегические задачи

данного партнерства.

Партнерские отношения бизнеса, власти и других участников, характеризующиеся сложностью и неоднозначностью, носят, как правило, долговременный характер.

Взаимовыгодность и взаимная лояльность участников взаимодействия имеют смысл только в контексте их долгосрочности.

Нам представляется, что в рамках моделирования такого рода взаимоотношений может быть применен аппарат теории игр, в частности:

- аппарат повторяющихся игр, исследующий однотипное взаимодействие участников, происходящее на протяжении достаточно большого (в пределе – бесконечного) количества интервалов времени;
- аппарат иерархических игр, сформированных на основе анализа и прогнозирования ситуаций, возникающих в ходе партнерского взаимодействия при условии соблюдения последовательности ходов и обмена информацией участников.

Рассматривая первый вариант, необходимо отметить, что существует большое количество работ, посвященных возникновению кооперативного поведения в повторяющихся играх, которые можно условно сгруппировать в два значительных направления.

Первое из них связано с имитационными моделями отбора стратегий в повторяющихся играх.

Исследования, проведенные в 80-е гг. XX в. Р. Аксельродом, показали, что наиболее эффективным в повторяющемся контексте является кооперативное поведение участников с одновременной выработкой группой определенных защитных механизмов против участников, ведущих себя оппортунистически (Р. Аксельрод, 1984) [226, с. 226].

Впоследствии данный подход применялся другими учеными к широкому спектру моделей, предполагающих различные условия взаимодействия, и подтвердил, что естественная эволюция отбирает стратегии, которые поддерживают кооперативное поведение (М. Новак, К. Зигмунд, 1990, 1992) [236; 237].

Аналитическое обоснование данного подхода нашел в исследованиях второго направления, посвященных доказательству «народных теорем», которые утверждают равновесность кооперативных стратегий в повторяющихся играх.

К настоящему времени данный результат доказан для достаточно общих предположений о характере взаимодействия участников и о форме их критериев эффективности (Р. Ауман, 1961; Д. Фридман, 1971; К. Бюлер, 1973; Д. Фуденберг, Е. Маскин, 1986; А. Васин, 1995, 1999) [103; 225; 228; 231; 232; 241].

В частности, в работе (Р. Ауман) рассматривалась повторяющаяся игра, выигрыш каждого игрока в которой определялся как нижний предел его среднего выигрыша за T повторений при $T \rightarrow \infty$. Было показано, что каждому достижимому и индивидуально рациональному исходу однократной игры соответствует равновесие Нэша в этой повторяющейся игре.

При достаточно общих предположениях об исходной игре Γ этот результат обобщается также для игр с дисконтированными выигрышами: каждый исход игры Γ может быть аппроксимирован равновесными исходами дисконтированных повторяющихся игр при стремлении коэффициента дисконтирования к 1 (Д. Фридман, Х. Бюлер).

Аналогичный результат был доказан в работах Д. Фуденберга, Е. Маскина для равновесий, совершенных по подиграм в повторяющихся играх с критериями участников – дисконтированными выигрышами.

С учетом данных результатов можно моделировать долгосрочные взаимоотношения власти и бизнеса с использованием аппарата повторяющихся игр.

Одношаговое взаимодействие участников удобно представить в форме известной модели «дилемма заключенного», описывающей выгоды от кооперативного и оппортунистического («эгоистичного») поведения. Матрица выигрышей в данной модели имеет вид:

$$\begin{array}{c} \text{К} \quad \text{Э} \\ \hat{E} \begin{pmatrix} (\bar{u}, \bar{u}) & (0, U) \\ (U, 0) & (\underline{u}, \underline{u}) \end{pmatrix}. \end{array}$$

Предполагается, что при любом поведении контрагента каждому участнику выгоднее использовать эгоистическую стратегию ($U > \bar{u}$, $\underline{u} > 0$), однако суммарный выигрыш агентов максимален при их кооперативном поведении.

В качестве критерия эффективности участников взаимодействия в повторяющейся игре в рассматриваемой задаче целесообразно использовать дисконтированный выигрыш, учитывающий как будущие выгоды, так и сопутствующую им неопределенность

$$F_i(\mu) = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t u_i(s(t, \mu)), \quad (3.1)$$

где μ – профиль стратегий участников в повторяющейся игре;
 $s(t, \mu)$ – действия, предпринимаемые ими в момент времени t в соответствии со стратегией μ ;

u_i – функция выигрыша i -го участника при однократном взаимодействии;

β – коэффициент дисконтирования выигрыша.

Использование аппарата иерархической игры предусматривает, что один из игроков (Игрок 1 – власть) находится на более высоком уровне иерархии по сравнению с другими игроками.

Поэтому представляется целесообразным рассмотреть взаимоотношений между указанными игроками в виде иерархической игры, алгоритм которой формируется с учетом условных обозначений, представленных в таблице 3.3.4.

Таблица 3.3.4 – Условные обозначения участников процесса партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия

Участники партнерского взаимодействия	Обозначения
Власть	Игрок 1
Бизнес	Игрок 2
Общественный некоммерческий сектор	Игрок 3
Научно-образовательный сектор	Игрок 4

На рисунке 3.3.3 представлена схема иерархической игры участников системы партнерских отношений бизнеса и власти.

Стратегические задачи вхождения России в число развитых стран мирового сообщества и современные рыночные условия требуют коренного преобразования системы партнерских отношений бизнеса и власти в целях повышения их эффективности как основы обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий страны.

В рамках данного процесса представленный подход к взаимодействию участников партнерства позволяет оценить преимущества от использования режима благоприятствования рассмотренных игроков в иерархической игре и обмена информацией между игроками и может служить основой для исследования поведения игроков в изменяющихся условиях внешней среды.

Использование аппарата повторяющихся игр позволяет для такой модели провести анализ параметров, при которых участникам выгодно кооперативное взаимодействие, и сформулировать рекомендации по формированию институциональных условий для его обеспечения.

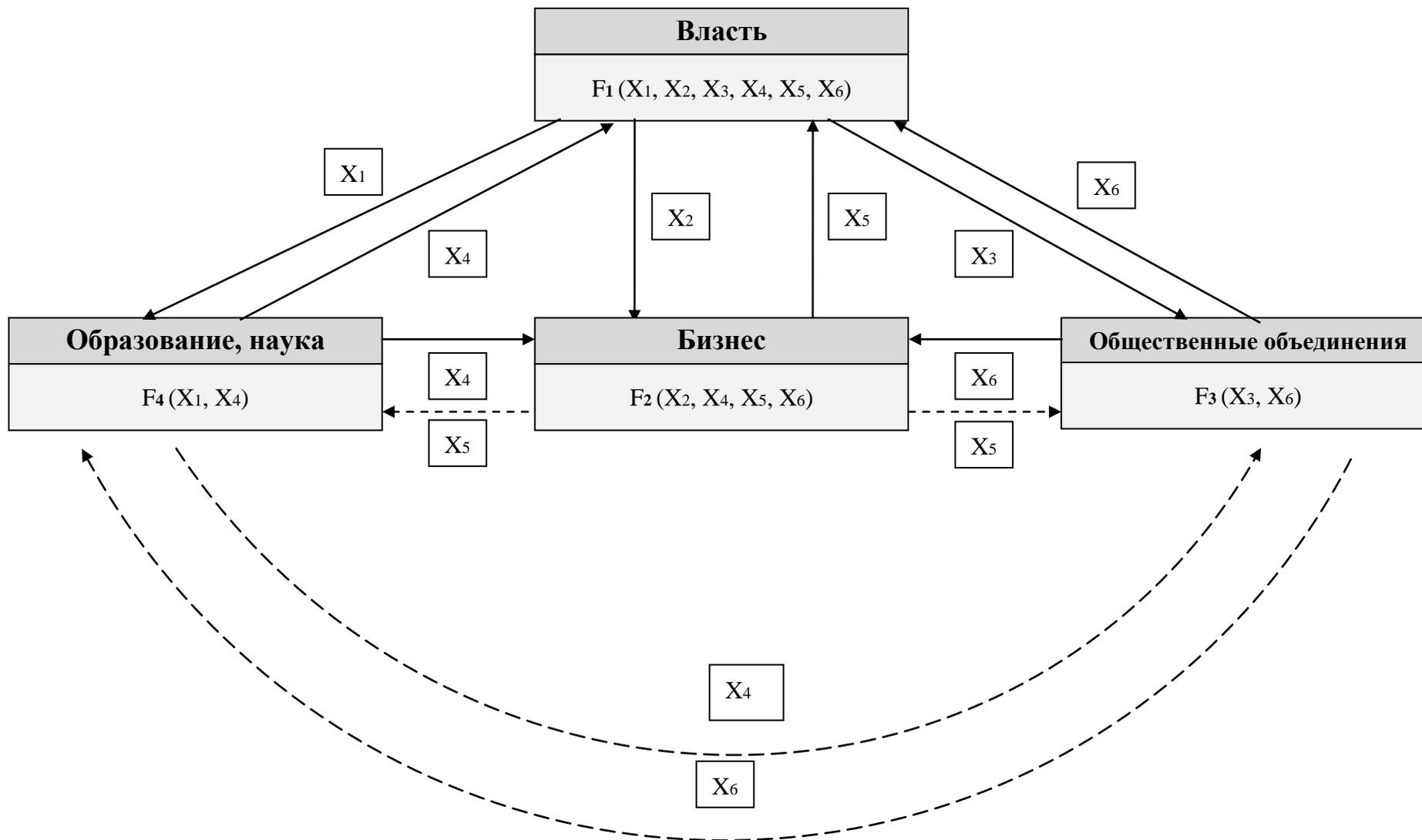


Рисунок 3.3.3 – Схема иерархической игры участников системы партнерских отношений бизнеса, власти, научно-образовательного и общественного секторов

Пятый этап – оценка качества и эффективности взаимодействия участников. На данном этапе в целях проведения оценки качества и эффективности взаимодействия участников системы партнерских отношений бизнеса, власти, научно-образовательного и общественного некоммерческого секторов на территории присутствия проводятся:

- систематизация и идентификация методов оценки партнерского взаимодействия участников любой системы, по результатам которого осуществляется выбор конкретного метода;
- формирование системы оценочных показателей и индикаторов;
- разработки методики проведения оценочных процедур;
- представление системы принципов, подкрепляющих методическую основу оценочных показателей и индикаторов;
- проведение оценочных процедур и обобщение полученных результатов.

Шестой этап – выработка предложений по развитию партнерских отношений бизнеса и власти. На данном этапе формируются все группы полученных результатов реализации механизма управления развитием партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия. Разрабатываются мероприятия по стабилизации и усилению положительных результатов исследования и по устранению выявленных отрицательных тенденций.

Таким образом, повышение эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия может быть обеспечено системой мер, направленных на совершенствование нормативно-правовой базы; развитие институциональной среды; создание специальных органов по координации и реализации проектов на основе государственно-частного партнерства; создание системы преференций для участников партнерства; повышение лояльности населения территории к процессам взаимодействия бизнеса и власти; развитие моделей, механизмов и методического инструментария, направленных на совершенствование и повышение эффективности взаимодействия участников партнерства, и т.д.

Ожидаемые результаты внедрения данного механизма управления:

- повышение эффективности партнерского взаимодействия властных и предпринимательских структур, научно-образовательного и общественного некоммерческого секторов на территории присутствия;
- достижение стратегической цели и решение тактических задач партнерского взаимодействия участников модернизированной системы партнерских отношений бизнеса и власти;
- повышение лояльности участников партнерского взаимодействия на основе расширения возможности действовать конструктивно и в рамках установленных норм.

ГЛАВА 4 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ В ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

4.1 Разработка организационно-экономического механизма управления инвестиционной деятельностью на территории присутствия с учетом государственно-частного партнерства

Низкая активность инвестиционной деятельности на территории присутствия не способствует динамичному развитию как региональных экономических систем, так и национальной экономики в целом. Это утверждение основано на опыте ведущих стран мирового сообщества, где одним из главных условий стабильного развития рассматривают реализацию крупных инвестиционных проектов в конкретных регионах.

В то же время авторитетные международные рейтинговые агентства отмечают некоторые позитивные сдвиги в инвестиционной привлекательности российской экономики. Так, исходя из доклада Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2013» Россия поднялась на 8 позиций и заняла 112-е место из 185 в рейтинге стран, благоприятствующих ведению бизнеса [186]. Президент Российской Федерации В.В. Путин в качестве стратегической задачи определил достижение Россией к 2018 г. 20-го места в рейтинге стран по условиям ведения бизнеса [11].

Исследование показывает, что инвестиционное пространство России чрезвычайно неоднородно. В регионах пока не преодолены негативные тенденции обновления технологического оборудования в промышленности. В результате около 30% ВВП создаются за счет использования устаревших технологий, что ведет к снижению конкурентоспособности отечественных производителей [97, с. 28–34]. Ускорение темпов технологической модернизации требует поиска дополнительных источников инвестиций, взвешенной инвестиционной политики. При этом акцент должен быть сделан на территориальном развитии и межрегиональной экономической интеграции.

Диагностика инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации свидетельствует, что инвестиционные ресурсы имеют неравномерную природу распределения, инвестиции чаще всего сосредоточиваются в мегаполисах и на территориях с наличием природных ресурсов, что снижает возможности использования инвестиционного потенциала других регионов. По объему инвестиций в лидерах по степени инвестирования в экономику общепризнанно числятся Центральный федеральный и Уральский округа. Около половины инвестиций приходятся на эти территории, что связано со

значительной долей валового регионального продукта (ВРП) в общем ВВП России, который способствует высокой инвестиционной привлекательности входящих в данные округа таких крупных административно-территориальных образований, как Москва, Санкт-Петербург, Тюменский и Пермский края. В них сосредоточена почти треть инвестиций в экономику [223]. Индексы объема инвестиционных вложений в развитие различных сфер экономики территории присутствия за 2009–2011 гг. представлены в таблице 4.1.1 (за базу принят 2008 г.).

Таблица 4.1.1 – Индексы объема инвестиций в основной капитал, промышленного производства, продукции сельского хозяйства и валового регионального продукта по ЦФО в 2009–2011 гг. [175; 205]

Российская Федерация и ее субъекты	Индекс физического объема инвестиций в основной капитал			Индекс физического объема промышленного производства			Индекс физического объема продукции сельского хозяйства			Индекс физического объема ВРП		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Российская Федерация	84,3	106,0	108,3	90,7	108,2	104,7	101,4	88,7	123,0	92,4	104,6	105,4
ЦФО	82,1	104,6	102,4	91,8	108,6	106,4	104,0	84,5	134,7	89,2	103,0	104,8
В том числе:												
Белгородская область	73,1	122,3	123,5	103,5	111,8	106,8	108,7	100,0	132,1	101,5	109,8	111,0
Брянская область	99,5	149,5	100,2	76,6	121,9	111,7	104,0	94,7	127,9	91,2	104,5	108,2
Владимирская область	112,6	92,6	107,4	84,4	117,3	108,2	112,1	79,5	130,1	94,8	106,7	102,9
Воронежская область	99,8	131,8	104,8	99,4	103,5	108,3	100,1	72,9	166,9	96,3	101,2	111,4
Ивановская область	118,8	86,5	92,0	85,5	111,0	117,1	107,3	91,5	108,7	93,2	101,8	100,6
Калужская область	83,6	116,4	85,7	94,7	144,9	125,6	105,6	92,6	108,3	93,6	110,1	112,9
Костромская область	66,7	124,9	94,3	83,8	115,3	107,9	101,7	89,1	115,2	90,2	106,3	103,9
Курская область	84,9	111,9	113,5	100,0	107,5	105,3	99,7	80,0	149,2	96,0	103,0	108,4
Липецкая область	93,7	116,5	106,9	86,9	110,6	104,2	102,2	78,3	147,4	93,5	104,0	104,8
Московская область	73,3	98,3	91,9	86,8	113,8	110,6	107,3	84,1	121,9	90,4	107,7	108,1
Орловская область	75,1	99,6	149,6	76,2	118,9	107,6	100,9	85,0	131,8	85,8	103,4	113,3

Продолжение таблицы 4.1.1

Рязанская область	71,0	107,0	122,6	88,6	110,3	108,9	108,9	74,3	120,5	93,6	104,5	108,6
Смоленская область	86,3	129,0	106,5	94,5	108,3	101,7	97,5	92,3	116,6	95,4	107,4	104,7
Тамбовская область	107,3	109,2	115,1	100,0	100,6	116,4	100,1	73,0	163,9	99,6	97,0	112,8
Тверская область	131,3	112,5	94,6	77,9	118,8	110,1	98,8	93,5	131,5	91,5	103,4	105,7
Тульская область	101,4	112,8	96,4	90,0	113,7	112,9	105,4	77,5	115,5	93,1	103,6	105,3
Ярославская область	101,5	119,4	90,6	83,4	107,9	124,3	103,8	92,7	112,2	91,9	103,0	107,0

Из таблицы 4.1.1 видно, что по Российской Федерации индекс физического объема инвестиций в основной капитал имеет тенденцию к росту в 2010-2011 гг. По ЦФО данный показатель составлял соответственно в 2009 г. – 86,5%) и в 2010 г. – 106,3%, в 2011 г. – 110,8%.

С 2012 г. как по Российской Федерации, так и по федеральным округам и субъектам наблюдается тенденция снижения индекса физического объема инвестиций в основной капитал. Так, например, по ЦФО этот показатель снизился на 4,3%, в том числе в 15 субъектах округа (Калужской – на 44,9%, Воронежской – на 11,1%, Смоленской – на 42,0%, Тверской – на 31,1%, Ярославской – 24,0%) и др. Рост наблюдается только в трех регионах: Костромская область, Орловская область, Московская область [205].

В то же время по этим двум основным показателям, прямо или косвенно характеризующим уровень притока инвестиций на территории, в субъектах ЦФО отмечается значительная дифференциация их значений. Стабильная положительная динамика по всем четырем показателям прослеживается только в 2011 г. Рост индекса физического объема инвестиций в основной капитал наблюдался в 9 из 18 областей ЦФО (Брянской, Калужской, Костромской, Липецкой, Московской, Смоленской, Тверской, Тульской, Ярославской).

Дифференциация уровня территориального развития продолжает углубляться не только внутри ЦФО, но и по Российской Федерации в целом ввиду высоких инвестиционных рисков и стагнации показателей инвестиционного потенциала. Данные тенденции подтверждаются результатами мониторинга, проводимого с 1995 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА». В таблице 4.1.2 приведены данные, характеризующие инвестиционный потенциал и инвестиционные риски регионов ЦФО на 1 января 2013 г.

Таблица 4.1.2 – Рейтинг инвестиционного потенциала регионов ЦФО [150, с. 26]

Регионы	Доля в общероссийском инвестиционном потенциале на декабрь 2012 г., %	Место в рейтинге инвестиционного потенциала		Индекс инвестиционного риска в 2012 г.
		2012 г.	2011 г.	
г. Москва	14,832	1	1	0,199
Московская область	6,249	2	8	0,181
Белгородская область	1,417	17	17	0,164
Воронежская область	1,116	23	28	0,193
Калужская область	0,983	32	34	0,202
Тверская область	0,701	43	42	0,326
Костромская область	0,401	71	70	0,344

Из таблицы 4.1.2 следует, что доля инвестиционного потенциала регионов, входящих в ЦФО, различается в довольно широких пределах.

Обобщение и анализ фактического и статистического материала показал, что при наличии благоприятных тенденций формирования инвестиционного климата некоторые проблемы продолжают сдерживать инвестиционную активность на территории присутствия:

- неразвитость нормативно-правовой базы регулирования деятельности участников ГЧП не обеспечивает условия благоприятного ведения предпринимательской деятельности и защиту прав собственности инвесторов;

- недостаток квалифицированных кадров, способных решать сложные задачи управления инвестиционной деятельностью с учетом знаний специализации реализации ГЧП-проектов;

- сохранение коррупционной составляющей и административных барьеров ведения бизнеса;

- высокая фискальная нагрузка на хозяйствующих субъектов, не позволяющая инвесторам реально оценить и получить ожидаемый эффект на вложенный капитал;

- недостаток современных структур в институциональной среде, особенно в сфере страхового и фондового рынков;

- недостаточный уровень развития механизмов государственного администрирования и контроля;

- слабое методическое и информационное сопровождение инвестиционных проектов со стороны властных структур;

– недостаток и низкое качество инфраструктурных объектов на территории присутствия как основы обеспечения успешной реализации ГЧП-проектов и др.

С целью определения степени влияния многочисленных и многоаспектных факторов на инвестиционную привлекательность территории присутствия проведены их систематизация и группировка (таблица 4.1.3).

Таблица 4.1.3 – Типология основных факторов, влияющих на инвестиционную деятельность на территории присутствия

Управленческие факторы	Ресурсные факторы
Формирование полноценной и эффективной системы коммуникаций властных структур с инвестором	Географическое положение
Тиражирование эффективных проектов других регионов	Природные ресурсы
Создание гибкой системы налоговых и финансовых льгот для бизнеса	Наличие высококвалифицированных кадров
Формирование инвестиционной корпоративной культуры на территории	Развитость социальной инфраструктуры
Изучение опыта других регионов с целью внедрения эффективных моделей и механизмов	Действующие производственные мощности
Участие в федеральных и международных проектах	Интеллектуально-ресурсная состоятельность управленцев

К управленческим факторам отнесены те факторы, на состояние которых стратегические партнеры территории способны воздействовать и ход которых могут контролировать.

К ресурсным факторам относятся такие факторы, которые в принципе не могут быть изменены, или для этого процесса требуется длительное время. Так, мониторинг инвестиционного климата Тверской области и исследование предпринимательской деятельности, связанной с реализацией инвестиционных проектов, проводила лаборатория социально-экономических исследований ФГБОУ ВПО «ТвГУ» в 2012–2013 гг.:

- 62% респондентов осуществляли крупные инвестиционные вложения в развитие территории присутствия;
- 69% опрошенных планировали продолжить активную инвестиционную деятельность в последующих периодах;
- более 25% респондентов не планировали освоение крупных инвестиций.

При этом в качестве факторов, сдерживавших инвестиционную активность, представители бизнес-сообщества выделили следующие:

- высокая арендная плата (59%);
- отсутствие свободных земельных участков под строительство (23%);
- высокие тарифы на электроэнергию (22%);
- трудности в получении долгосрочных кредитов под крупные инвестиционные проекты (21%);
- коррупция (18%);
- несогласованность действий различных административных структур (17%);
- нехватка квалифицированных кадров (15%) (Приложение В).

Изучение зарубежного и отечественного опыта инвестиционной деятельности, оценки экспертного сообщества позволили выявить определенные проблемные зоны, препятствовавшие активизации инвестиционной деятельности в регионах (таблица 4.1.4), в разрезе доступности и качества инфраструктурного обеспечения реализации ГЧП-проектов [217].

Таблица 4.1.4 – Проблемные зоны в сфере доступности и качества территориальных инфраструктурных ресурсов, призванных обеспечить реализацию крупных инвестиционных проектов

Материальная инфраструктура	Трудовые ресурсы	Финансовая инфраструктура
Изношенность промышленной инфраструктуры (40–70%)	Отток квалифицированных специалистов в крупные мегаполисы	Неразвитость рынка долгосрочного кредитования
Низкая плотность автомобильных дорог	Дефицит инженерно-технических кадров	Неразвитость рынка ценных бумаг
Непрозрачная информация о прежних владельцах земельных участков	Обучение рабочим специальностям на устаревшем оборудовании	Низкий уровень институтов поддержки малого и среднего бизнеса
Невозможность полноценного обеспечения инфраструктурой реализации проектов	Нехватка специалистов со знанием иностранных языков, а также обладающих специальными знаниями в сфере государственно-частного партнерства	Несовершенство системы налогообложения

Как следует из таблицы 4.1.4, проблемы технического характера, вызванные недостатком или несоответствием современным требованиям инфраструктурных объектов основных средств, дополняются проблемами дефицита квалифицированных кадров. Кроме того, в социальной сфере отмечается недостаток средств размещения, жилья, детских садов, школ. Актуальны проблемы несоответствия

стоимости объектов инфраструктуры, высоких цен на тарифы, товары, услуги при низком качестве и др.

В настоящее время в российских регионах осуществляются разработка документов стратегического управления и формирование благоприятной среды для привлечения инвестиций, призванных устранить разрыв между ожиданиями инвесторов и текущим положением дел. При этом сохраняется значительный отток капитала. Так, в первом квартале 2013 г. из России вывезено частным сектором 25,8 млрд долл., банками – 24 млрд долл. [209; 221]. В тоже время активизация притока инвестиций в регионы необходима для решения вопросов диверсификации и модернизации российской экономики, стимулирования социально-экономического роста.

Как уже отмечалось, у потенциальных инвесторов вызывает определенную тревогу состояние бизнес-среды на территории присутствия. РСПП и международная консалтинговая компания «КПМГ» в 2012 г. провели совместное исследование с целью анализа привлекательности делового климата российских регионов. Оно показало: для 40% иностранных компаний, планировавших вкладывать инвестиции в России, коррупция на различных уровнях власти воспринималась как самая серьезная проблема. Она характеризуется следующими показателями:

- в системе региональных органов власти – 30% случаев;
- в системе муниципальных органов власти – 60% случаев;
- в системе федеральных органов власти и их территориальных органов – 70% случаев [217].

В Индексе восприятия коррупции, составленном международной общественной организацией «Transparency International», Россия заняла 133-е место из 176 стран. Выявлено, что наиболее вероятной причиной пробуксовки каждого седьмого инвестиционного проекта являются коррупция и, как следствие, образ мышления лиц, управляющих этим процессом.

Таким образом, для властных структур должно стать аксиомой, что инвестиционные компании вначале преследуют собственную выгоду, поэтому на территории присутствия должен быть выстроен механизм обеспечения взаимовыгодности сотрудничества всех участников реализации ГЧП-проектов.

Несмотря на важность обеспечения устойчивого развития экономики в масштабах страны, институты и инструменты для привлечения инвестиций не начнут работать до тех пор, пока не будут учтены имеющаяся ресурсная база и приоритеты регионов, находящихся на разных стадиях развития, и пока субъектам Российской Федерации властные структуры не создадут условия для привлечения инвесторов

[152, с. 20–48]. В ходе исследования обобщен зарубежный опыт по определению как позитивных, так и негативных эффектов привлечения частных инвестиций, в том числе и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (рисунок 4.1.1).

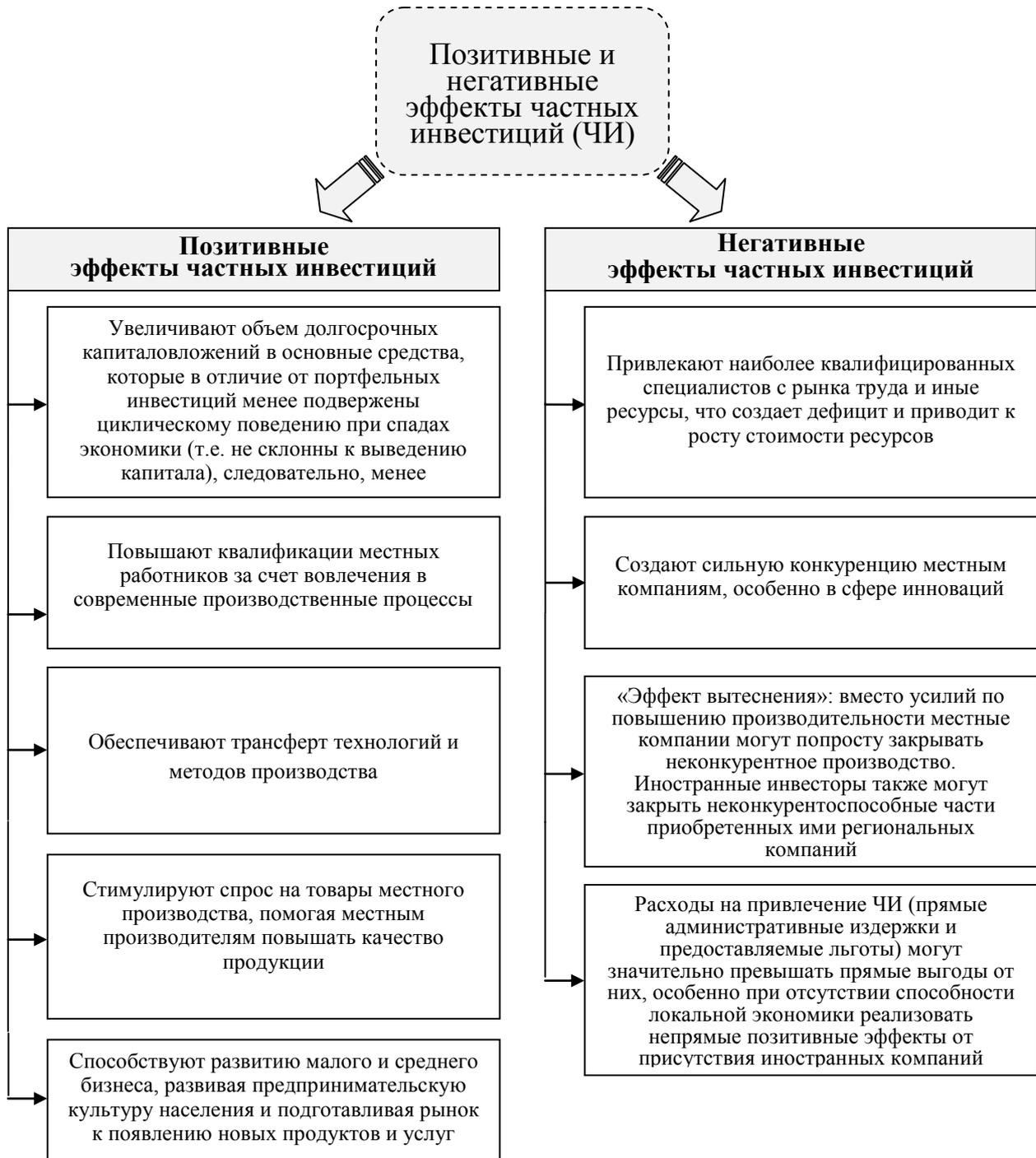


Рисунок 4.1.1– Позитивные и негативные эффекты частных инвестиций (ЧИ)

Частные инвестиции в регионы как понятие включают все негосударственные инвестиции в частный бизнес, в том числе прямые иностранные инвестиции, инвестиции, поступающие из других регионов

России, а также все инвестиции, осуществляемые на местном уровне как во вновь создаваемые, так и в действующие предприятия. Прямые инвестиции осуществляются юридическими лицами с целью приобретения не менее 10% от доли участия в уставном капитале компании.

Проявление непрямых позитивных эффектов от ПИИ зависит от развитой благоприятной среды. Она включает: трудовые ресурсы высокой квалификации, обеспечивающие наличие востребованных рынком квалификаций у местных рабочих; возрастание эффективности современного производственного процесса; наличие бизнес-ориентированных институтов развития, оказывающих поддержку перспективным компаниям, стимулирующим рост производительности.

Все это содействует значительному росту рынка поставщиков и покупателей, благоприятного при росте возможностей малого и среднего бизнеса. Итогом непрямых позитивных эффектов от ПИИ может стать существенное повышение предпринимательской активности, привнесения новых технологий и развития квалификации рабочей силы.

Таким образом, исследование показало, что на улучшение инвестиционного климата на территории присутствия определяющее влияние оказывают:

- институциональная среда;
- человеческий фактор;
- снижение бюрократических барьеров;
- постоянное улучшение процессов взаимодействия властных структур с инвесторами.

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики и может осуществляться на различных уровнях управления – федеральном, региональном или муниципальном, а также на уровне хозяйствующих субъектов и гибридных образований, при этом преследовать различные цели и задачи.

Стремление к росту темпов и объемов инвестиций в регионах во время активизации рыночных отношений было связано с их планами по децентрализации инвестиционного процесса и совершенствованию федерального законодательства в этой области. Подобная тактика, по мнению многих экспертов, должна приводить к существенному наращиванию объемов инвестиций.

В научных работах, описывающих принципы и практику инвестиционных процессов, вычленяется ряд характерных признаков и методов их реализации:

- обеспечение темпов создания привлекательного

инвестиционного климата;

- определение источников обеспечения структурных преобразований;
- рост собственных источников по обеспечению финансовой составляющей в реализации проектов;
- рост влияния региональных властей на практику контроля за бюджетными средствами, направляемыми на инвестиционные проекты;
- стремление к снижению рисков при их реализации;
- разработка механизма управления инвестиционной деятельностью.

Существенное значение имеет практика формирования инвестиционной деятельности в особых условиях с учетом преимуществ, способных повлиять на динамику привлечения как российских инвесторов, так и иностранных.

Детальный анализ показывает, что пока в экономической литературе наблюдаются различные подходы к определению сущности и структуры инвестиционной политики [113, с. 2–5; 114, с. 38–42; 152, с. 20–48]. Отсутствуют четкие границы и соотношение понятий «инвестиционная привлекательность», «инвестиционный климат», «инвестиционная активность».

Рассматривается различный состав элементов инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков. Неоднородность участников инвестиционного процесса, различие в методологии госрегулирования, зыбкость побудительных мотивов при стимулировании инвестиций, разночтения в терминологической базе становятся преградой на пути к инвестиционной активности, затрудняют разработку механизма управления инвестиционной деятельностью на территории присутствия.

В настоящее время все субъекты Российской Федерации на базе Федерального закона от 25.02.1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации» приняли рамочные законы в этой сфере [9]. Так, в трех субъектах принят закон «О государственном регулировании инвестиционной деятельности» (Ярославская, Тульская, Новосибирская), в 35 субъектах принят закон «Об инвестиционной деятельности» (Алтайский край, республика Дагестан, республика Ингушетия), в 34 субъектах – «О мерах государственной поддержки», в Пензенской области – «Об инвестициях и ГЧП», в четырех регионах – об иностранных инвестициях (Чеченская республика, республика Татарстан и др.). Только в пяти регионах Российской Федерации разработаны законы о реализации инвестиционной политики: Московской, Архангельской, Омской, Тамбовской областях и в Хабаровском крае [186].

В данном исследовании систематизированы базовые элементы инвестиционной политики на территории присутствия (рисунок 4.1.2), предложена схема ее структурных элементов и их взаимодействия. Это позволит использовать единые подходы при оценке инвестиционного климата и мониторинга инвестиционной привлекательности региона.

Для того чтобы благоприятный инвестиционный климат территории обладал устойчивостью, выполнял функцию привлечения капитала в региональную экономику и содействовал ее развитию, следует концентрировать внимание на выполнении ряда требований:

- повышение инвестиционной привлекательности территории в долгосрочной перспективе;
- установление четких границ государственного регулирования;
- формирование эффективных партнерских отношений бизнеса и власти;
- разработка технологий и алгоритмов эффективной интеграции бизнеса за счет комплексного развития территории: создания индустриальных парков, особых экономических зон, кластеров, территорий опережающего развития, технопарков и др.

Стабилизация форм и методов в области инвестиционной политики поможет гармонизировать интересы центра и регионов. Подобная политика способна сгладить существенные различия в темпах и объемах инвестиций, тем самым уменьшая разрыв в уровнях развития регионов.

Аналитический подход к основным положениям данной политики на уровне государства должен содержать на законодательном уровне учет специфики территорий, системный подход к осуществлению поддержки регионов с неизменным учетом их внутренних ресурсов и возможностей. Подобные подходы способны гарантировать привлечение существенных инвестиций не только в общегосударственном, но и региональном плане.

В связи с этим в научной среде активно ведется поиск новых подходов к совершенствованию механизмов управления инвестиционными процессами с учетом эффективного взаимодействия в данной сфере всех участников партнерских отношений бизнеса и власти.

Формирование механизма управления инвестиционной деятельностью, рассматриваемой через призму государственно-частного партнерства, базировалось на результатах исследования состояния и уровня развития партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, на оценке уровня развития инвестиционной деятельности в субъектах Российской Федерации.



Рисунок 4.1.2 – Базовые элементы инвестиционной политики на территории присутствия

Это позволило:

- выявить и систематизировать проблемы в данных сферах;
- обозначить проблемные зоны в разрезе доступности и качества региональных ресурсов для бизнеса;
- определить факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность территорий;
- представить базовые элементы территориальной инвестиционной политики;
- выработать требования к инвестиционной привлекательности регионов в целях повышения его устойчивости.

На первоначальном этапе формирования предлагаемого механизма целесообразно определиться с терминологией.

Инвестиционная деятельность – это система мер, применяемых органами государственной власти, направленных на обеспечение стабильности инвестиционных процессов, привлечение инвестиций для решения задач социально-экономического развития, повышение инвестиционной активности и улучшение инвестиционного климата территории присутствия.

Инвестиционная активность отражает уровень покрытия инвестиционного спроса на территории присутствия, определение которого базируется на объеме реально вложенных ресурсов.

Инвестиционная привлекательность территории присутствия определяется суммой системных условий, определяющих законодательный, экономический и социально-правовой аспекты влияния на рост инвестиций, на формирование мотивации инвесторов, активизации их интереса к инвестированию в экономику территории [121, с. 5–8].

Инвестиционный климат – это совокупность правовых, финансово-экономических, политических и социально-культурных факторов, оказывающих влияние на инвестиционные процессы и качество инвестиционной среды территории.

В качестве приоритетных направлений инвестиционной деятельности на территории присутствия выделены следующие:

- оценка инфраструктурных возможностей для реализации сложных и рискованных проектов;
- формирование новых индустриальных площадок территориального уровня как точек роста экономического потенциала территорий;
- привлечение инвестиций в модернизацию действующих предприятий и в развитие новых высокотехнологичных производств;
- применение кластерного подхода к развитию территории,

координация выбора приоритетных направлений инвестирования;

- оказание государственной поддержки социально значимым инвестиционным проектам и субъектам инвестиционной деятельности;
- развитие законодательства, предусматривающего эффективные механизмы и систему стимулов для осуществления инвестиционной деятельности;
- совершенствование процесса привлечения и сопровождения субъектов инвестиционной деятельности и др.

В. А. Кабашкин и другие исследователи отмечают, что современные рычаги стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности на территории присутствия представляют собой институциональные преобразования: формирование программ, учреждение инвестиционных фондов и корпораций, создание региональных и межрегиональных центров ГЧП и др. [50, с. 57].

Хотя отдельные типы управленческих механизмов в научной литературе описаны довольно подробно, термин «механизм» пока не получил достаточного теоретического обоснования, что не может не сказаться на темпах и эффективности инвестиционной деятельности на территории присутствия.

Экономический механизм определяется либо природой исходного явления, либо конечным результатом серии явлений. Определяющими свойствами экономического механизма считаются одномоментно проявляющиеся начальный и итоговый моменты, а также сам процесс их взаимодействия. Таким образом, под экономическим механизмом следует понимать последовательно происходящие явления экономического свойства, логику которых можно описать в формальных проявлениях и динамике развития [58, с. 7, 12, 18, 110].

Эффективность функционирования такой сложной системы, как система партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, в определенной степени зависит и от применяемых механизмов. Следуя классическим разработкам в сфере теории систем и теории механизмов, можно спрогнозировать, что основным результатом применения механизмов в системе партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия будут:

- принципиально новое состояние исходной системы,
- повторение начальной системы с более высокими свойствами.

Существующий механизм реализации инвестиционных подходов отличается слабым проявлением системности. Это обстоятельство мешает комплексной реализации экономических задач, эффективному использованию потенциала инвестиций и повышению инвестиционной активности.

Нам представляется, что для этих целей подходят организационно-экономические механизмы как разновидность механизмов, характеризующихся естественными взаимосвязями, возникающими в процессе взаимодействия.

Под организационно-экономическим механизмом управления инвестиционной деятельностью на территории присутствия на основе взаимодействия участников партнерских отношений понимается совокупность методов, инструментов, рычагов, показателей, направлений их взаимодействия, способных оценить и существенно улучшить уровень инвестиционной деятельности на территории присутствия, а также протекающие процессы и ожидаемый конечный результат.

Он представляет собой сложную взаимозависимую систему отношений экономического свойства, которая реализуется между сторонами в зависимости от уровня мотивационного ресурса, а также правового и методического обеспечения процесса.

Особенностью данного организационно-экономического механизма является его базирование на целенаправленном и взаимовыгодном взаимодействии всех заинтересованных сторон (власть, бизнес, научное сообщество, общественные объединения). А также создание комфортного инвестиционного климата, обеспечение притока инвестиций, повышение инвестиционной привлекательности территории, развитие ее социально-экономической инфраструктуры.

Кроме того, задействованы факторы управления, на которые распространяется управленческое воздействие, и ресурсы управления (материально-технические, финансовые, социальные, институциональные и др.), а также основные драйверы активизации развития инвестиционной деятельности. К которым относятся: ресурс партнерства бизнеса и власти; стандарты оказания государственных услуг; территориальные инвестиционные стандарты по регламентации инвестиционных процессов, модели и инструменты государственно-частного партнерства; международные и российские стандарты социальной ответственности.

Объектом управления является инвестиционная деятельность на территории присутствия, процедура оценки которой заключается в проведении рейтинга состояния инвестиционного климата и сравнение результатов с базовыми параметрами. Результат процесса оценки – уровень инвестиционной активности на территории присутствия, которая отражает инвестиционный спрос и объем реально вложенных ресурсов.

Существуют два варианта действий при соответствии или несоответствии инвестиционной деятельности установленным

требованиям. В первом случае, если происходят позитивные изменения, что ведет к росту инвестиций и инноваций на территорию, то данная тенденция подлежит стабилизации и закреплению. Для второго случая – несоответствие инвестиционной активности территории установленным показателям – разработан алгоритм принятия управленческих решений и план действий, направленных на преодоление отрицательных тенденций. Для этого необходимо провести анализ и оценку последствий реализации управленческих решений, разработать план действий по устранению выявленных проблем, привлечение дополнительных ресурсов, скорректировать документы стратегического планирования в области инвестиционной деятельности.

Исследования показали, что на уровне территорий присутствия наиболее эффективными и реальными мерами поддержки инвестиционных проектов выступают налоговые льготы, понижение ставок арендной платы, инвестиционный налоговый кредит и ставок платы за землю, получение гарантий кредитования, возможность участия государства в софинансировании проектов и др. Представленный механизм позволяет осуществлять программно-целевое управление, которое характеризуется:

- системным представлением особенностей объекта воздействия;
- всесторонним подходом к инвестиционной деятельности на территории присутствия;
- проектированием управленческих решений, направленных на получение ожидаемых результатов (таблица 4.1.5).

Таблица 4.1.5 – Основные характеристики организационно-экономического механизма управления инвестиционной деятельностью на территории присутствия на основе взаимодействия бизнеса и власти

Характеристики механизма	Сущность основных характеристик механизма
Цель	Улучшение состояния инвестиционной деятельности для обеспечения притока инвестиций на территории присутствия.
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> – Обеспечение устойчивого развития территории присутствия и повышения качества жизни; – создание и развитие форм и методов стимулирования инвестиционной деятельности на территории присутствия; – обеспечение стабильности условий деятельности инвесторов; – привлечение дополнительных инвестиций на территорию; – обеспечение гарантий безопасности для инвесторов.
Основные обеспечивающие элементы	<ul style="list-style-type: none"> – Правовое обеспечение инвестиционных процессов; – организационное сопровождение инвестиционной деятельности; – ресурсная база для принятия решений в сфере инвестиций; – выбор и обоснование приоритетных направлений и отраслей экономики территорий.

Продолжение таблицы 4.1.5

Инструменты	Законы, долгосрочные целевые программы и инвестиционные программы, соглашения о реализации инвестиционных проектов, кодексы и стандарты, форумы, круглые столы и встречи с заинтересованными сторонами, нефинансовые отчеты, сайты и публикации в СМИ, обучение, консалтинг, информирование населения о планах инвесторов.
-------------	--

Ожидаемые результаты практического применения организационно-экономического механизма управления инвестиционной деятельностью на основе взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия следующие: повышение эффективности инвестиционной деятельности; обеспечение взаимной ответственности органов государственной власти и субъектов инвестиционной деятельности; упорядочение и регламентация инвестиционных процессов; повышение обоснованности принимаемых решений в сфере инвестиционной деятельности; рост эффективности использования как бюджетных средств, так и средств инвесторов; обеспечение стабильности условий деятельности субъектов инвестиционной деятельности; оптимизация сроков реализации инвестиционных проектов и др.

4.2 Развитие инвестиционного инструментария на территории присутствия

Механизмы взаимодействия бизнеса и власти позволяют сегодня в определенной степени решать сложную задачу преодоления ограниченности ресурсного обеспечения деятельности субъектов рыночной экономики – особенно в инвестиционно-инновационной сфере. Стратегия руководства России на ее вхождение в число наиболее развитых стран мирового сообщества требует неуклонного экономического роста. Это может быть обеспечено посредством притока на территории страны инвестиций, а также поиска и освоения «нетрадиционных» ресурсов (например, ресурс взаимоотношений экономических агентов, формирование институтов развития и инновационных структур и др.).

Повышение инвестиционной привлекательности территорий присутствия, создание комфортного бизнес-климата, укрепление гарантий по защите прав собственности и предпринимательской свободы, противодействие коррупции, внедрение инноваций – обеспечивающие условия модернизации российской экономики. Пока в России не полностью задействованы названные элементы.

Анализ результатов мировых рейтингов авторитетных экспертных агентств и институтов развития также показал, что необходимо прорывное развитие российской экономики, базирующееся на инновациях, модернизационных процессах в разных сферах. Существенной компонентой может стать максимальное использование ресурсов партнерских отношений власти, бизнеса, научно-образовательного сообщества и общественного сектора.

Российские регионы в настоящее время реализуют ряд новых мер, призванных обеспечить инвесторам привлекательные условия на территории присутствия. Однако этот процесс пока не носит системного характера, он инициируется большей частью на федеральном уровне. Не решены вопросы организационно-правового и методического сопровождения создания стабильного и конкурентного делового микроклимата на российских территориях.

Один из основных инструментов повышения инвестиционной активности на всех уровнях управления – «Стандарт деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата» (далее – Стандарт), утвержденный решением Наблюдательного совета автономной некоммерческой организации (АНО) «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (далее – АСИ) 3 февраля 2012 г. [212]. С 2013 г. Стандарт обязателен для реализации во всех субъектах Российской Федерации.

По оценке экспертного сообщества, этот документ представляет собой инновационный механизм оценки инвестиционного климата. Он содержит 15 обязательных требований к региональным органам исполнительной власти (далее – РОИВ), которые при надлежащей реализации позволят достичь цели создания условий для увеличения притока инвестиций и новых производств, основанных на ресурсосберегающих технологиях и модернизации действующих производств. Предполагается предоставление субсидий субъектам Российской Федерации, показавшим наилучшие результаты по привлечению инвестиций.

Требования Стандарта разработаны на основе лучших мировых и российских практик, используемых в области привлечения инвестиций, и представляют собой комплекс мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности региона, на защиту прав инвесторов и повышение прозрачности системы поддержки предпринимателей. Таких как:

- обязательная разработка инвестиционной стратегии региона и плана создания инвестиционных проектов и объектов инфраструктуры в областях;

- использование системы оценок воздействия нормативных актов на условиях эффективности предпринимательской деятельности;
- создание структур по привлечению инвестиций, содействие бизнесу в обеспечении подготовленного персонала;
- повышение квалифицированных качеств сотрудников как партнеров инвесторов;
- регулирование цен на энергоресурсы с участием предпринимателей, с учетом их интересов;
- мониторинг и информирование всех заинтересованных сторон о результатах привлечения инвестиций и изменения инвестиционного климата.

Главное отличие федерального инвестиционного стандарта от ранее действовавших инструментов заключается в том, что его оценку вправе также проводить бизнес и экспертное сообщество. По каждому из требований возможна процедура своеобразной «контрольной закупки». Министерство регионального развития Российской Федерации проверит, действуют ли на практике принятые в регионе нормативные акты и механизмы поддержки [174].

Опыт пилотного внедрения Стандарта в 2012 г. в 11 субъектах Российской Федерации (Республиках Татарстан и Башкортостан, Пермском крае, Астраханской, Белгородской, Калужской, Липецкой, Свердловской, Ульяновской, Челябинской и Тамбовской областях, в Краснодарском крае) показал свою способность обеспечить территорию необходимым набором инструментов для повышения инвестиционной привлекательности и создать систему обмена лучшими практиками между регионами [196; 202].

Для повышения эффективности внедрения Стандарта в 2013 г. Министерством экономического развития России и Агентством стратегических инициатив разработаны организационные схемы, методические рекомендации и программное обеспечение. Кроме того, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 10 сентября 2012 г. наличие основных составляющих требований Стандарта является одним из девяти подлежащих обязательной оценке направлений деятельности высших должностных лиц субъектов Российской Федерации – губернаторов – в сфере создания благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности на территории присутствия.

Реализация требований Стандарта в субъектах Российской Федерации должна осуществляться в тесном взаимодействии заинтересованных сторон в формате общественной экспертизы и мониторинга. На территориях сформированы экспертные группы из

представителей АСИ, предпринимательского сообщества, властных структур, научного сообщества, общественных и профессиональных объединений.

Для обеспечения информационного взаимодействия всех участников процесса внедрения Стандарта АСИ разработана специализированная система управления проектами «Диалог», что должно повысить прозрачность и результативность управления инвестиционной деятельностью на территории присутствия. Мониторинг процессов внедрения Стандарта в пилотных регионах Российской Федерации показал:

- по состоянию на 1 января 2014 г. 83 региона присоединились к процессу внедрения Стандарта, подготовлено 70 проектов дорожных карт, планируется внедрение обязательных требований этого документа на территории новых регионов – республики Крым и города федерального значения Севастополь;

- практически во всех субъектах созданы экспертные группы, которые являются общественными совещательными органами;

- включение предпринимателей в работу экспертных групп предоставляет бизнес-сообществу реальную возможность влиять на развитие инвестиционной деятельности на территории присутствия;

- проектные офисы созданы в 55 субъектах Российской Федерации, в 14 – находятся на стадии формирования;

- полностью завершили внедрение Стандарта в 2013 г. Воронежская область, Республики Кабардино-Балкария и Марий Эл.

Обобщение лучших практик внедрения Стандарта представлено в таблице 4.2.1.

Таблица 4.2.1 – Мониторинг хода внедрения «Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата» (на 01.01.2014 г.)

Разделы Стандарта	Требования Стандарта	Субъекты ЦФО, где выявлены лучшие практики внедрения Стандарта
1	Разработка и принятие инвестиционных стратегий	Костромская область, Воронежская область
2	Ежегодный план создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры	Воронежская область, Калужская область, Тульская область
3	Ежегодное инвестиционное послание	Воронежская область
4	Нормативные акты, направленные на защиту прав инвесторов	Приняты во всех субъектах ЦФО, лучших практик не обнаружено

Продолжение таблицы 4.2.1

5	Совет по улучшению инвестиционного климата	Воронежская область
6	Специализированная организация по работе с инвесторами	Калужская область, Костромская область
7	Доступная инфраструктура для размещения объектов инвесторов	Липецкая область, Калужская область
8	Система подготовки кадров, соответствующих потребностям инвесторов	Костромская область
9	Интернет-порталы инвестиционной деятельности	Костромская область, Ярославская область
10	Регламент сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна»	Тульская область
11	Инвестиционные декларации	Липецкая область, Ярославская область
12	Оценка регулирующего воздействия принятых и принимаемых нормативных правовых актов	–
13	Система обучения должностных лиц, ответственных за работу с инвесторами	Воронежская область
14	Участие потребителей энергоресурсов и представителей делового сообщества в работе РЭК	Липецкая область
15	Каналы прямой связи инвесторов и руководства субъекта Российской Федерации	Смоленская область

Очевидно, что субъекты Российской Федерации находятся на различных стадиях внедрения Стандарта АСИ. Это обусловлено особенностями территориального развития, уровнем бюджетной обеспеченности и комфортностью инвестиционного климата.

Отдельные мероприятия (создание Интернет-портала, объектов инвестиционной инфраструктуры и др.) требуют дополнительного ресурсного обеспечения.

Обязательным требованием процедуры внедрения Стандарта является создание сайтов и специализированных порталов в целях предоставления системной информации для потенциальных инвесторов.

Проведенное исследование качества инвестиционных порталов показало, что на начало марта 2013 г. лишь 36% субъектов Российской Федерации обладали полноценными и самостоятельными доменами. На начало 2014 г. появились инвестпорталы более чем у половины регионов.

С целью сопоставления регионов России по качеству наполнения инвестиционных сайтов агентством «Эксперт РА» был составлен первый рейтинг качества инвестиционных порталов на территории присутствия, при этом каждый сайт оценивался по пяти направлениям

(таблица 4.2.2). Рейтинг показал, что в числе лидеров оказались Свердловская область, Костромская область, Калужская область, Вологодская область, Кемеровская область, Республика Башкортостан.

Отсутствие у некоторых субъектов собственных информативных порталов об инвестиционной деятельности бесспорно снижает их потенциальные возможности в привлечении инвестиций на территории присутствия. В целом по России информационно-насыщенными являются разделы сайтов, посвященные текущей инвестиционной деятельности территорий.

При обобщении успешных практик по внедрению требований Стандарта было установлено, что рост инвестиций зафиксирован в 7 субъектах России из 11, участвовавших в пилотном проекте, и составил 5–17%. А его показатели в Астраханской, Калужской и Ульяновской областях значительно опережали среднероссийский уровень [196].

Таблица 4.2.2 –Характеристика региональных инвестиционных порталов в 2013 г.

Место	Регион	Ито- говый балл	Наличие инфор- мации об инвести- цион- ных проек- тах	Наличие ин- формации о мерах госу- дарственной поддержки инвестицион- ной деятель- ности	Наличие вспомога- тельной информа- ции о регионе и возмож- ности «об- ратной связи»	Наличие инфор- мации о приорите- тах власти	Восприятие инвестици- онного портала внешним пользоате- лем
1	Свердловская область	26	4	6	8	3	5
2	Костромская область	25	6	6	9	0	4
3	Калужская область	23	4	5	7	2	5
	Вологодская область	23	4	6	7	2	4
4	Республика Башкортостан	22	3	5	7	3	4
5	Новгородская область	21	6	6	5	0	4
6	Челябинская область	20	3	4	7	3	3
7	Краснодарский край	19	4	5	5	2	3
8	Ивановская область	18	5	5	3	1	4
9	Томская область	17	3	3	6	1	4
10	Тверская область	16	3	5	5	1	2

В дополнение к полученной информации автором настоящего исследования проведен экспресс-анализ 30 региональных сайтов в

разрезе освещения инвестиционной деятельности территорий, который показал:

- на 25 сайтах представлен перечень инвестиционных проектов, которые могут быть реализованы на условиях партнерского взаимодействия;

- на 23 сайтах сформирован перечень реализующихся или получивших господдержку инвестиционных проектов;

- на 9 сайтах представлена информация о ценах и тарифах на основные ресурсы;

- на 7 сайтах размещены планы по созданию инфраструктурных объектов;

- на 10 сайтах представлена процедура получения поддержки со стороны региональных властей.

Детальное изучение практик внедрения Стандарта в одном из регионов ЦФО – Тверской области – показало, что в настоящее время выполнены 14 положений этого документа. Получены следующие результаты:

- проведен анализ инструментов региональной инвестиционной политики;

- внесены изменения в действующие правовые акты;

- приняты стратегические документы в сфере инвестиционной и предпринимательской деятельности, в том числе «Инвестиционная стратегия Тверской области до 2020 года» и «Инвестиционная декларация Тверской области»;

- утверждена Дорожная карта внедрения Стандарта (распоряжение Губернатора Тверской области от 10.01.2014 г. №5-рг) [27; 169].

Анализ практики привлечения инвестиций показал, что в Тверской области за период с 2006 г. по 2014 г. заявлено более 100 проектов с общим объемом инвестиций около 210 млрд руб. Их осуществление позволит создать 31 тыс. рабочих мест к 2025 г. В среднесрочной перспективе планируется ежегодно реализовать 8–12 крупных инвестиционных проектов с созданием не менее 2000 рабочих мест (Приложение Г).

Одним из приоритетных направлений в деятельности АСИ является продвижение национальной предпринимательской инициативы «Улучшение инвестиционного климата Российской Федерации», согласно которой формируются дорожные карты, влияющие на создание благоприятного инвестиционного климата и устранение административных барьеров. Инициатива включает такие ключевые направления: расширение доступа к финансовым ресурсам, доступ к

спросу, укрепление института защиты прав инвесторов, совершенствование принципов общественного контроля, повышение качества подготовки кадров, снятие инфраструктурных ограничений, совершенствование систем таможенного и налогового регулирования в России. Реализация данного проекта направлена также на упрощение разрешительных и регистрационных процедур.

Таким образом, с учетом положительных тенденций, проявляющихся в сфере инвестиционной деятельности на территории присутствия, отмечается явный недостаток в обеспечении роста темпов реализации требований Стандарта. Это снижает показатели инвестиционного климата и вызывает необходимость изменений в структуре управления бизнес-проектами на всех уровнях власти.

Основополагающей задачей органов управления, действующих в том или ином регионе, становится обеспечение системного развития территории с учетом особенностей субъектов инвестиционной деятельности. Реализация представленных мероприятий должна осуществляться на основах партнерства бизнеса и власти, что позволит использовать механизмы государственно-частного партнерства. Важнейшим из представленных направлений повышения эффективности инвестиционной деятельности является разработка территориального инвестиционного стандарта (ТИС), сформированного с учетом партнерства

Анализ опыта по внедрению Стандарта АСИ показал, что не только улучшение инвестиционного климата, но и внедрение его отдельных разделов требуют целенаправленной системной работы органов власти, органов местного самоуправления, предпринимательского и научного сообществ, образовательных и общественных организаций.

Внедрение данного стандарта осуществляется на основе дорожной карты [195]. Универсальная модель дорожной карты по реализации ТИС на календарный год представлена в Приложении Д.

Ожидаемые результаты развития инвестиционных инструментов на территории присутствия с использованием ресурса партнерства государственных и предпринимательских структур, научно-образовательного сектора и общественных объединений носят отложенный эффект ввиду длительности временного лага от начала процесса разработки до получения первых инвестиционных вложений. Они заключаются в следующем:

- Развитие территориальной инфраструктуры.
- Создание высокотехнологичных производств и, как следствие, новых рабочих мест.
- Формирование на территориях центров роста, обеспечивающих

выравнивание экономического положения и обеспечение дальнейшего устойчивого развития муниципальных образований и городских округов.

- Обеспечение эффективности решения инфраструктурных и социально-экономических проблем, устранение административных барьеров в целях повышения инвестиционной привлекательности территории присутствия и улучшения бизнес-климата.

- Максимизация использования инвестиционного потенциала территории, включая и ресурсный потенциал партнерского взаимодействия экономических агентов.

- Активизация подготовки кадрового резерва, его ориентация на потребности высокотехнологичных производств.

- Улучшение условий проживания населения и закрепление квалифицированных кадров.

Важным также является определение инвестиционных приоритетов территории присутствия на основе анализа социально-экономического развития и вероятных конкурентных преимуществ территории, что является стимулирующим сигналом для инвесторов. Это осуществляется на основе формирования системы критериев, определяющих эффективность инвестиций, значимость влияния различных факторов на инвестиционные процессы, степень возникновения территориальных эффектов в результате локализации отдельных видов производств.

При этом следует учитывать, что успешная реализация мероприятий по внедрению ТИС может затрудняться отсутствием реальных стимулов для инвесторов, что требует внесения изменений в систему межбюджетных отношений и в законодательные акты, развития объектов территориальной инфраструктуры, усиления мер государственной поддержки инвестиционных процессов. Необходимы совершенствование системы показателей оценки качества и эффективности инвестиционной деятельности.

Пилотная апробация предложенного формата ТИС осуществлена в Тверской области, где внедрены в практику авторские разработки в сфере инвестиционной деятельности. Это позволит улучшить инвестиционный климат территории, увеличить приток инвестиций, повысить ее рейтинг в ЦФО, привлечь дополнительные средства в экономику территории присутствия.

Дальнейшее развитие инвестиционных процессов в субъектах Российской Федерации потребует перехода на более высокий уровень взаимодействия экономических агентов в целях развития межрегиональной интеграции.

4.3 Формирование базовых элементов инновационной системы на территории присутствия

Курс на создание инновационной экономики, обоснованный как единственно возможный в современных условиях множеством теоретических работ, пока не стал основополагающей тенденцией в экономике России. Ситуация осложняется тем, что на этом пути, как правило, нет возможностей получения сиюминутных выгод, на тактическом горизонте планирования преимущества не гарантированы, а видны лишь после серьезных финансовых вложений в отдаленной перспективе.

Доклад экспертов Всемирного экономического форума свидетельствует, что Россия в 2013 г. в рейтинге глобальной конкурентоспособности из 148 стран занимала 64-ую позицию [187]. В международных рейтингах по ряду показателей, определяющих состояние инновационного развития, Российская Федерация занимает 62-е место (из 142) в «Глобальном инновационном индексе 2013»; 27-е – в рейтинге Всемирного банка по объему экспорта высокотехнологичной продукции в 2011 г. и 24-е – по уровню расходов на НИОКР в 2010 г. [191]. В этом документе подчеркивается, что в России достаточно высок уровень качества человеческого капитала, развития знаний и бизнеса. Страна занимает места в первой полусотне. Препятствуют развитию инноваций отставание институтов, слабое развитие рынка, низкие показатели творческой составляющей (соответственно 87, 74 и 101-е места в рейтинге).

Кроме того, респонденты отмечают, что основными препятствиями для роста конкурентоспособности остаются коррупция, бюрократическая волокита и высокий уровень налогообложения. Поэтому ведущая роль в кардинальном улучшении положения должна принадлежать государственной власти, которая по определению призвана заботиться о реализации долгосрочных целей и задач. Следует признать тот факт, что за последние годы в России созданы основные элементы инновационной инфраструктуры. В инновационную деятельность вовлечено значительное число ученых и предпринимателей. Однако при переходе к рыночной экономике научно-технический сектор столкнулся с комплексом неблагоприятных факторов, тормозивших его эволюцию на пути к системе, более соответствующей требованиям экономики, основанной на знаниях [83]. Самые неблагоприятные факторы:

- инертность институциональной инфраструктуры;
- уменьшение ресурсов, выделяемых на НИОКР; перекосы в системе распределения ресурсов и трудности создания базовой

структуры, содержащей механизмы стимулирования распространения знаний;

– недостаточный уровень взаимодействия научно-образовательного сектора с властными структурами.

Результаты исследований инновационной активности отечественной промышленности показали, что за последние годы доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, составляет не более 10% (по сравнению с 51% в странах ЕС). Уровень инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров составляет лишь 4%, затраты на технологические инновации – менее 2% [171].

На рисунке 4.3.1 представлена сравнительная оценка состояния международной инновационной активности, в том числе по технологическим и нетехнологическим (организационные, маркетинговые) инновациям [214]. Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что Россия пока существенно отстает по данным показателям от развитых стран мирового сообщества.

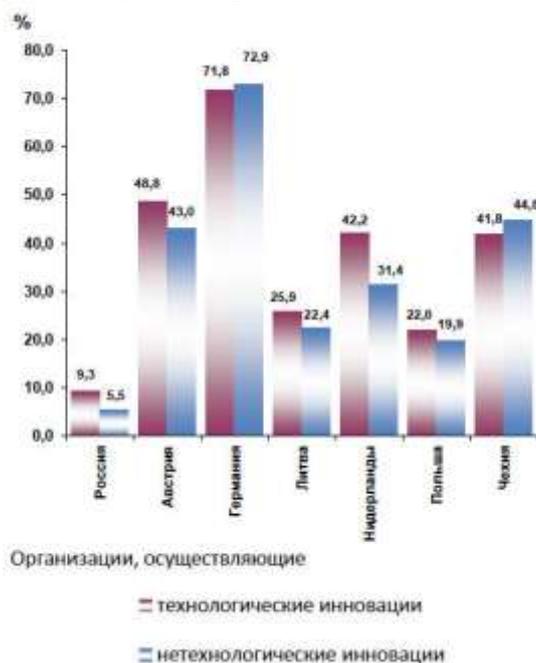


Рисунок 4.3.1 – Структура организаций в России, внедряющих инновации [214]

Следует отметить, что сегодня отсутствует методика в определении уровня инновационного развития, что не дает возможности объективно оценивать степень успешности инновационной деятельности как на общероссийском, так и на местном уровнях, равно как и определять степень эффективности в расходовании бюджетов.

Наиболее часто применяется рейтинговый подход в определении инновационной активности регионов с учетом следующих элементов:

- инновационный потенциал;
- инновационная инфраструктура и инновационный климат;
- результативность инновационной деятельности.

В декабре 2013 г. сотрудниками Ассоциации инновационных регионов России (АИРР) был составлен рейтинг для целей мониторинга и управления (таблица 4.3.1) [172]. В исследовании приняли участие 83 субъекта Российской Федерации.

Таблица 4.3.1 – Рейтинг инновационной активности на территории присутствия за 2013 г. [182]

Место в рейтинге	Регион	Значение индикатора
СИЛЬНЫЕ ИННОВАТОРЫ		
1	г. Санкт-Петербург	0.66
2	г. Москва	0.63
3	Республика Татарстан	0.56
4	Нижегородская область	0.56
5	Ярославская область	0.53
6	Томская область	0.52
7	Московская область	0.50
8	Самарская область	0.50
9	Пермский край	0.49
10	Тульская область	0.49
11	Калужская область	0.47
СРЕДНЕ-СИЛЬНЫЕ ИННОВАТОРЫ		
12	Свердловская область	0.47
28	Рязанская область	0.40
СРЕДНИЕ ИННОВАТОРЫ		
29	Ростовская область	0.40
32	Ивановская область	0.39
33	Магаданская область	0.39
34	Курская область	0.39
35	Тамбовская область	0.38
36	Липецкая область	0.38
37	Тверская область	0.38
38	Курганская область	0.38
39	Ставропольский край	0.38
40	Калининградская область	0.38
56	Мурманская область	0.34

Продолжение таблицы 4.3.1

СРЕДНЕ-СЛАБЫЕ ИННОВАТОРЫ		
57	Сахалинская область	0.33
74	Республика Хакасия	0.23
СЛАБЫЕ ИННОВАТОРЫ		
75	Республика Алтай	0.21
83	Чеченская Республика	0.10

Из таблицы 4.3.1 следует: в число сильных инноваторов вошли 11 регионов, что составляет 13%. Лидером по уровню инновационного развития по итогам 2012 г. является г. Санкт-Петербург, за ним с небольшим отрывом следует г. Москва. Среди регионов АИРР лидирует Республика Татарстан, которая после столиц занимает третье место. В данных регионах значение индикатора инновационного развития минимум на треть выше среднероссийского уровня.

В группу средне-сильных инноваторов вошли 16 регионов (20,5%). Лидером является Свердловская область. В данных регионах значение индикатора инновационного развития выше на 10% среднероссийского уровня. Наиболее многочисленную группу из 27 регионов, в которую входит и Тверская область, представляют средние инноваторы (33,7%). Группу средне-слабых инноваторов открывает Сахалинская область, в нее входят 17 регионов (21,6%). Группа слабых инноваторов насчитывает 8 регионов (10,8%). Данные рейтинга АИРР показывают, что наибольшую долю составляют средние инноваторы.

Анализ данных инновационной активности способствовал:

- сбору объективных сведений о степени развития инноваций в субъектах;
- выявлению лидеров в сфере науки и инновационной активности;
- определению комплекса проблем, которые следует решить первоочередно;
- формированию критериев оценки деятельности властных структур применительно к сфере инноваций.

Проведенные исследования позволяют установить лучшие практики и внедрить их опыт на территории присутствия. Одна из функций рейтинга заключается в выборе регионов для создания «точек роста» новой экономики и определения территорий опережающего развития. Перечисленные меры важны в связи с тем, что сегодня не очерчены критерии оценок результативности властных структур в процессе развития инновационных подходов к экономике и

социальной сфере.

Как отмечалось в диссертационном исследовании, в Российской Федерации уровень экономического развития территорий носит неравномерный характер, который во многом определяется как объективными, так и субъективными факторами [179; 188]. При анализе инновационной деятельности территорий выделяются следующие общие признаки, характерные для всех регионов:

- административный ресурс;
- менталитет общества;
- готовность к инновационным преобразованиям;
- характерные особенности инновационного преобразования;
- универсальность инновационных путей развития территорий.

В настоящее время основными приоритетами и «точками роста» новой экономики являются особые экономические зоны технико-внедренческого и промышленного типа, технопарки, промышленные округа и научно-промышленные зоны, формируемые в границах муниципальных образований, а также региональные кластерные системы, территории опережающего развития и другие центры высокотехнологичного производства. По динамике инновационных процессов и качеству инновационной политики в настоящее время выделены 24 территории инновационного развития (ТИР) регионов России.

Однако единого подхода к формированию концептуальных и основополагающих документов по данным аспектам до настоящего времени на региональном уровне не выработано. Поэтому в рамках настоящего исследования предложено обоснование структуры и содержания основных положений, которые должны стать базой подобного документа.

Таким образом предлагается «Концепция развития государственно-частного партнерства власти и бизнеса на территории присутствия в инновационной сфере» (в дальнейшем – Концепция). В ней определяются основные ориентиры и замыслы долгосрочных и базовых действий в инновационной сфере [126, с. 97–102; 129, с. 6–16].

Данная Концепция ориентирована на формирование и развитие механизмов государственно-частного партнерства на территории присутствия в инновационной сфере.

На базе обобщения зарубежного и регионального опыта Концепция определяет правовые и организационные основы формирования и регулирования экономических отношений в области развития государственно-частного партнерства на базе инноваций с учетом действующего федерального законодательства, полномочий и

финансовых возможностей органов государственной и муниципальной власти территории, а также социально-экономических особенностей региона [137, с. 76–83].

Концепция определяет основные пути, инструменты и средства инновационного развития экономики территории присутствия и является базой для эффективной созидательной деятельности по трансформации всех сторон социально-экономической жизни территорий.

Она направляет усилия на вовлечение заинтересованных сторон в процессы гармоничного и устойчивого развития территории на длительную перспективу.

Применение положений Концепции на практике позволит придать экономике территории инновационную направленность, а также упорядочить, согласовать и придать позитивным процессам требуемые масштабы и динамику, а также сократить сроки, силы и ресурсы при достижении целей социально-экономического развития.

Практическая значимость разработанной Концепции состоит в том, что она может служить основой для:

- совершенствования нормативно-законодательной базы;
- разработки методических и планово-распорядительных документов;
- подготовки проектов и планов по их внедрению;
- разработки стратегии и программ инновационного развития компаний на территории присутствия;
- гармонизации интересов науки, высшей школы, бизнеса при участии органов государственной власти, общественных и некоммерческих организаций в технологических платформах;
- формировании и планировании развития территориально-кластерных структур;
- разработки «дорожных карт» вариантов экономического развития отдельных отраслей, территорий и экономики в целом;
- формировании территориально-сетевой среды развития экономики территорий;
- создании инструментов развития на территории присутствия [138, с. 69–74].

Изучение и анализ принятых стратегических документов на территории присутствия позволили выявить и систематизировать определенные проблемы, препятствующие развитию научно-технической и инновационной деятельности и определить пути их разрешения (таблица 4.3.2).

Таблица 4.3.2 – Систематизация проблем в области инновационной политики на территории присутствия и пути их решения

Проблемы	Пути решения
Несформированность законодательной базы разработки и внедрения инноваций	Создание условий для инновационной деятельности путем развития экономических стимулов. Повышение эффективности государственного участия в развитии науки и технологий.
Отсутствие перспектив и стратегий инновационного взаимодействия бизнес-структур и органов власти	Создание и развитие элементов инновационной инфраструктуры (инновационно-технологические центры, научные парки, технопарки, центры коллективного пользования технологическим оборудованием и др.).
Неразвитость механизмов венчурного финансирования	Развитие бюджетного и внебюджетного обеспечения актуальных проектов в научно-технической сфере. Развитие системы финансово-кредитной поддержки предпринимательства в области инноваций.
Слабая коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности	Модернизация существующих и создание новых инновационно ориентированных производств. Активизация инновационных процессов в реальном секторе экономики и социальной сфере.
Неразвитость и разноплановость научно-методического обоснования инновационной политики и практики	Развитие научно-методического обоснования национальной инновационной системы, конкурентоспособной на мировом уровне. Поддержка развития инновационного и научно-технического потенциала территории присутствия, в т.ч. организация и проведение региональных конкурсов научных проектов.
Сокращение количества организаций, выполняющих научные исследования и разработки	Планирование, организация и проведение НИОКР по приоритетным направлениям социально-экономического развития территории присутствия. Обеспечение интеграции отечественной науки и технологий в мировую инновационную систему.
Недостаточный уровень поддержки молодых ученых	Содействие развитию общественных организаций в научно-технической и инновационной сфере.
Низкая эффективность малых инновационных структур в образовательном секторе	Создание системы преференций и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Развитие форм и моделей взаимодействия бизнеса, власти, научно-образовательных организаций и других участников.
Недостаток квалифицированных кадров в сфере инновационной деятельности	Формирование системы непрерывного совершенствования кадров, занимающихся разработкой, продвижением и внедрением инноваций.

С целью преодоления проблем, обозначенных в таблице 4.3.2, должна быть разработана сбалансированная программа, предусматривающая поддержку научно-технической и инновационной деятельности на территории присутствия со стороны всех ветвей и уровней власти и других стратегических партнеров. А также необходимо дальнейшее совершенствование современной территориальной инновационной системы в соответствии с приоритетами национальной инновационной политики, основы которой представлены в ряде программных документов федерального уровня, принятых в последние годы.

Основные ориентиры инновационной политики России заключаются в разработке и постепенном переходе к инновационной экономике, основанной на новых знаниях и человеческом капитале. Особая значимость и перспективность Концепции формирования национальных инновационных систем (НИС) заключается в том, что она позволяет увязывать интересы и цели различных институциональных структур: Правительства Российской Федерации, региональных уровней власти, объектов инноваций, бизнеса, реального сектора экономики, вузовской и прикладной науки и других экономических агентов. Эффективность функционирования инновационной системы территории присутствия определяется представленностью и качеством функционирования различных институтов внешней сферы инновационного развития на территории присутствия.

В развитых странах мирового сообщества основой инновационных прорывов стали наработки в сфере ГЧП. Нам представляется, что в России эффективное использование механизмов и моделей ГЧП позволит активизировать инновационные процессы на территории присутствия и устранить возникающие несогласованности в законодательной, административной, производственной и других сферах.

Базовой основой формирования территориальной инновационной системы сегодня признается система знаний и научных разработок, которые при соответствующем организационно-методическом и финансовом обеспечении способствуют созданию высокотехнологичных эффективных производств.

Изучение зарубежного и отечественного опыта показало, что развитие инвестиционно-инновационной сферы на территории присутствия следует рассматривать как двухэтапный процесс.

Первый этап. Разработка и реализация территориального инвестиционного стандарта (представлен в разделе 4.2 настоящего исследования) предполагают наращивание производственных мощностей территории в традиционных и в приоритетных сферах

производства, развитие существующей и создание новой инфраструктуры на основе:

- институционализации территориальной предпринимательской среды
- создания системы стимулов привлечения инвестиций;
- использования ресурсов партнерского взаимодействия всех стратегических партнеров.

Второй этап ориентирован на реализацию крупных инвестиционных проектов инновационного характера, что предполагает решение задач:

- стимулирование спроса экономических агентов на инновации;
- содействие развитию на территории технопарков, производственных и инновационных кластеров, особых экономических зон;
- создание условий для быстрой переориентации малого и среднего бизнеса на внедрение инноваций.

Логическим завершением моделирования развития партнерских отношений бизнеса, власти, науки, образования, общественных объединений в контексте обеспечения инновационного развития территории присутствия является разработка модели инновационной системы территории присутствия, сформированной с учетом партнерского взаимодействия ее участников. Базовые элементы инновационной системы территории присутствия, которые представлены на рисунке 4.3.2.

При этом инновационный комплекс территории присутствия представляет собой совокупность предприятий (организаций) различных направлений деятельности, которые на профессиональной основе занимаются проектированием и выпуском инновационного продукта. Результативность их деятельности будет обеспечиваться и за счет государственной поддержки. Методы этой поддержки, предусмотренные законодательством, подразделяются на направления, которые поддерживают научно-техническую, инвестиционную и инновационную сферы. Важнейшая функция государственной поддержки заключается в создании четко прописанных правовых условий функционирования экономических субъектов в инновационной сфере.

При создании совместных предприятий, заключении концессионных соглашений частному подрядчику передается вся ответственность за реализацию инновации, государственные органы власти утверждают уровень производительности и качества и осуществляют контроль за тарифной политикой, за безопасностью, за экологичностью, за качеством обслуживания пользователей.



Рисунок 4.3.2 – Структурная схема базовых элементов инновационной системы территории присутствия на основе партнерских отношений бизнеса и власти

Передача прав на управление собственностью на инновацию и создание малых инновационных предприятий позволяет гибко и адаптивно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, при этом создается более устойчивая инновационная инфраструктура. Как правило, малые предприятия включаются в механизм реализации инноваций на стадии освоения и коммерциализации.

Для успешного решения проблем инновационной среды на территории присутствия требуется объединение всех заинтересованных сторон. Для консолидации их усилий необходимо определение сфер деятельности каждого из участников инновационного процесса.

Особую роль в создании системы поддержки науки и инноваций занимают университетские инновационные системы, технопарки, которые в течение значительного периода показывают высокую эффективность в развитии малого инновационного предпринимательства как за рубежом, так и в нашей стране. В более чем 47 субъектах России на базе образовательных организаций были созданы инновационные структуры различного типа, которые выполняют важнейшую функцию развития малого наукоемкого бизнеса. Изучение и анализ материалов в области разработки и формирования технопарковой среды показывают, что её успешное функционирование возможно только при тесном взаимодействии всех элементов инновационной инфраструктуры и стратегических партнеров технопарка [206; 215; 216].

Установлено, что основным структурным элементом технопарка, реализующим его системные свойства, является управляющая компания (УК) – юридическое лицо в форме акционерного общества, которое содействует развитию бизнеса резидентов. Миссия технопарка – создание условий для формирования квадродеи «власть – наука и образование – бизнес – общественные объединения» с целью ускорения разработки и применения научно-технических и технико-технологических достижений в производстве инновационной продукции и услуг.

Основные ожидаемые результаты создания технопарковой среды на территории присутствия:

- формирование благоприятной социально-экономической среды, в которой обеспечиваются условия для самореализации в предпринимательстве;
- увеличение степени занятости населения за счёт создания новых рабочих мест;
- рациональное использование научного и образовательного потенциала, материальных и трудовых ресурсов и др.

ГЛАВА 5 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ

5.1 Современные подходы к оценке партнерского взаимодействия стратегических участников

Возрастание роли системных образований нового типа, в основе которых лежит взаимодействие властных и предпринимательских структур, для территориально-пространственного развития нашей страны формирует новые требования научно-практические подходы к оценке результативности и эффективности взаимодействия всех участников экономических отношений. Исследование мировой практики государственно-частного партнерства в различных сферах свидетельствует о возможности применения в российских условиях ряда методик и подходов к оценке эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Социально-экономические процессы тесно связаны с материальными сторонами человеческой жизни, что позволяет осуществлять их непосредственную количественную оценку. Но при исследовании взаимоотношений партнеров мы имеем дело с эмоционально-духовной сферой, специфическими информационно-интеллектуальными явлениями и объектами, которые практически недоступны прямым измерениям.

Тем не менее в последние годы экономисты все чаще сталкиваются с необходимостью оценок различных сторон подобных объектов: оценки нематериальных активов экономических агентов, оценки интеллектуальной собственности, оценки качества жизни населения и т.д. Эта же проблема в полной мере касается и оценки результата взаимодействия участников системы партнерских отношений на территории присутствия: бизнес–власть–научно-образовательный сектор–общественный сектор.

Специфические особенности оценки результатов нематериального характера [91] следующие:

- измеряться могут определённые данные, при этом экономические измерения подвержены сильному влиянию теоретических представлений о данных величинах;
- неэкспериментальный характер данных и короткие ряды наблюдений, которые усиливают субъектность оценки;
- экономические данные, как правило, являются косвенными, при этом первичные измерения часто не носят экономического характера;

- изменчивость единиц измерения;
- существует проблема выбора инструмента и методики измерения на полученные результаты.

Тем не менее для оценки уровня и качества взаимодействия экономических агентов целесообразно применять разработки, накопленные практикой и используемые при подобных измерениях. Заслуживают внимания методы оценки бренда, разработанные И. И. Скоробогатым и Д. А. Чиняевой в рамках научных подходов: доходный, затратный, сравнительный [149, с. 32–44].

Доходный подход подразумевает оценку стоимости нематериального актива на основе экономической выгоды, которую имеет правообладатель актива при его применении.

Затратный подход позволяет оценивать стоимость нематериальных объектов на основе суммирования всех расходов, связанных с его приобретением, изготовлением и введением в эксплуатацию.

Совершение операций с объектами нематериальных средств предоставляет возможность определить их стоимость по результативности осуществляемых сделок.

Однако для оценки эффективности взаимодействия участников модернизированной системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия доходный и сравнительный подходы не могут быть применены в связи с отсутствием адекватных данных и невозможностью проведения обоснованных оценочных процедур. Взаимоотношения не являются товаром, рынок таких объектов отсутствует.

Затратный подход также малопродуктивен, поскольку мало связан с результативностью взаимоотношений.

Следующим важным направлением оценочной деятельности является использование экспертных оценок. Теория получения экспертных результатов и их обработка достаточно хорошо разработана для многих задач системного анализа в экономической области. Но в данном случае эти методы можно использовать для получения лишь предварительных и весьма грубых оценок. Очевидно, что в нашем случае ввиду масштабности, многофакторности и сложности объекта такие оценки существенно зависимы от состава и качества экспертной группы и не будут обладать устойчивыми результатами.

Выход из подобного затруднительного положения может быть найден на пути комплексной оценки социально-экономической системы партнерских отношений по представительному ряду индикаторов эффективности деятельности экономических агентов на данной территории. Выстраивание комплекса взаимоотношений, взаимодействия и согласования действий разнообразных сил,

разнокачественных функциональных узлов и элементов системы является одной из основных функций субъекта управления любой системы.

Синергетический эффект от совместной согласованной деятельности элементов системы вполне оправдан лишь для простых систем. Вычленять вклад именно взаимоотношений в общей системной эффективности в задаче управления таким сложным объектом, как система отношений, не представляется целесообразным, поскольку при этом будет разорвана единая ткань управленческого процесса и результаты таких оценок выйдут за пределы адекватности.

Таким образом, существующие современные подходы к оценке объектов нематериального характера не могут быть напрямую применены при разработке методики оценки эффективности взаимодействия нескольких экономических агентов.

Анализ существующей практики свидетельствует, что широко применяются методы оценки деятельности отдельных участников системы партнерского взаимодействия. Так, проблема оценки эффективности деятельности органов власти территорий не является новой для нашей страны, но существенно обострилась и стала весьма актуальной именно в последние годы. Её решение прошло путь от теоретических исследований ученых, занимающихся разработкой систем сбалансированных показателей, до политических решений высшей государственной власти и важных Постановлений Правительства Российской Федерации по созданию новых механизмов оценки деятельности органов управления [208].

Так, в своё время были приняты два знаковых документа: Указ Президента Российской Федерации от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и Указ Президента Российской Федерации от 21.08.2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» [14; 15].

В дальнейшем нормативно-правовая база, регулирующая процессы оценки эффективности властных структур, неоднократно уточнялась, дополнялась и конкретизировалась. Так, для муниципальных образований и городских округов вначале были введены несколько десятков показателей, потом доведены до 145, до 156, а в 2012 г. оставлен перечень из 40 показателей [17].

Для субъектов Российской Федерации в 2009 г. такой перечень был расширен до 319 позиций, корректировался несколько раз и в ноябре 2012 г. сведен до основного перечня из 11 показателей и дополнительного (названного перечнем индивидуальных показателей)

из 36 позиций. [16; 26].

В 2013 г. этот перечень вновь подвергался корректировке и перечень дополнительных (индивидуальных) показателей был расширен до 42 позиций. Все это свидетельствует о сложности проблемы, её остроте и борьбе мнений как в ученой среде, так и в высших эшелонах власти.

В настоящее время основные показатели оценки эффективности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации включают следующий перечень: ожидаемая продолжительность жизни при рождении; численность населения; объём инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств); объём налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации; уровень безработицы в среднем за год; реальные располагаемые денежные доходы населения; удельный вес введённой общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда; доля выпускников государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений, не сдавших единый государственный экзамен, в общей численности выпускников государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений; смертность населения (без показателей смертности от внешних причин); оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации и др. [14]. Из приведенной системы 10 показателей являются измеряемыми и фиксируемыми органами региональной статистики.

Указ Президента Российской Федерации №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» от 7 мая 2012 г. определяет, что необходимо обеспечить внесение в законодательство Российской Федерации изменений, предусматривающих установление критериев и порядка оценки гражданами, в том числе с использованием информационно-телекоммуникационных сетей и информационных технологий, эффективности деятельности руководителей: территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, их структурных подразделений; органов местного самоуправления; унитарных предприятий и учреждений, действующих на региональном и муниципальном уровнях; акционерных обществ, контрольный пакет акций которых находится в собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности, осуществляющих оказание услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности населения муниципальных образований [13].

К настоящему времени несовершенство методики оценки населением деятельности органов исполнительной власти субъекта

Российской Федерации устранены Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 декабря 2012 г. № 1284 «Об оценке гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) с учетом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решений о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей» [18]. Настоящее Постановление определяет Правила оценки гражданами эффективности деятельности руководителей.

По мнению экспертного сообщества система оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации существенно модернизирована:

- система, характеризующая преимущественно эффективность сектора государственного управления и качество администрирования, заменена на систему ключевых показателей эффективности деятельности (KPI);

- проведено сокращение количества показателей;

- по сути формируется сбалансированная система ключевых показателей, которая первоначально разработана для бизнес-среды;

- новые показатели отражают практически все ключевые сферы деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по социально-экономическому развитию своих территорий [207].

В данном ключе возможно оценивать эффективность взаимоотношений и взаимодействия ведущих действующих сил и участников социально-экономических процессов территории: власти, бизнеса, научно-образовательного сектора, общественного сектора. Однако инструментарий, применяемый в сфере статистического учета, требует развития и возникает необходимость совершенствования методик оценки в целях обеспечения объективности и достоверности оценочных процедур и полученных результатов. Кроме того, существует проблема социально-экономических различий в уровне развития территорий страны, что затрудняет тиражирование разработанных методик на все субъекты Российской Федерации.

Анализ зарубежного опыта измерения взаимодействия участников партнерства показал, что концепция VFM (Value for money) для оценки качества и эффективности партнерских отношений бизнеса и власти трудно применима. Она позволяет оценить экономичность и эффективность участия в партнерстве, например, бизнес-структур, что невозможно сказать об оценке взаимодействия участников с точки зрения объема затраченных ресурсов и полученных доходов.

В Австралии, Великобритании, Гонконге, Ирландии, а также в странах Южной Африки успешно применяется методология «сравнения уровня затрат» (Public sector Benchmark, PSC) как инструмент оценки стоимости ГЧП-проектов.

В США измерение эффективности использования ГЧП осуществляется на основе использования системы ключевых показателей деятельности (Key Performance Indicators, KPI), под которой понимается система финансовых и нефинансовых показателей, измеряющих количественное или качественное изменение результатов деятельности (взаимодействия) [81, с. 3-7].

В предыдущих главах данного исследования было указано, что взаимоотношения бизнеса и власти являются частью общих региональных процессов. Они осуществляются на фоне и при активном участии общественного сектора территории присутствия. Поэтому осуществим переход от задачи оценки собственно взаимоотношений к задаче оценки общей системной эффективности.

Эти оценки тесно коррелируют друг с другом и обладают свойством содержательного подобия. Для задач комплексных оценок в экономической сфере в настоящее время часто используют Систему сбалансированных показателей (ССП), разработанную Р. Капланом и Д. Нортон, которая в оригинале имеет название Balanced Scorecard (BSC) [41, с. 18–24]. Она позволяет:

- проводить системную оценку экономического субъекта (агента);
- сочетать стратегические и тактические аспекты управления процессами, деятельностью и т.п.;
- органично сочетать оценку финансовой и нефинансовой деятельности экономического субъекта (агента);
- осуществлять оценку качества и эффективности взаимодействия экономических агентов;
- повысить качество управления территориями и др.

Проведенное исследование показало, что СПП в мировой практике применяется для оценки уровня достижения поставленных целей различных экономических агентов независимо от организационно-правовой формы и сферы деятельности. Рассматривать опыт применения СПП в бизнес-среде не имеет исследовательского смысла ввиду того, что первоначально данная управленческая концепция была разработана именно для экономических агентов. В связи с этим акцент был установлен на применении СПП в органах власти, научно-образовательном секторе, общественной сфере, а также в рамках развития механизмов оценки взаимодействия всех участников системы

партнерских отношений: бизнес, власть, научно-образовательное сообщество и общественный сектор (таблица 5.1.1).

ССП достаточно широко применяется в образовании и, как правило, включает: стратегические цели, индикаторы, целевые значения индикаторов, стратегические мероприятия; показатели аккредитации вузов; систему показателей, в которой взаимосвязаны финансовые и нефинансовые показатели [159, с. 196–202].

Применение ССП для оценки взаимодействия бизнеса и власти, а также для оценки функционирования общественных образований в ходе настоящего исследования не выявлено.

Однако методики оценки качества, результативности и эффективности взаимодействия участников системы партнерских отношений практически не сформированы.

Таким образом, на основе информации, представленной в таблице 5.1.1, можно сделать выводы:

- Наиболее широко ССП представлена в бизнес-структурах, научно-образовательном секторе, несмотря на то, что ее внедрение сопряжено с определенными трудностями и ростом затрат.

- Не выявлено случаев применения ССП в общественном секторе, что в первую очередь поясняется особенностью результата деятельности экономических агентов данной сферы.

- Не используется ССП для оценки уровня и качества взаимодействия участников системы партнерских отношений бизнеса и власти.

Таким образом, в настоящее время разработаны инструменты, которые позволяют дать оценку результативности и эффективности деятельности властных и предпринимательских структур, состояния социально-экономической сферы территорий.

Нам представляется, что разработка специализированной системы показателей, которая позволит оценивать как финансовые (экономические) аспекты партнерства бизнеса, власти и других участников, так и нефинансовые (неэкономические), необходима. На основании результатов оценки формируется интегральный показатель (индекс). Очевидны методические трудности в построении данного интегрального показателя ввиду разнокачественности и принципиальной несравнимости показателей из рассматриваемого набора.

Таблица 5.1.1 – Результаты обобщения опыта применения ССП различными экономическими агентами [93, с. 79-88; 106, с. 54-60; 160; 166;]

Наименование структуры, где применяется ССП	Цель применения	Краткая характеристика применяемой ССП	Недостатки (проблемы) использования ССП
Властные структуры			
Федеральное казначейство Российской Федерации	Оценка достижения стратегических целей	Разработаны показатели оценки результативности по основным стратегическим направлениям деятельности управлений ФК по Российской Федерации. Использование ССП позволяет регулярно отслеживать результаты деятельности подразделений, Управления в целом, сотрудников, принимать рациональные управленческие решения, усилить мотивацию персонала	Усложнение деятельности; необходимость разработки специализированного программного обеспечения для оценочных процедур, рост затрат на обучение персонала и т.д.
Организация государственного управления на различных уровнях – национальном, региональном и муниципальном	Достижение целевых значений показателей, которые признаны обеспечить устойчивое развитие территории	Сформирована модель саморегуляции рыночной экономики, в основе которой лежит ССП, в целях разработки научно обоснованной экономической стратегии российского государства	Необходимость включения показателей, входящих в ССП, в экономико-математические модели, информационные системы и системы прогнозирования. Обеспечение сопоставимости источников исходной информации
Органы исполнительной власти в субъектах Российской Федерации (на примере Челябинской области)	Оценка инвестиционных процессов в регионе в целях принятия объективных управленческих решений	Применение ССП для диагностики состояния процессов регионального развития, выявления причин снижения инвестиционной активности на территории	Образование структур, которые будут осуществлять оценочную деятельность; необходимость автоматизации процессов сбора, обработки информационных массивов данных

Продолжение таблицы 5.1.1

<p>Закрытое административно-территориальное образование г. Радужный Владимирская область</p>	<p>Разработка стратегического плана территориального развития муниципального образования на основе комплексного анализа</p>	<p>ССП состоит из блоков показателей, которые позволяют осуществить комплексную оценку территориального потенциала с позиций развития человеческих ресурсов, оптимизации внутренних организационных процессов, удовлетворенности населения, расширения источников и объемов поступления доходов</p>	<p>Положение о необходимости сбалансирования критериальных значений показателей является достаточно сложной задачей</p>
<p>Научно-образовательный сектор</p>			
<p>Образовательные и научные учреждения</p>	<p>Оценка степени достижения стратегических целей</p>	<p>ССП широко применяется как в России, так и в странах мирового сообщества. ССП позволяет провести оценку финансовой и нефинансовой деятельности образовательной системы. В систему легко встраиваются показатели оценки деятельности учреждений, применяемых в ходе процедур лицензирования деятельности, аккредитации ООП и др.</p>	<p>Слабая методологическая проработка вопроса; дифференцированность применяемых подходов; отсутствие единых подходов к формированию ССП; появление новых блоков, не предусмотренных в исходном варианте и др.</p>

Обычно применяют некую взвешенную сумму, а для определения весовых коэффициентов привлекают экспертов. Но кроме непосредственных количественных оценок для формирования интегральных показателей на практике допускается применение методик получения порядковых (ранговых) оценок. В качестве примера могут быть приведены методика оценки рейтинга социально-экономического положения субъектов Российской Федерации или методика получения рейтинга качества жизни территорий Российской Федерации [203; 204].

Первая из представленных методик – методика построения рейтинга, подготовленного экспертами РИА Рейтинг. Она основана на комплексном анализе социально-экономической ситуации в субъектах Российской Федерации. Позиция территории по уровню социально-экономического развития характеризуется местом в интегральном рейтинге.

Вторая методика – методика оценки качества жизни населения территорий. Она наиболее близка к нашей задаче и рассмотрена подробнее. На основе 64 показателей, объединенных в 11 групп, проводится оценка качества жизни населения территории: уровень доходов населения; жилищные условия населения; обеспеченность объектами социальной инфраструктуры; экологические и климатические условия; безопасность проживания; удовлетворенность населения; демографическая ситуация; состояние здоровья граждан; образовательный уровень населения; состояние транспортного обеспечения территории; уровень развития предпринимательской среды и др.

Позиции субъектов Российской Федерации в итоговом рейтинге определяются в результате агрегирования рейтинговых баллов регионов по всем анализируемым группам. Итоговый рейтинговый балл определялся как среднее геометрическое рейтинговых баллов групп.

В настоящее время по различным методикам оценка уровня развития регионов Российской Федерации фактически осуществляется по таким направлениям: экономика и инвестиционная привлекательность; государственное и муниципальное управление; здравоохранение; образование; жилищное строительство [94, с. 51–61]. При этом полученные результаты оценки увязываются с системой распределения субсидий, дотаций, субвенций, направляемых на развитие территорий.

Достаточно полный обзор теоретических концепций и практического опыта оценки действий, взаимодействия властных и предпринимательских структур позволил сформировать несколько групп, основанных на идентичных или схожих методиках (таблица 5.1.2).

Таблица 5.1.2 – Систематизация и идентификация методов оценки в целях прогнозирования их использования для измерения уровня партнерского взаимодействия

Группа	Методы, входящие в состав группы	Целесообразность использования методов для оценки качества партнерского взаимодействия экономических агентов
Первая	Методы прямого измерения полученного результата	<ul style="list-style-type: none"> – Неприемлемость методов объясняется причинами: – отсутствие и/или недостаток исходной аналитической (преимущественно цифровой) информации, в том числе и в общепризнанных статистических источниках; – взаимоотношения не являются товаром или услугой; – невозможность прямого измерения результативности взаимодействия; – некая односторонность в оценочных процедурах (например, оценка эффективности работы государственных органов управления без учета взаимодействия с другими элементами системы) и др.
Вторая	Методы оценки уровня отдачи от затраченных ресурсов	
Третья	Экспертные методы оценки	<p>Основными недостатками метода экспертных оценок в контексте исследования являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – многофакторность и сложность процесса взаимодействия экономических агентов увеличивает зависимость результатов оценки от состава и качества экспертной группы; – неустойчивость результатов относительно пространственно-временного фактора.
Четвертая	Методы комплексной сбалансированной оценки	Установлено, что в мировой практике ССП активно применяется для оценки уровня достижения поставленных целей различных экономических агентов. Наличие в управленческой концепции ССП инструментария, позволяющего оценивать как финансовые, так и нефинансовые аспекты деятельности, формирует основу для ее применения в ходе оценки качества партнерского взаимодействия экономических агентов.
Пятая	Методы математического моделирования (теория игр, теория массового обслуживания, теория графов и др.)	Принято применять для исследования сложных систем, в рамках которых отмечается множественность внутрисистемных взаимодействующих между собой элементов.

Таким образом, несмотря на многообразие методов оценки результативности и эффективности деятельности экономических агентов в условиях рынка, методический инструментарий проведения оценочных процедур по измерению именно уровня и качества их партнерского взаимодействия ограничен.

Методики оценки эффективности партнерских отношений

нескольких участников практически отсутствуют, что активизирует научный поиск. На практике фактически оценивается эффективность деятельности каждого участника партнерства отдельно, в большинстве случаев подвергается оценке уровень воздействия власти на бизнес. Роль показателей оценки уровня развития предпринимательских структур приводит лишь к функции индикаторов, по весомости которых и оценивают работу органов власти и судят об эффективности взаимодействия их с бизнесом [107]. Как видно, не учитывается уровень воздействия бизнеса на власть (как обратная связь взаимодействия).

В этих условиях представляется необходимым разработать специализированную систему показателей, которая позволит оценивать как финансовые (экономические) аспекты партнерства бизнеса, власти и других участников на территории присутствия, так и нефинансовые (неэкономические), а также сформировать интегральный показатель, характеризующий качество и эффективность данного взаимодействия.

5.2 Формирование системы показателей и методики оценки эффективности взаимодействия субъектов партнерских отношений на территории присутствия

Территория присутствия, наряду с многими другими особенностями, характеризуется уровнем развития и степенью инновационности экономической системы, эффективностью государственного и муниципального управления, качеством институциональной среды, инвестиционной активностью. Решение актуальных социально-экономических задач территориально-пространственного развития страны в определенной степени связано с проблемами партнерских отношений, ключевыми участниками которых являются властные и предпринимательские структуры, а эффективность их взаимодействия – определяющим фактором обеспечения устойчивого развития территорий.

Существующая нормативная база относительно взаимодействия бизнеса и власти прямо или косвенно предписывает или предполагает формирование взаимовыгодных партнерских взаимоотношений, что должно формально подтверждаться институтами контрактных (договорных) соглашений. Между тем на практике «горизонтальные» контракты между бизнесом и органами власти систематически превращаются в «вертикальные» договоры [213].

Это связано с тем, что власти не только принимают решение об использовании своих бюджетов или своего имущества, но и определяют правила использования собственности, включая правила заключения и реализации договоров. Можно образно сказать, что власть не только

играет определяет правила игры, но и до сих пор является доминирующим партнером.

Мировая практика свидетельствует, что предотвратить отрицательные последствия в данном случае возможно посредством внедрения новых механизмов управления партнерским взаимодействием, в рамках которых применяются эффективные инструменты воздействия на всех участников.

Кроме того, создание квадроде модели партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия, обеспечение взаимовыгодности участия в данном партнерстве будут способствовать решению многих системных проблем, выявленных в ходе настоящего исследования, а также позволят максимально использовать ресурс партнерства как модернизационный ресурс обеспечения устойчивого и гармоничного развития территории присутствия.

По мнению специалистов в данной области, эффективность отношений бизнеса и власти с точки зрения их результативности (когда государство откликается на запросы бизнеса и при этом проблемы, волнующие бизнес, решаются) еще не исчерпаны [155, с. 52–56].

Для оценки партнерского взаимодействия бизнеса и власти выбрана категория эффективности. Однако простое следование классическому пониманию эффективности как соотношению полученных результатов с затратами по их достижению применительно к партнерскому взаимодействию является методически несовершенным. Относительно партнерского взаимодействия эффективность может рассматриваться:

- как эффективность совместной деятельности;
- степень достижения поставленных целей – целевая эффективность;
- степень удовлетворенности участников совместной деятельностью и полученными результатами.

Также при выборе методов и критериев оценки эффективности партнерского взаимодействия целесообразно исходить из того, что результаты функционирования системы партнерских отношений, как правило, носят синергетический характер. Это вызывает необходимость применения показателей индикативного плана, которые позволяют не только измерить «прямые» результаты партнерского взаимодействия, но и оценить влияние данной системы партнерских отношений на другие системы, например, на уровень развития социально-экономической системы территории присутствия.

Проблема оценки эффективности партнерского взаимодействия может быть решена:

- посредством взаимосвязи с целью и задачами сформированной концепции повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;
- с учетом специфики созданного партнерства и особенностей его участников;
- на основе сочетания количественных и экспертных методов оценки;
- путем формирования системы финансовых и нефинансовых показателей.

Необходимо учитывать, что разработка и внедрение специализированной системы оценочных показателей не являются гарантом достижения результативности и эффективности партнерского взаимодействия, а представляют собой лишь методический инструментарий для измерения степени достижения поставленных целей и задач.

При этом предполагается выделение нескольких уровней эффективности: индивидуальная эффективность, функциональная эффективность, общая эффективность (рисунок 5.2.1).



Рисунок 5.2.1 – Уровни и виды эффективности партнерского взаимодействия бизнеса, власти и других участников на территории присутствия

В определенной мере эффективность субъектов партнерских отношений на территории присутствия обеспечивается соблюдением

условия – участие в системе увеличивает индивидуальные экономические и неэкономические выгоды партнеров. По сути должны быть найдены мотивы (стимулы) участия автономных экономических агентов в системной партнерской деятельности. Так, например, образовательные организации в результате включения в систему партнерских отношений бизнеса и власти получают доступ к реализации программ и проектов, недоступных им в случае ведения индивидуальной деятельности, что максимизирует их финансовые и нефинансовые выгоды.

Включение в систему партнерских отношений бизнеса и власти новых участников в рамках ее модернизации требует адекватной оценки:

- как изменится при этом уровень взаимодействия участников;
- будет ли обеспечена индивидуальная эффективность экономических агентов и общая эффективность их сотрудничества.

Кроме того, посредством применения современного инструментария появляется возможность оценки уровня достижения стратегической цели партнерства властных структур всех уровней, отдельных предпринимателей и ассоциаций бизнеса, профсоюзов и объединений потребителей, организаций некоммерческого сектора (включая науку и образование) и степени решения тактических задач, поставленных перед системой партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.

В данном контексте необходимо выделить ряд первоочередных мер, формирующих процедуру оценки:

- выбор и/или разработка методов и инструментария оценки;
- формирование системы оценочных показателей;
- разработка методик оценки, включая проведение оценочных процедур, обработку и обобщение результатов;
- алгоритм принятия управленческих решений по результатам оценки.

Российский опыт свидетельствует, что оценка процессов, явлений, взаимодействия партнеров прошла определенный эволюционный путь, который базировался как на отраслевом, так и на межотраслевом принципах. По нашему мнению, в современной экономике принятие рациональных управленческих решений должно основываться на многокритериальной оценке, осуществляемой с помощью современного интегрального оценочного аппарата в виду сложности, многоплановости и разноуровневости оцениваемых областей и видов деятельности, принадлежащих часто к различным кластерам.

Кроме того, организация эффективного партнерства бизнеса,

власти, научно-образовательного и общественного секторов на территории присутствия формируется на основе системы целей, которые подчинены общей стратегической цели, несмотря на то, что участники данного взаимодействия могут следовать своим индивидуальным стратегиям и ожидать получение собственных индивидуальных выгод.

Таким образом, для оценки эффективности взаимодействия участников системы партнерских отношений властных и предпринимательских структур, научно-образовательного и общественного секторов предлагается сформировать систему комплексных оценочных показателей индикативного плана, базирующуюся на методологии ССП, которая уже апробирована в отечественной и зарубежной практике.

В пользу данного аргумента свидетельствует тот факт, что принимаемые в последнее время стратегии развития территорий страны (федеральных округов, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований) содержат разнообразные методики оценки уровня достижения поставленных стратегических целей с использованием и критериев, и показателей, и индикаторов.

Объективность оценки эффективности взаимодействия участников системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия обеспечивается посредством формирования принципов как основных исходных положений и правил деятельности, действий, организации социально-экономических процессов, установившихся, общепринятых или являющихся обязательными. В рамках данного исследования была поставлена задача формирования такой системы оценочных показателей, с помощью которой можно оценить:

- влияние системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия на другие системы;
- внутрисистемную эффективность взаимодействия;
- степень достижения участниками партнерства своих целей и индивидуальных выгод.

Последовательность действий по оценке эффективности партнерского взаимодействия участников представлена на рисунке 5.2.2. В связи с невозможностью прямого применения ССП для оценки такого особого нематериального ресурса, как результат взаимодействия экономических агентов, предлагается система оценочных показателей (СОП), посредством которой могут быть измерены:

- степень достижения стратегической цели партнерства бизнеса и власти на территории присутствия;
- уровень решения тактических задач партнерского взаимодействия.



Рисунок 5.2.2 – Основные этапы оценки эффективности партнерских отношений бизнеса, власти и других участников на территории присутствия

Принципы формирования СОП, предназначенной для оценки эффективности партнерства бизнеса, власти, научно-образовательного и

общественного секторов, представлены в таблице 5.2.1.

Таблица 5.2.1 – Принципы формирования системы показателей оценки эффективности взаимодействия участников системы партнерских отношений бизнеса, власти и других участников на территории присутствия

Наименование принципа	Авторская трактовка принципа
Принцип сбалансированности	Принцип заимствован из управленческой концепции ССП, которая формируется на условиях балансовой увязки показателей, оценивающих как финансовые, так и нефинансовые аспекты партнерского взаимодействия. Сбалансированность СОП также понимается как возможность оценки уровня достижения стратегической цели и тактических задач партнерства, качества внутрисистемных взаимосвязей между экономическими агентами-участниками.
Принцип измеримости стратегической цели и тактических задач партнерства	Требование измеримости цели и задач формирует проблему перевода качественных показателей в количественные в связи с тем, что отдельные результаты деятельности участников партнерства, например, уровень взаимодействия экономических агентов, не поддаются прямой количественной оценке. В связи с отсутствием утвержденных нормативных значений индикаторов и показателей, входящих в СОП, устанавливаются их целевые значения на основе лучшей практики.
Принцип единства методологической базы СОП	Единство методологической основы СОП обеспечивает возможность тиражирования на различные типы территории присутствия. Следование данному принципу также позволит, объединяя информацию из различных источников, систематизировать и оценивать ее с единых методологических позиций, в первую очередь это касается показателей с явно выраженной территориальной спецификой, получая при этом сравнимые результаты исследования [74, с. 103–104].
Принцип многокритериальности СИП	Разрабатываемая СОП предназначена для разносторонней оценки экономических агентов, их индивидуальной и совместной деятельности, результативности и эффективности внутрисистемных взаимосвязей, что устанавливает требование к включению в систему дифференцированных и многокритериальных показателей.
Принцип индикативного представления показателей	СОП, обеспечивающая оценку качества решения разносторонних задач, что соответствует и процессу партнерского взаимодействия, не может быть сформирована без индикаторной поддержки. Показатели образуются путем «сверстки» индикаторов. Причем, исходя из позиций нивелирования неаддитивности оценочных показателей (невозможности простого суммирования значений индикаторов), требуется разработка и/или адаптация соответствующих методик расчета интегральных показателей, позволяющих получить адекватное представление о результативности и эффективности партнерского взаимодействия.

Продолжение таблицы 5.2.1

Принцип обеспечения многоуровневости оценки эффективности партнерства	Направленность системы оценочных показателей на оценку всех уровней предполагаемой эффективности взаимодействия участников партнерских отношений: индивидуальная эффективность, функциональная эффективность, общая эффективность.
---	--

Необходимо отметить, что формирование предлагаемой СОП осложняется рядом проблем:

- недостаточная развитость методологического аппарата в области оценки ресурсов нематериального характера;

- незавершенность и неоднозначность протекающих на территории присутствия социально-экономических процессов;

- несовершенство нормативно-правового и научно-методического обеспечения процедур оценки партнерского взаимодействия;

- трудности с определением пороговых (целевых) значений индикаторов и интегральных показателей ввиду отсутствия утвержденных нормативных значений, многообразия и дифференциации существующих методик оценки уровня развития территорий;

- несовершенство российской системы статистического наблюдения в части мониторинга территориально-пространственного развития страны, что отрицательно сказывается на полноте исходной информации, необходимой для расчета показателей, которое только частично устранено принятием Федерального закона №282-ФЗ от 27.11.2007 г. «Об официальном статистическом учете в системе государственной статистической отчетности в Российской Федерации» [10];

- трудности объективной и точной трансформации качественных индикаторов и/или показателей в количественные показатели, несмотря на обширную базу имеющихся квалиметрических методов;

- необходимость исключения из СОП методологически несогласованных индикаторов и/или показателей, для устранения которых властные структуры субъектов Российской Федерации могут обращаться в Росстат для методологической обработки необходимых показателей, которые в настоящий момент не отслеживаются [74, с. 103–104].

В целях преодоления трудностей статистического сбора и обработки исходной информации, обеспечения ее объективности и повышения точности, а также учитывая, что тиражируемую СОП можно построить только на основе сопоставимой информации, необходимо:

- При проведении оценочных процедур учитывать параметры:

период и/или частоту взаимодействия, результативность взаимодействия, эффективность взаимодействия.

- Сформировать на территории присутствия дополнительные институты управления (организационные структуры управления) взаимодействием участников партнерства. Наделить их полномочиями по координации деятельности, направленной на детализацию исходных массивов данных, отсутствующих в стандартной статистической отчетности (например, информации по налогам и сборам, по налогооблагаемым доходам экономических агентов и др.).

- Инициировать процедуру дополнительного мониторинга определенной периодичности (2–5 лет), например, по исследованию уровня развития малого и среднего бизнеса, уровня ресурсного обеспечения общественных организаций территории присутствия (по аналогии с системой мониторинга эффективности деятельности вузов, который проводится с 2012 г.).

Не включать в СОП показатели, методологическая база расчета которых окончательно не сформирована или имеет существенные недостатки:

- доходы населения;
- удельный вес населения с низким прожиточным минимумом;
- удельный вес расходов населения на коммунальные услуги и др.

В связи с тем, что отсутствуют нормативные значения отдельных показателей и индикаторов, входящих в разработанную СОП, и необходимо установления пороговых (целевых) значений по отдельным позициям следует:

- создать на территории присутствия систему экспертного наблюдения (например, Центр экспертных наблюдений);
- трансформировать систему статистического наблюдения на территориях в целях получения дополнительной исходной информации, характеризующей уровень развития партнерского взаимодействия и позволяющей осуществить оценку его состояния;
- развивать систему программной поддержки мониторинговых процессов.

Как известно, целью региональной политики является обеспечение сбалансированного социально-экономического развития территорий, которое предполагает сокращение различий между ними, что, в свою очередь, повышает уровень требований к процессам мониторинга, оценки, управления [39, с. 29].

Показатели и индикаторы СОП, предназначенные для оценки эффективности обновленного партнерства бизнеса и власти на территории присутствия, должны отвечать таким основным

требованиям: исключение дублирования; возможность перевода качественных показателей в количественные; однократное формирование индикатора и показателя; установление определенной периодичности расчета показателей; наличие «скелетной структуры» системы показателей и др. [96, с. 357–360].

Несмотря на требования системности, комплексности и сбалансированности системы показателей, в исследовании не ставилась задача охвата оценочными процедурами всех аспектов социально-экономического развития территории присутствия.

Система оценочных показателей включает две подсистемы показателей:

– первая подсистема, в которую входят показатели и индикаторы, позволяющие провести оценку уровня решения тактических задач, предусмотренных концепцией повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;

– вторая подсистема, показатели которой позволяют оценить эффективность взаимодействия участников системы партнерских отношений бизнеса, власти и других участников.

Применение СОП должно быть направлено на оценку степени решения тактических задач концепции, стратегической целью внедрения которой является обеспечение гармоничного развития территорий присутствия, что четко коррелирует с основными целями государственной региональной политики. Показатели представлены на рисунках 5.2.3, 5.2.4.

Оценка уровня социально-экономического развития территории присутствия производится на основе индикаторов, широко представленных в статистической информации, и экспертных оценок.

Показатель экономической безопасности территории присутствия формируется по методике, разработанной С. Митяковым и В. Сенчаговым [119, с. 71–78]. При этом учитываются следующие аспекты территориального развития: темп инфляции, денежная масса, динамика импорта и экспорта товаров, индекс промышленного производства, инвестиции в основной капитал, уровень безработицы, реальные денежные доходы населения.

При проведении оценки необходимо учитывать, что существуют объективные ограничения оценочных процедур, причины которых заключаются в невозможности достижения абсолютной универсализации показателей и индикаторов, а также полного устранения влияния фактора субъективности. Но это касается в основном показателей, входящих по вторую группу и направленных на определение эффективности взаимодействия участников системы партнерских отношений бизнеса, власти и других участников.

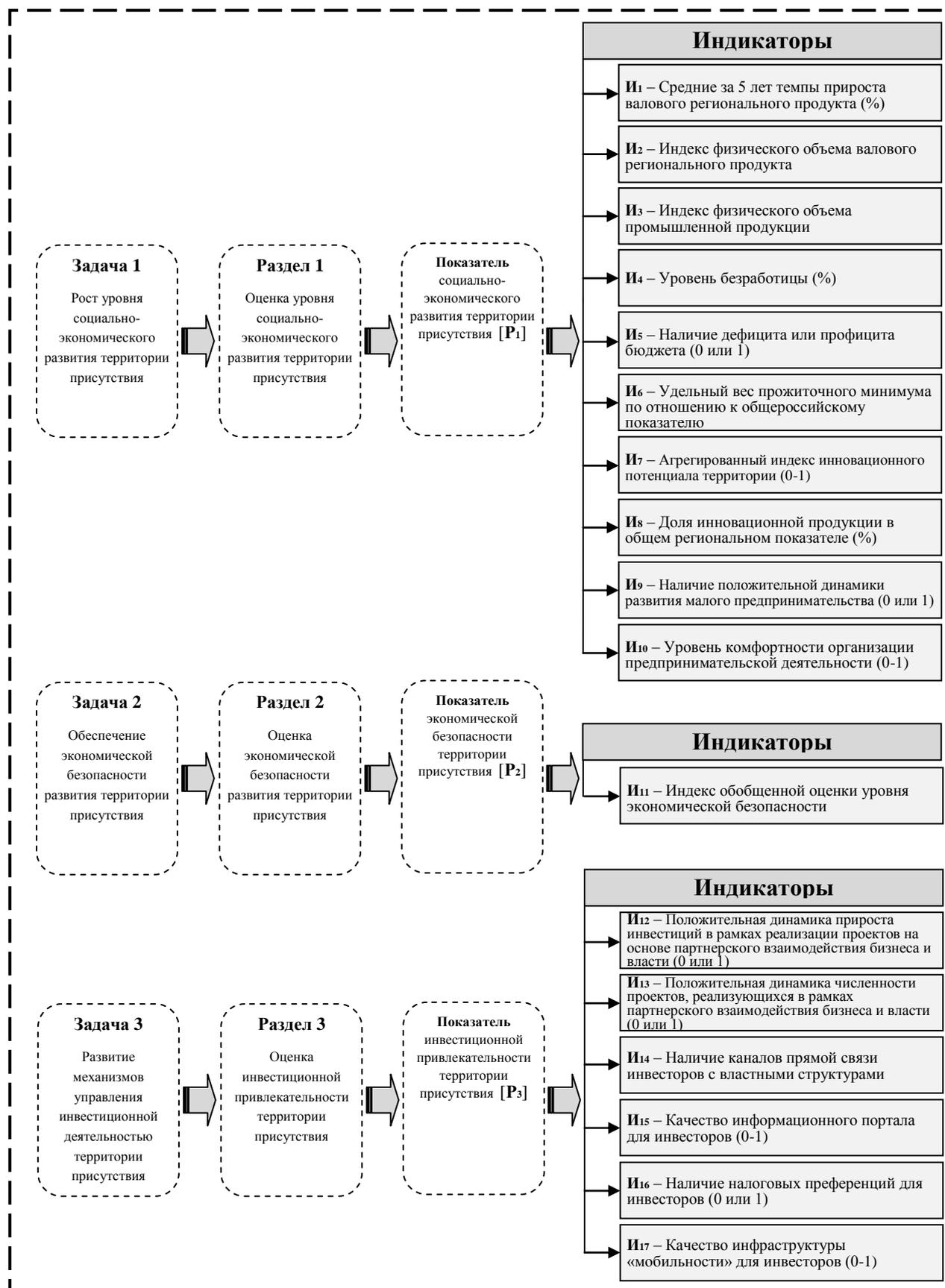


Рисунок 5.2.3 – Показатели оценки уровня решения тактических задач, предусмотренных концепцией повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия (часть 1)

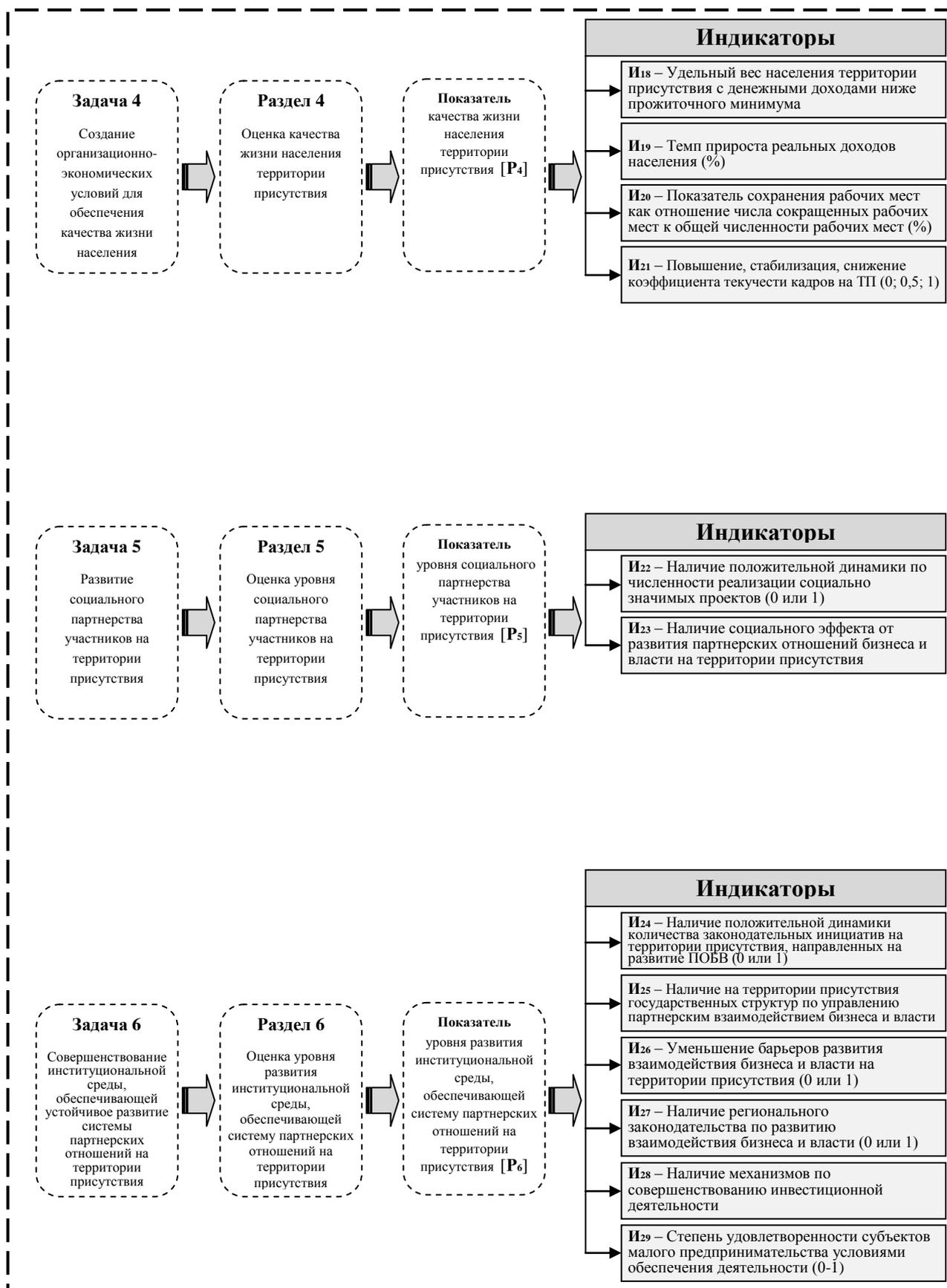


Рисунок 5.2.4 – Показатели оценки уровня решения тактических задач, предусмотренных концепцией повышения эффективности партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия (часть 2)

Оценка инвестиционной привлекательности территории присутствия производится с учетом притока инвестиций на территорию присутствия за счет:

- реализации ГЧП-проектов;
- наличия информационно-коммуникационного сопровождения инвестиционных процессов;
- инфраструктурных характеристик территории присутствия;
- состояния налоговой и административной нагрузки на инвесторов и др.

В соответствии со сложившейся практикой оценка уровня социального партнерства участников на территории присутствия определяется с учетом численности и финансовой обеспеченности социально значимых проектов, реализуемых на основе государственно-частного партнерства, а также наличия социального (общественного) эффекта от развития партнерских отношений бизнеса и власти.

Важнейшим является показатель уровня развития институциональной среды, обеспечивающей систему партнерских отношений на территории присутствия. При этом учитываются:

- состояние нормативно-правовой базы, регулирующей партнерское взаимодействие и государственно-частное партнерство;
- наличие органов управления партнерским взаимодействием бизнеса и власти;
- наличие механизмов, повышающих эффективность инвестиционной деятельности на территории присутствия;
- организационно-экономические условия ведения предпринимательской деятельности и др.

Исследование практики применения ГЧП в различных сферах показывает, что в отличие от социально-экономических показателей, характеризующих вполне измеримые результаты сотрудничества участников партнерских отношений, трудности возникают именно с оценкой нефинансовых аспектов, что требует разработки специального инструментария и применения квалиметрических технологий и методов (рисунок 5.2.5).

Метод экспертных оценок применяется:

- для оценки обеспечения индивидуальных выгод участников партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия;
- определения показателя степени удовлетворенности участников партнерства результатами совместной деятельности;
- измерения уровня взаимолояльности участников системы.

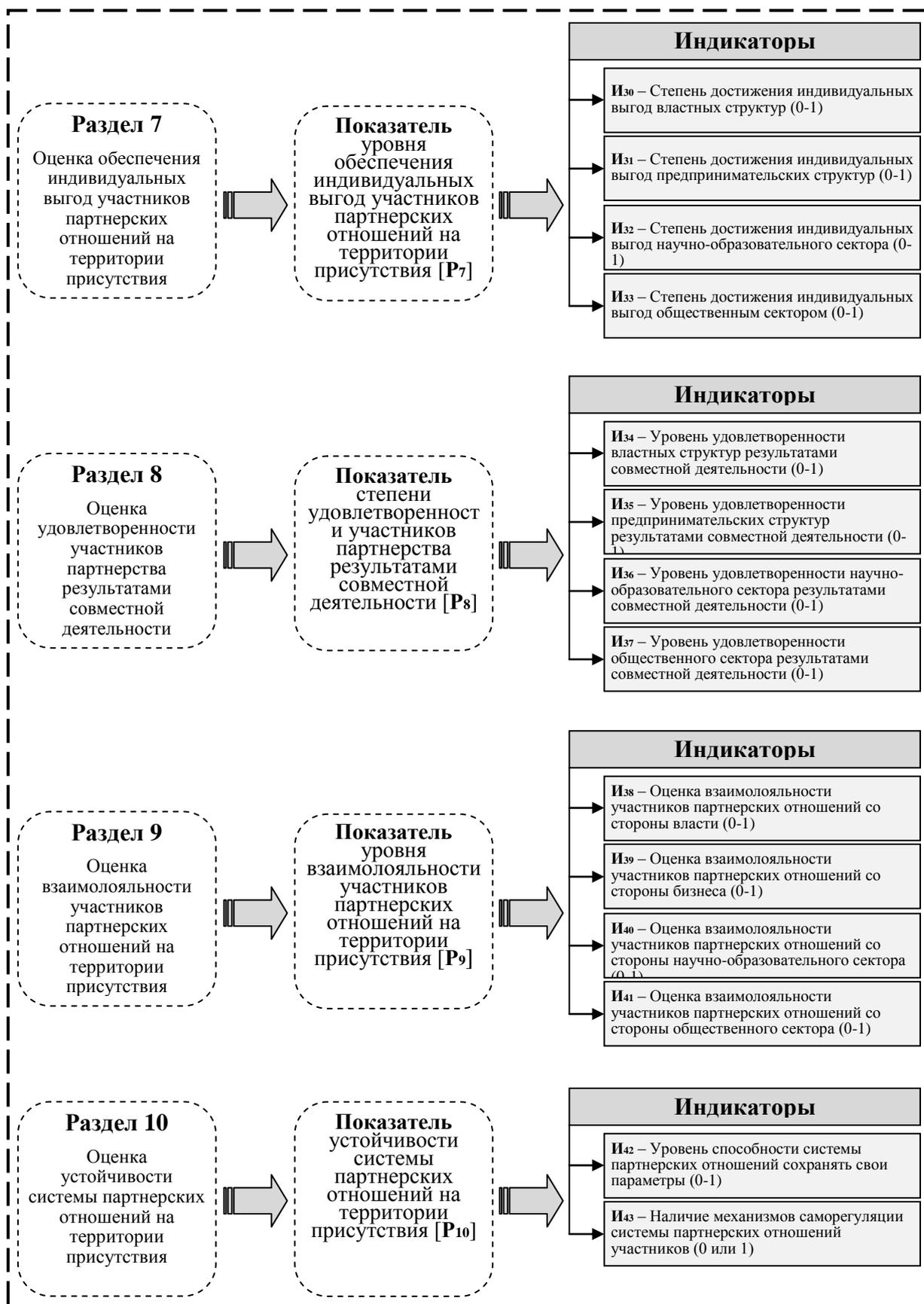


Рисунок 5.2.5 – Показатели оценки эффективности взаимодействия участников системы партнерских отношений бизнеса, власти и других участников

Относительно показателя устойчивости системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия необходимо уточнить, что в соответствии с теорией систем и системного анализа под устойчивостью системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия следует понимать способность системы сохранять свои характеристики (параметры) в условиях влияния протекающих внутрисистемных преобразований и изменений внешней среды. Это должно обеспечиваться механизмами саморегуляции системы, которые изначально заложены при ее образовании и подкреплены системой основополагающих принципов.

Существенной проблемой является определение вклада именно взаимоотношений участников в общую системную эффективность социально-экономического развития территорий. В этих условиях проведение оценки эффективности взаимодействия участников партнерских отношений бизнеса, власти, научно-образовательного и общественного секторов завязывается на комплексную оценку с применением системы показателей, позволяющих измерить степень достижения поставленных задач, провести экспертную оценку качества взаимодействия участников партнерства.

В целях формирования интегрального показателя эффективности взаимодействия субъектов партнерских отношений на территории присутствия предлагается методика, в соответствии с которой на основе представленных на рисунках 5.2.3 и 5.2.4 индикаторов по каждому разделу СОП определяются общие показатели по формуле

$$P_m = \sum_{i=1}^{n_m} I_i^m, \quad (5.1)$$

где

P_m – общий показатель соответствующего раздела СОП;

m – порядковый номер общего показателя, соответствующий разделу СОП;

$m = 1, 2, 3, \dots, 10$;

n_m – количество индикаторов, используемых для расчета общего показателя m -ого раздела СОП;

I_i^m – значение i -ого частного показателя (индикатора) для m -ого раздела СИП;

$i = 1, 2, \dots, n_m; m = 1, 2, 3, \dots, 10$.

Формула (5.1) с учетом весовых коэффициентов примет вид

$$P_m = \sum_{i=1}^{n_m} I_i^m r_i^m, \quad (5.2)$$

где

r_i^m – весовое значение i -ого частного показателя (индикатора) для m -ого раздела СОП; $i=1,2,\dots,n_m$; $m=1,2,3,\dots,10$, установленное экспертным методом.

При этом полагается, что значения частных показателей приведены к единой шкале измерений.

Необходимо учитывать, что по каждому индикатору важно определить эталонное значение $A_{i,\max}^m$, ориентированное на максимум (при условии сохранения тенденции к росту).

После того как проведен расчет фактических значений индикаторов, осуществляется их нормирование относительно эталона по формуле (5.3)

$$t_i^m = \frac{I_i^m}{A_{i,\max}^m}, \text{ причем } 0 \leq t_i^m \leq 1. \quad (5.3)$$

Затем общие показатели, сформированные в рамках разделов СОП, сводятся в общий интегральный показатель на основе использования следующей модели линейной функции, где в качестве моделируемого показателя выступает $R_{\text{соп}}$, а в качестве факторов-аргументов – исходные показатели t_i^m .

При равнозначных исходных данных расчет $R_{\text{соп}}$ проводится по формуле

$$R_{\text{соп}} = \frac{\sum_{m=1}^{10} \sum_{i=1}^{n_m} t_i^m}{\sum_{m=1}^{10} n_m} \quad (5.4)$$

При весовой обработке исходных данных (весовые значения показателей определяются экспертным методом) $R_{\text{соп}}$ рассчитывается по формуле

$$R_{\text{соп}} = \frac{\sum_{m=1}^{10} \sum_{i=1}^{n_m} t_i^m B_i^m}{\sum_{m=1}^{10} n_m}, \quad (5.5)$$

где

B_i^m – весовое значение i -ого частного показателя (индикатора) для m -ого раздела СОП;

$i=1,2,\dots,n_m; m=1,2,3,\dots,10$.

При этом весовые значения B_i^m показателей на этапе общей интегральной оценки могут отличаться от весовых значений r_i^m тех же показателей на этапе анализа разделов системы оценочных показателей.

Далее на основе обобщения результатов оценки формируется рейтинг территории присутствия (таблица 5.2.2). В основу градации значений общего интегрального показателя взят оценочный механизм модели EFQM (Европейского фонда управления качеством) [181].

Таблица 5.2.2 – Группировка территорий присутствия на основе интегрального показателя эффективности взаимодействия субъектов партнерских отношений

Значения интегрального показателя	Уровень взаимодействия	Группа территорий
0,0 – 0,33	низкий	1
0,34 – 0,66	средний	2
0,67 – 1,0	высокий	3

В целях синхронизации векторов развития партнерского взаимодействия бизнеса, власти, науки и образования, общественных объединений на территориях страны и формирования системного видения сложившейся ситуации в данной сфере на основе полученных результатов целесообразно провести типизацию территорий присутствия по группам:

– Первая группа – система партнерских отношений находится на первоначальном этапе формирования или слабо развита.

– Вторая группа – несмотря на недостаточную развитость системы партнерских отношений, проявляются явные признаки кастомизации взаимоотношений участников.

– Третья группа – высокая степень развития системы партнерских отношений, однако не следует забывать о необходимости поддержания системы в устойчивом состоянии посредством стабилизации и усиления положительных тенденций.

Результаты оценки являются основой для разработки сценариев развития взаимодействия власти, бизнеса, научно-образовательного и общественного секторов на территории присутствия.

На основе пессимистичного (инерционного) сценария и варианта

оптимистичного (инновационно-инвестиционного) сценария разрабатывается сценарий развития системы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия.

Практическая значимость представленных разработок (системы оценочных показателей и процедур, системы рейтингования территорий) заключается в возможности их использования для выравнивания уровня социально-экономического развития территории присутствия, повышения ее инвестиционно-инновационной привлекательности, совершенствования моделей инвестирования субъектов Российской Федерации и стимулирования механизмов партнерского взаимодействия.

При этом следует учитывать, что:

- достижение абсолютной универсализации показателей в современных условиях неопределенности является малодостижимой целью;
- принцип интегральности показателей позволяет максимально учитывать интересы и выгоды всех участников системы партнерских отношений;
- результаты оценочных процедур должны не формировать «антистимулы» для территорий присутствия, а создавать условия для формирования инновационных территориальных экономических систем и способствовать притоку инвестиций в субъекты Российской Федерации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Преодоление факторов торможения, обусловленных во многом спецификой «догоняющего» характера действующей модели российской рыночной экономики, и вывод территорий страны на траекторию устойчивого развития не могут быть осуществлены без учета существующих механизмов взаимоотношений и взаимодействий ключевых участников: бизнеса и власти. В истории экономики зафиксированы их различные формы и механизмы, дававшие в итоге разные результаты, но это всегда были важнейшие факторы влияния на качество и уровень развития социально-экономической среды территорий.

Остаются они таковыми и сегодня. Поэтому автором монографии была поставлена задача: обеспечить единство существующих (весьма различных) методологических подходов к исследованию партнерских отношений бизнеса и власти.

С этой целью реализован следующий алгоритм:

– во-первых, определена сущность понятия «территория присутствия» как многофункциональной и многоаспектной социально-экономической системы, действующей на географически очерченной территории, которую можно рассматривать в нескольких качествах – как квазигосударство или специфическую корпорацию, как рыночный ареал, социум, наконец, как ресурс социально-экономической модернизации;

– во-вторых, выявлено, что такими территориями можно – в зависимости от поставленных задач – считать федеральный округ, субъект Российской Федерации, муниципальное образование, то есть – одно или несколько административно-территориальных формирований, на которые участники партнерских отношений бизнеса и власти распространяют свое влияние через экономический, социальный, экологический, информационный, институциональный и другие механизмы.

Ключевой проблемой партнерских отношений бизнеса и власти в целях превращения их в мощный фактор развития территории присутствия является неотлаженность и связанная с этим неэффективность системы партнерских отношений бизнеса и власти, а также неразвитость организационно-институционального сопровождения этих отношений.

Автором монографии с целью преодоления существующих проблем партнерских отношений власти и бизнеса разработана *концепция их развития на территории присутствия*, представляющая совокупность базовых положений и алгоритмов действий для создания новой модели партнерских отношений бизнеса и власти, а также

совершенствование уже применяемых в данной сфере механизмов в целях формирования пространства гармоничного развития территории присутствия.

Особенностью авторской концепции является включение в систему партнерских отношений властных и предпринимательских структур научно-образовательного сектора и общественных объединений, что в условиях высокой вероятности формирования партнерства, характеризующегося доминированием государства, может снизить потенциальные риски государственно-частного партнерства и усилит его ресурсный потенциал.

В Российской Федерации, несмотря на активные призывы развивать государственно-частное партнерство, оно затруднено неразвитостью правовой базы и пока что очень узким набором форм ГЧП, применяемых в субъектах федерации. До многообразия подходов к осуществлению проектов государственно-частного партнерства, применяющихся за рубежом, нам пока далеко. Но в том и дело, что насуточно необходимо ликвидировать существующий разрыв, чтобы в полной мере использовать преимущества форм такого партнерства, апробированных за рубежом, при этом максимально адаптировав этот опыт к российским условиям.

В качестве положительных трендов можно отметить смещение роли государственных органов власти к регулирующей функции на условиях равноправного и взаимовыгодного партнерства; стандартизацию процессов реализации ГЧП-проектов; проведение типологии территорий страны на основе интегрированных показателей. В ходе рассмотрения наиболее эффективных примеров ГЧП сделан вывод, что для России наиболее приемлемой является партнерская модель взаимодействия бизнеса и власти, при которой тщательно учитываются интересы обеих сторон. Получаемые выгоды, как правило, направлены на приращение выгод участников взаимодействия. Кроме того, для российских условий модель социального партнерства, обязательно должна способствовать устойчивому социально-экономическому развитию территории присутствия, повышению качества жизни населения, а также устранению противоречий между властью и бизнесом.

Рассматривая различные варианты внедрения наиболее приемлемых для отечественных условий моделей партнерских отношений власти и бизнеса, автором монографии предпринята попытка смоделировать процесс обеспечения максимальных выгод участников партнерских отношений бизнеса, власти, научно-образовательного сообщества, общественных объединений на территории присутствия.

Применение подобной модели на практике рассчитано на решение

проблемы ограниченности ресурсов для финансирования ГЧП-проектов и позволит, с одной стороны, максимизировать выгоды участников и повысить их лояльность в силу расширения возможностей действовать в рамках установленных нормативно-правовых и институциональных норм и повысить тем самым мотивацию участников системы партнерских отношений бизнеса и власти к приращению экономического потенциала территории, а с другой стороны – снизить уровень формальности и рисков при выборе подходов к процессам взаимодействия государственных и предпринимательских структур.

Взаимосвязь процессов внедрения инноваций и инвестиционной деятельности с темпами экономического развития территории присутствия обуславливают необходимость совершенствования территориальной институциональной среды.

Использование потенциала территорий страны и приращения предпринимательского капитала во многом зависят от инновационных процессов. Россия по основным макроэкономическим показателям значительно отстает от большинства развитых стран мирового сообщества. Во многих регионах отсутствует единая организационно-методическая основа и структуры, обеспечивающие эффективное управление инновационной деятельностью. Опыт зарубежных стран показывает, что эффективными территориальными формами ГЧП являются технополисы, технопарки и инновационные центры, инновационные бизнес-инкубаторы, особые экономические зоны, центры трансфера технологий, индустриальные парки.

В монографии определены основные векторы инновационного развития и базовые модели на территории присутствия, предложена и приведена система мер государственной поддержки малому и среднему бизнесу в инновационной и инвестиционной деятельности, систематизированы организационно-правовые формы государственной поддержки партнеров в инновационной сфере, разработана концепция развития государственно-частного партнерства на территории присутствия и обоснованы элементы структурной схемы ее инновационной системы.

Для оценки результативности и качества взаимодействия участников системы партнерства избран комплексный подход с применением экономико-квалиметрического аппарата, использованием метода экспертных оценок. Также разработана система комплексных оценочных показателей индикативного плана на базе методологии, положительно зарекомендовавшей себя в мировой практике. В отличие от традиционных методов оценки эффективности взаимодействия власти и бизнеса применение системы показателей, представленной в

монографии, позволит оценить эффективность установленных взаимосвязей между участниками партнерства.

Необходимость модернизации инфраструктуры территорий, обеспечение их дальнейшего социально-экономического развития, назревшая потребность в модернизации обеспечивающей инфраструктуры в условиях ограниченности бюджетных ассигнований, неминуемо ведут к поиску новых, нетрадиционных ресурсов, современных механизмов финансирования и управления предпринимательской, инвестиционной и инновационной деятельностью в субъектах Российской Федерации. Использование технологий и механизмов ГЧП позволит территориям обеспечить приток инвестиций и внедрение инноваций, обеспечив тем самым основное условие для социально-экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Законодательные материалы

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций: федер. закон от 05.04.2010 № 40-ФЗ // Российская газета. – 2010. – 7 апреля. – С. 22.
2. О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»: федер. закон от 21.07.2014 № 265-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 30, ч. 1. – Ст. 4266.
3. О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и статьи 7 и 46 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» по вопросам оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов и экспертизы нормативных правовых актов»: федер. закон от 02.07.2013 № 176-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 27. – Ст. 3468.
4. Об основах общественного контроля в Российской Федерации: федер. закон от 21.07.2014 № 212-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 30. – ст. 4213.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (с изменениями и дополнениями): федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.
6. О концессионных соглашениях: федер. закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ // Российская газета. – 2005. – 26 июля. – С. 25–26.
7. О науке и государственной научно-технической политике (с изменениями и дополнениями): федер. закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 35. – Ст. 4137.
8. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федер. закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 26, ч. 1. – Ст. 3378.
9. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.
10. Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации: федер. закон от 29.11.2007 № 282-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 49. – Ст. 6043.

11. О долгосрочной государственной экономической политике: указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 19. – Ст. 2333.

12. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: указ Президента Российской Федерации от 12.05.2009 № 537 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 20. – Ст. 2444.

13. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления: указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 19. – Ст. 2338.

14. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (с изменениями и дополнениями): указ Президента Российской Федерации от 21.08.2012 № 1199 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 35. – Ст. 4774.

15. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов: указ Президента Российской Федерации от 28.04.2008 № 607 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 18. – Ст. 2003.

16. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21.08.2012 № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями): постановление Правительства Российской Федерации от 03.11.2012 № 1142 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 46. – Ст. 6350.

17. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и подпункта «и» пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»: постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2012 № 1317 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 52. – Ст. 7490.

18. Об оценке гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) с учетом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решений о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей: постановление Правительства Российской Федерации от 12.12.2012 № 1284 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 51. – Ст. 7219.

19. Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации:

постановление Правительства Российской Федерации от 01.03.2008 № 134 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 1. – Ст. 932.

20. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями): распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.

21. О Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.09.2010 № 1485-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 40. – Ст. 5107.

22. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012. – № 1. – Ст. 216.

23. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Центрального федерального округа до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 06.09.2011 № 1540-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 39. – Ст. 5489.

24. О внесении изменений в статьи 2 и 8 Закона Тверской области «Об участии Тверской области в проектах государственно-частного партнерства»: закон Тверской области от 03.10.2013 № 88-ЗО // Тверские ведомости: (официальная часть). – 2013. – 4–10 октября. – С. 8.

25. Об участии Тверской области в проектах государственно-частного партнерства: закон Тверской области от 09.10.2012 № 86-ЗО // Тверские ведомости: (официальная часть). – 2012. – 12–18 октября. – С. 9.

26. Об утверждении Положения о порядке установления причин нарушения законодательства о градостроительной деятельности: постановление Правительства Москвы от 14.04.2009 № 322-ПП // Вестник Мэра и Правительства Москвы. – 2009. – Т. 1, № 24. – С. 136–138.

27. Об Инвестиционной стратегии Тверской области на период до 2020 года: распоряжение Правительства Тверской области от 06.08.2013 № 338-рп // Тверская жизнь. – 2013. – 31 августа. – С. 8.

Книги, главы из книг и статьи из сборников

28. Аганбегян, А. Г. Кризис: беда и шанс для России / А. Г. Аганбегян. – М.: Астрель, 2009. – 285 с.

29. Академический словарь русского языка: в 4 т. – 4-е изд. / под ред. А. Евгеньевой; РАН, Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – М.: Наука, 1999. – 4 т.

30. Американские буржуазные теории управления: критический анализ / под ред. Б. З. Мильнера, Е. А. Чижова. – М.: Мысль, 1978. – 336 с.

31. Беляева, И. Ю. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления / И. Ю. Беляева, М. М. Пухова, Г. Б. Бесчастный.

- М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2008. – 220 с.
32. Беляева, И. Ю. Корпоративная социальная ответственность в России и за рубежом: учеб. пособие для бакалавров и специалистов / И. Ю. Беляева, М. М. Пухова, Л. Е. Мошкова. – Тверь: ТвГУ, 2012. – 152 с.
33. Беренштейн, И. Н. Очерк концессионного права СССР / И. Н. Беренштейн; под ред. М. О. Рейхеля. – М.: Госиздат, 1930. – 128 с.
34. Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия / под науч. ред. А. Н. Шохина. – М.: ВШЭ, 2011. – 348 с.
35. Бизнес и общественное развитие России: проблемы и перспективы: нац. доклад для программы развития ООН / рук. авт. кол.: С. Е. Литовченко, М.Ю. Урнов. – М.: Ассоциация менеджеров России, 2006. – 186 с.
36. Бутковский, В. П. Иностраные концессии в народном хозяйстве СССР / В.П. Бутковский. – М.: Госиздат, 1928. – 123 с.
37. Бутов, В. И. Основы региональной экономики / В. И. Бутов, В. Г. Игнатов, Н. П. Кетова. – М.: Книжный дом «Университет», 2000. – 409 с.
38. Бутова, Т. В. Власть и бизнес в современном обществе / Т. В. Бутова, М. В. Ерхов. – М.: Маросейка, 2007. – 246 с.
39. Валитова, Л. А. Связь процесса генерирования данных и результирующего распределения социально-экономического показателя: монография / Л. А. Валитова. – М.: МАКС Пресс, 2013. – 224 с.
40. Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 314 с.
41. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; Пер. с нем. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 478 с.
42. Возможности федеральных инвестиций через ГЧП: сборник нормативных актов по ГЧП в Российской Федерации. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 994 с.
43. Гермейер, Ю. Б. Игры с непротивоположными интересами: теория принятия решений при неполном единстве / Ю. Б. Гермейер. – М.: Наука, 1976. – 327 с.
44. Голиков, Г. Г. Развитие партнерских отношений в системе управления жилищно-коммунальным хозяйством / Г. Г. Голиков, Н. С. Данакин. – Белгород: БГТУ, 2013. – 219 с.
45. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др.; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.
46. Гурушина, Н. Н. Английские капиталы и частное предпринимательство в России / Н. Н. Гурушина, И. В. Поткина // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: очерки. – М.: РОССПЭН, 1997. – С. 54–119.
47. Иванов, В. Г. «Актуальность», «современность», «модернизация»: слова и смыслы / В. Г. Иванов // Модернизационные процессы в обществе:

проблемы теории и практики: материалы Междунар. науч-практ. конф., посвящ. 85-летию ТГТУ. – Тверь, 2007. – С. 110–111.

48. Ивин, А. А. Аксиология / А. А. Ивин. – М.: Высшая школа, 2006. – 390 с.

49. Кабашкин, В. А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы / В. А. Кабашкин. – М.: МИЦ, 2010. – 576 с.

50. Кабашкин, В. А. Регулирование инвестиционного рынка и развитие государственно-частного партнерства в странах континентальной Европы / В. А. Кабашкин, А. В. Погуляев. – М.: МИЦ, 2010. – 129 с.

51. Карамзин, Н. М. История государства российского / Н. М. Карамзин. – М.: Эксмо, 2007. – 1020 с.

52. Клейнер, Г. Б. Государство, общество, бизнес: взаимодействие в целях модернизации / Г. Б. Клейнер // Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики / под ред. Д. С. Львова, Г. Б. Клейнера. – М., 2007. – С. 156–188.

53. Козловский, В. В. Модернизация: от равенства к свободе / В. В. Козловский, А. И. Уткин, В. Г. Федотова. – СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 1995. – 278 с.

54. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.

55. Корпоративное управление и корпоративная социальная ответственность: теория и практика в России и за рубежом: пособие для бакалавров и специалистов / И. Ю. Беляева, Ю. Ю. Жданов, Л. Е. Мошкова и др. – Тверь: ТвГУ, 2013. – 240 с.

56. Красильщиков, В. А. Вдогонку за прошедшим веком: развитие России в XX веке с точки зрения мировых модернизаций / В. А. Красильщиков. – М.: РОССПЭН, 1998. – 263 с.

57. Кукура, С. П. Теория корпоративного управления / С. П. Кукура. – М.: Экономика, 2004. – 478 с.

58. Кульман, А. Экономические механизмы: пер. с фр. / А. Кульман; общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М.: Прогресс: Универс, 1993. – 192 с.

59. Курьсь, Н. В. Иностраннные инвестиции. Российская история: (правовое исследование) / Н. В. Курьсь. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2003. – 217 с.

60. Ландау, Б. А. Концессионное право Союза ССР с приложением действующих законов о порядке предоставления концессий / Б. А. Ландау. – М.: Право и жизнь, 1925. – 74 с.

61. Лаппо-Данилевский, А. С. Русские промышленные и торговые компании в первой половине XVIII столетия / А. С. Лаппо-Данилевский. – СПб.: В. С. Балашев и К., 1899. – 126 с.

62. Ленчук, Е. Формирование институтов инновационного развития в России / Е. Ленчук, Г. Власкин // Государственно-частное партнерство в

инновационных системах: сборник / под общ. ред. С. Н. Сильвестрова. – М., 2008. – С. 112–137.

63. Маньков, В. С. Государственно-частное партнерство как институт согласования публичных и частных интересов на региональных рынках / В. С. Маньков // Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: сб. ст. по материалам Шестой междунар. науч. конф. [Москва, 17–19 апреля 2013 г.] / под ред. А. А. Аузана [и др.]. – М., Издат-во ? 2013. – С. 178–184.

64. Маркс, К. Сочинения: в 50 т. – 2-е изд., т. 24 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1961. – 648 с.

65. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.

66. Миллер, М. Современная организация / М. Миллер. – М.: Инфра-М, 2008. – 258 с.

67. Мошкова, Л. Е. Корпоративное управление: региональный аспект: монография / Л. Е. Мошкова. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2005. – 408 с.

68. Мошкова, Л. Е. Формирование партнерских отношений в системе корпоративного управления в условиях модернизации экономики: монография / Л. Е. Мошкова. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2011. – 344 с.

69. Мошкова, Л. Е. Развитие партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия: теория и практика: монография / Л. Е. Мошкова. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2014. – 220 с.

70. Перегудов, С. П. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии / С. П. Перегудов, И. С. Семененко. – М.: Прогресс-Традиция, 2008. – 446 с.

71. Плотицына, Л. А. Региональные рынки труда в современной России: теория и практика / Л. А. Плотицына. – М.: Финансовая академия, 2004. – 323 с.

72. Погребинский, А. П. Очерки истории финансов дореволюционной России (XIX–XX вв.) / А. П. Погребинский. – М.: Госфиниздат, 1954. – 268 с.

73. Политология / под ред. В. Д. Перевалова. – М.: Инфра-М, 2003. – 450 с.

74. Региональное управление в федеративном государстве: очерки теории и практики / под ред. В. А. Мау и др. – М.: Дело, 2008. – 448 с.

75. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве: нац. доклад / А. Е. Дынин, А. Д. Нефедьев; рук. авт. кол. С. Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2007. – 116 с.

76. Россия в цифрах: 2014: краткий статистический сборник / Федеральная служба государственной статистики [редкол.: Э. Ф. Баранов и др.]. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2014. – 573 с.

77. Сигов, В. И. Региональная экономика, управление, планирование / В. И. Сигов. – Л.: ЛФЭИ, 1982. – 74 с.

78. Словарь русского языка: в 4 т. – 3-е изд./ АН СССР, Институт русского языка; под ред. А. И. Евгеньевой. – М.: Русский язык, 1985. – Т. 1. – 696 с.

79. Советский энциклопедический словарь. – 2-е изд. / гл. ред. А. М. Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1982. – 1599 с.

80. Современные проблемы теории и практики корпоративного управления в России: коллективная монография / Б. С. Батаева и др. – Саратов: Саратовский источник, 2014. – 245 с.

81. Соловьев, Ю. В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-частного партнерства / Ю. В. Соловьев /// Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. конф., Санкт-Петербург, апрель 2012 г. – СПб., 2012. – С. 3–7.

82. Социологический энциклопедический словарь / ред.-координатор Г. В. Осипов. – М.: Инфра-М: Норма, 1998. – 481 с.

83. Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика: итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года: в 2 кн. / под науч. ред. В. А. Мау, Я. И. Кузьминова. – М.: Дело, 2013. – 430 с.

84. Теория организации / под ред. В. Г. Алиева. – М.: Экономика, 2005. – 431 с.

85. Теория управления: учебник. / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – М.: Изд-во РАГС, 2003. – 558 с.

86. Территории инновационного развития – базовые модели новой экономики (опыт регионов) / под ред. Е. А. Лурье. – Тверь: Тверской ИнноЦентр, 2013. – 294с.

87. Туровский, Р. Ф. Центр и регионы: проблемы политических отношений / Р. Ф. Туровский. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 398 с.

88. Хоманс, Дж. Социальное поведение как обмен / Дж. Хоманс // Современная зарубежная социальная психология / под ред. Г. М. Андреевой. – М., 1984. – С. 82–91.

89. Шереги, Ф. Э. Социология политики / Ф. Э. Шереги. – М.: Центр социального прогнозирования, 2003. – 309 с.

90. Шохин, А. М. Взаимодействие бизнеса и власти в Европейском Союзе / А. Н. Шохин, Е. А. Королев. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 158 с.

91. Эконометрия / В. И. Суслов, Н. М. Ибрагимов, Л. П. Талышева, А. А. Цыплаков. – Новосибирск: СО РАН, 2005. – 744 с.

Статьи из периодических изданий

92. Авдашева, С. Б. Российские холдинги: проблемы управления / С. Б. Авдашева // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 8. – С. 77–85.

93. Андрианов, В. Стратегическое управление и устойчивое развитие России / В. Андрианов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 2 – С. 79–88.

94. Анохин, Е. Оценка российских территорий в системе государственного управления / Е. Анохин // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 4. – С. 51–61.

95. Барсукова, С. Стратегии сращивания бизнеса и власти / С. Барсукова // Свободная мысль–XXI. – 2006. – № 3. – С. 5–14.

96. Беденко, Н. Н. Некоторые аспекты методологии формирования системы сбалансированных показателей современного вуза / Н. Н. Беденко // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2011. – № 1 (37). – С. 357–360.

97. Блинов, А. Формирование имиджа России как инструмент управления её развитием / А. Блинов // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 7. – С. 28–34.

98. Булатов, В. В. Место коммунальных концессий в системе публично-частного партнерства / В. В. Булатов // Управление собственностью: теория и практика. – 2013. – № 3. – С. 25–42.

99. Булатов, В. В. Понятие и генезис концессионных отношений в России / В. В. Булатов // Управление собственностью: теория и практика. – 2014. – № 2 – С. 58-69.

100. Булатов, В. В. Советская концессионная политика: влияние фактора реституции / В. В. Булатов // Управление собственностью: теория и практика. – 2012. – № 3. – С. 31–36.

101. Варго, С. Развитие новой доминирующей логики маркетинга / С. Варго // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4, № 2. – С. 73–106.

102. Варнавский, В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41–50.

103. Васин, А. А. О некоторых проблемах теории коллективного поведения / А. А. Васин // Обзорение прикладной и промышленной математики. – 1995. – Т. 2, вып. 4. – С. 345–368.

104. Государев, М. А. Анализ развития форм межфирменных отношений / М. А. Государев // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 2(59). – С. 31–38.

105. Гребенщикова, Е.Г. «Третья миссия» университета: от «второго типа» производства знания к «тройной спирали инноваций» / Е.Г. Гребенщикова // Ярославский педагогический вестник. – 2011. – № 4. – С. 270–274.

106. Гулин, Д. А. Сбалансированная система показателей как инструмент оценки инвестиционного процесса в регионе / Д. А. Гулин // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 12 (291). – С. 54–60.

107. Дегтярев, А. Взаимная лояльность как модернизация системы взаимодействия бизнеса и власти: региональный аспект / А. Дегтярев, Р. Маликов, К. Гришин // Экономическая политика. – 2013. – № 5. – С. 168–185.

108. Делягин, М. Г. Государство между народом и бизнесом / М. Г. Делягин // Полис. – 2008. – № 3 (105). – С. 134–147.

109. Иванова, А. О. Государственно-частное партнерство: японский вариант инициативы частного финансирования / А. О. Иванова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 6. – С. 114–115.

110. Казиев, К. Т. Роль государства в формировании института социальной ответственности / К. Т. Казиев // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 24. – С. 39–45.

111. Ковальчук, Ю. Развитие индустриальной системы высокотехнологического общества на основе модернизации / Ю. Ковальчук, И. Степанов // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 4. – С. 8–17.

112. Костин, А. Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие / А. Е. Костин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 112–122.

113. Котляров, М. А. Влияние мер государственной поддержки на инвестиционную активность в России / М. А. Котляров // Финансы и кредит. – 2009. – № 27. – С. 2–5.

114. Котуков, А. А. Об основных тенденциях развития рынка инвестиций в условиях глобализации мировой экономики / А. А. Котуков // Финансы и кредит. – 2010. – №17. – С. 38–42.

115. Кривошеев, В. Т. Социальное партнерство и корпоративизм: российская специфика / В. Т. Кривошеев // Социологические исследования. – 2004. – № 6. – С. 38–44.

116. Майер, А. Взаимодействие власти и бизнеса: экономическое и социальное партнерство / А. Майер // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 9. – С. 17–21.

117. Маньков В. С. Государственно-частное партнерство как институт согласования публичных и частных интересов на региональных рынках / В. С. Маньков // Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: Шестая международная научная конференция; Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, экономический факультет: 17–19 апреля 2013 г.: Сборник статей. Том 1. / Под ред. А. А. Аузан, В. П. Колесова, Л. А. Тутова. – М.: РГ-Пресс, 2013. – 800с. – С.178–184.

118. Мелькумова, Н. Г. Государственно-частное партнерство как фактор формирования инновационно ориентированной экономики / Н. Г. Мелькумова // Экономика и управление. – 2009. – № 3/6. – С. 51–56.

119. Митяков, С. Н. Сравнительный анализ влияния финансово-экономических кризисов 1998 года и 2008-2009 годов на индикаторы экономической безопасности России / С. Н. Митяков, В. К. Сенчагов // Экономические науки. – 2013. – №6(78). – С.71–88.

120. Мошкова, Л. Е. Корпоративное управление и региональные антикризисные программы / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». Выпуск 3. – 2009. – № 26. – С. 12–24.

121. Мошкова, Л. Е. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления: региональный аспект / Л. Е. Мошкова // Транспортное дело России. – 2010. – № 12 – С. 5–8.

122. Мошкова, Л. Е. Модернизация экономики и стратегические направления развития региона / Л. Е. Мошкова // Транспортное дело России. – 2011. – № 1(86) – С. 3–6.

123. Мошкова, Л. Е. Корпоративное управление и модернизация экономики: региональный аспект / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». Выпуск 6. – 2010. – № 26. – С. 45–59.

124. Мошкова, Л. Е. Государственно-частное партнерство как инновационный ресурс региона / Л. Е. Мошкова // Транспортное дело России. – 2011. – № 4(89) – С. 39–42.

125. Мошкова, Л. Е. Особенности формирования модели корпоративного управления в регионе / Л. Е. Мошкова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 11 (85). – С. 77–81.

126. Мошкова, Л. Е. Модернизационные процессы в контексте стратегических направлений развития (на примере Тверской области) / Л. Е. Мошкова // Управленческие науки. – 2011. – № 1. – С. 97–102.

127. Мошкова, Л. Е. Государственно-частное партнерство в современной России: проблемы и инициативы / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». Выпуск 10. – 2011. – № 10. – С. 12–28.

128. Мошкова, Л. Е. Государственно-частное партнерство как форма проявления синергетического эффекта в социально-экономическом развитии современной России / Л. Е. Мошкова // Хлебодукты. – 2012. – № 10 – С. 45–47.

129. Мошкова, Л. Е. Партнерство бизнеса и власти: инновационный продукт. Международный и отечественный опыт / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 14. – 2012. – № 12 – С. 6–16.

130. Мошкова, Л. Е. К вопросу об актуализации теоретических подходов в проблеме гармонизации ценности отношений / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 16. – 2012. – № 26 – С. 82–93.

131. Мошкова, Л. Е. Интеграция коммуникаций – эффективный инструмент формирования партнерских отношений заинтересованных сторон / Л. Е. Мошкова, С. А. Силина // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 16. – 2012. – № 26 – С. 117–130.

132. Мошкова, Л. Е. Теоретико-философские подходы к корпоративизму / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Философия». Выпуск 4. – 2012. – № 36 – С. 56–64.

133. Мошкова, Л. Е. Государственно-частное партнерство: проблемы, проекты и риски / Л. Е. Мошкова // Управленческие науки. – 2012. – № 2 (3). – С. 91–100.

134. Мошкова, Л. Е. Партнерские отношения как конкурентный ресурс компании на территории присутствия / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 19. – 2013. – № 17 – С. 177–188.

135. Мошкова, Л. Е. Роль корпоративной социальной ответственности в совершенствовании корпоративного управления на территории присутствия / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 18. – 2013. – № 9 – С. 123–133.

136. Мошкова, Л. Е. Государственно-частное партнерство в туризме на территории присутствия: перспективные модели / Л. Е. Мошкова, Н. Н. Беденко, А. Л. Досаева // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 20. – 2013. – № 9 – С. 20–26.

137. Мошкова, Л. Е. Программа развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере на территории присутствия: принципы и практика / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 21. – 2013. – № 33 – С. 76–83.

138. Мошкова, Л. Е. Особенности развития ГЧП в инновационной сфере на территории присутствия / Л. Е. Мошкова // Актуальные проблемы управления: опыт, проблемы, перспективы: сборник материалов Международной заочной научно-практической конференции / под ред. В. А. Генг. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2013. – С. 69–74.

139. Мошкова, Л. Е. Модернизационная активность как значимый фактор обеспечения инвестиционной привлекательности на территории присутствия / Л. Е. Мошкова // Современные корпоративные стратегии и управленческие технологии в России: сборник научных статей VIII Международной научно-практической конференции «Корпоративная социальная ответственность и этика бизнеса»: в 3 частях: выпуск 8. Часть 2: Современные корпоративные стратегии. – М: Финансовый университет, 2013. – С. 133–140.

140. Мошкова, Л. Е. Модели партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия: типизация, сравнительная характеристика / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». Выпуск 23. – 2014. – № 1 – С. 138–147.

141. Мошкова, Л. Е. Проблемы эффективного взаимодействия бизнеса и власти на территории присутствия / Л. Е. Мошкова // Социология власти. – 2014. – № 3 – С. 9–26.

142. Мошкова, Л. Е. Стратегии развития государственного управления и партнерские отношения бизнеса и власти на территории присутствия / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». – 2014. – № 2 – С. 361–373.

143. Мошкова, Л. Е. Взаимодействие бизнеса и власти: оценка возможности применения зарубежного опыта в российских условиях / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». – 2014. – № 3 – С. 50–58.

144. Мошкова, Л. Е. Проблемы партнерских отношений бизнеса и власти на территории присутствия в современных социально-экономических условиях / Л. Е. Мошкова // Вестник ТвГУ, серия «Экономика и управление». т. 1. – 2014. – № 4 – С. 328–334.

145. Мошкова, Л. Е. Развитие партнерских отношений бизнеса и власти в инвестиционной сфере на территории присутствия (на примере Тверской области) / Л. Е. Мошкова // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: сборник научных статей IX Международной научно-практической конференции «Корпоративная социальная ответственность и этика бизнеса», посвященной 95-летию Финансового университета: в 3 частях / науч. ред. И. Ю. Беляева. Выпуск 9. Часть 2: Партнерство гражданского общества, бизнеса и власти в развитии территории присутствия компаний. – М: Финансовый университет, 2014. – С. 107–113.

146. Мошкова, Л. Е. Тенденции и практика корпоративного управления на территории присутствия / Л. Е. Мошкова // Управленческие науки в современной России: сборник докладов научной конференции «Управленческие науки в современной России»: том 1. – М: Издательский дом «Реальная экономика», 2014. – С. 56–60.

147. Радаев, В. В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности / В. В. Радаев // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 60–79.

148. Савин, М. Государственно-частное партнерство в Великобритании: достижения и перспективы / М. Савин // Современная Европа. – 2010. – № 2. – С. 102–103.

149. Скоробогатых, И. И. Сравнительный анализ существующих методик оценки стоимости торговой марки / И. И. Скоробогатых, Д. А. Чиняева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 32–44.

150. Татаркин, А. Рыночная модель управления пространственным развитием российской Федерации / А. Татаркин // Вестник института экономики РАН. – 2013. – № 1. – С. 23–31.

151. Туровский, Р. Ф. Баланс отношений «центр–регионы» как основа территориально-государственного строительства / Р. Ф. Туровский // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 54–65.

152. Филин, С. А. Стратегическое управление инвестиционной деятельностью при переходе экономики на инновационный тип развития / С. А. Филин // Финансы и кредит. – 2003. – № 4. – С. 20–48.

153. Филина, О. Пеняй на субъект / О. Филина // Огонек. – 2013. – № 37. – С. 14–15.

154. Фитин, Л. Модель управления качеством социальной ответственности организации / Л. Фитин // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 2. – С. 22–47.

155. Фомичев, О. В. Каналы взаимодействия бизнеса и власти стали эффективнее / О. В. Фомичев // Промышленная Россия. – 2012. – № 1–2 (134). – С. 52–56.

156. Шарингер, Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л. Шарингер // Российский экономический журнал. – 2004. – № 9/10. – С. 41–52.

157. Яковлев, А. А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике / А. А. Яковлев // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3, № 1. – С. 27–52.

158. Ясин, Е. Бремя государства и экономическая политика / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2002. – № 11. – С. 5–11.

Диссертации и авторефераты диссертаций

159. Беденко, Н. Н. Управление системой оценки качества услуг высшего образования на мезо- и микроуровнях: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Беденко Надежда Николаевна. – СПб., 2012. – 404 с.

160. Иванов, А. А. Инструменты формирования системы сбалансированных показателей муниципального образования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Иванов Андрей Анатольевич. – М., 2006. – 24 с.

161. Любинин, Д. А. Партнерство государства и бизнеса: необходимость, содержание и формы реализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Любинин Дмитрий \Александрович. – М., 2008. – 23 с.

162. Сибурина, Т. А. Теоретическое обоснование и разработка механизмов стратегического управления региональным здравоохранением: организационно-методические аспекты: дис. ... д-ра мед. наук: 14.00.33 / Сибурина Татьяна Арсеньевна. – М., 2003. – 515 с.

163. Чайковский, А. А. Экономическая власть и ее специфика в условиях системных трансформаций: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Чайковский Александр Александрович. – Кишинев, 2009. – 24 с.

164. Чужмаров, А. И. Развитие частно-государственного партнерства в условиях Севера: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Чужмаров Андрей Иванович. – Екатеринбург, 2012. – 30 с.

Электронные ресурсы

165. Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: проект федер. закона № 238827-6: текст по состоянию на 13.03.2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=103725> (дата обращения: 15.09.2013).

166. Об утверждении показателей оценки результативности деятельности управлений Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Казначейства России от 12.12.2011 № 596. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=520733> (дата обращения: 01.08.2013).

167. Об инвестиционном уполномоченном в муниципальном районе Ишимбайский район Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: постановление главы администрации муниципального района Ишимбайский район от 09.10.2012 № 2974. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/78/464/5009.php> (дата обращения: 13.12.2012).

168. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015–2016 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения: 15.08.2014).

169. О Стратегии социально-экономического развития Тверской области на период до 2030 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Тверской области от 24.09.2013 № 475-рп. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/16357500/> (дата обращения: 18.02.2014).

170. Аганбегян, А. Г. О сбалансированности уровня экономического развития и социальной сферы в России [Электронный ресурс] / А. Г. Аганбегян. – Режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=101106> (дата обращения: 05.02.2013).

171. Аналитический доклад «Инновационное развитие России: стратегия, ресурсы, законодательные решения» // VII Байкальский международный экономический форум. – Москва, 2011.– Режим доступа: <http://outdoor-komitet.ru/index.php?ds=97333>, <http://ru.znatock.com/docs/index-2694.html> (дата обращения: 19.05.2013).

172. Ассоциация инновационных регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.i-regions.org/association/about.php> (дата обращения: 11.07.2014).

173. Барьеры развития механизма ГЧП в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/investigations/issledovaniya/closeup/48> (дата обращения: 03.02.2012).

174. Буров, А. АСИ утвердило план внедрения инвестиционного стандарта в Томске [Электронный ресурс] / А. Буров. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/05/25/reg-sibfo/experty-anons.html> (дата обращения: 28.09.2013).

175. Валовой региональный продукт [Электронный ресурс] // Регионы России 2012: социально-экономические показатели / Федер. служба гос. статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B12_14p/Main.htm (дата обращения: 15.01.2013).

176. ВВП России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ВВП_России (дата обращения: 20.08.2014).

177. Волкова, Е. М. Исторический аспект функционирования института государственно-частного партнерства в США [Электронный ресурс] / Е. М. Волкова. – Режим доступа: <http://rud.exdat.com/docs/index-703360.html> (дата обращения: 11.10.2013).

178. Государство и бизнес в России: дилеммы взаимодействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://all-politologija.ru/knigi/modernizaciya-i-politika-v-xxi-veke-oganisyan/gosudarstvo-i-biznes-v-rossii-dilemmy-vzaimodejstviya> (дата обращения: 14.07.2014).

179. Гусев, А. Б. Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации [Электронный

ресурс] / А. Б. Гусев. – Режим доступа: http://www.urbanplanet.org/article_13.html (дата обращения: 17.05.2014).

180. Дерябина, М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / М. А. Дерябина. – Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/biblioteka/biblioteka/closeup/156> (дата обращения: 04.03.2013).

181. Европейский Фонд менеджмента качества (EFQM) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.efqm-rus.ru/> (дата обращения: 08.06.2014).

182. Иванова, О. Рейтинг инновационных регионов для целей мониторинга и управления: версия 2013-2.0 [Электронный ресурс] / О. Иванова, А. Сорокина. – Режим доступа: <http://minpromtorg.permkrai.ru/f/12595><http://www.google.ru/url?url=http://mintorg.permkrai.ru/f/12> (дата обращения: 17.02.2014).

183. Из «Выступления Председателя Правительства РФ Д. А. Медведева на Конференции ООН по устойчивому развитию «Рио+20», июнь 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ecopolicy.ru/upload/File/Bulletins/B_61.pdf (дата обращения: 22.01.2013).

184. Измалков, С. Б. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. часть № 2) [Электронный ресурс] / С. Б. Измалков, К. И. Сонин, М. М. Юдкевич. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/260-2007-2-.html> (дата обращения: 11.12.2010).

185. Инвестиционная активность организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_04/IssWWW.exe/Stg/d01/2-inv-akt.htm (дата обращения: 21.07.2013).

186. Инвестиционный рейтинг российских регионов 2011-2012 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2012/att1/> (дата обращения: 21.07.2013).

187. Индекс глобальной конкурентоспособности – информация об исследовании / Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info> (дата обращения: 15.07.2014).

188. Инновационное развитие России: стратегия, ресурсы, законодательные решения [Электронный ресурс] / В. Д. Кривов и др. – Режим доступа: <http://ru.znatock.com/docs/index-2694.html> (дата обращения: 15.12.2012).

189. Информация о ППМИ [Электронный ресурс] / Министерство финансов Тверской области. – Режим доступа: http://www.reg.tverfin.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=237&Itemid=164 (дата обращения: 19.10.2013).

190. Официальный сайт Инфраструктурного ХАБа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infracub.ru/> (дата обращения: 03.05.2014).

191. Исследование Insead: глобальный индекс инноваций 2013 года / Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051> (дата обращения: 15.07.2014).
192. Методические рекомендации по внедрению стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investstandart.ru/baza-znaniy/metodicheskie-rekomendatsii/> (дата обращения: 16.11.2013).
193. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] / М-во экономики развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения: 23.04.2014).
194. Министерство экономического развития [Электронный ресурс] / М-во экономики развития Ставропольского края. – Режим доступа: <http://www.stavinvest.ru/?page=Programma-podderzhki-mestnih-initsiativ-PPMI> (дата обращения: 23.04.2014).
195. Об организации внедрения регионального инвестиционного Стандарта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asi.ru/standard/docs/050613.pdf> (дата обращения: 11.03.2014).
196. Отчет о внедрении в субъектах Российской Федерации Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investstandart.ru/baza-znaniy/doklad-2013/> (дата обращения: 14.01.2014).
197. Принципы корпоративного управления ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/32159669.pdf> (дата обращения: 12.05.2014).
198. Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) [Электронный ресурс] / М-во экономики развития Ставропольского края. – Режим доступа: <http://www.stavinvest.ru/?page=Programma-podderzhki-mestnih-initsiativ-PPMI> (дата обращения: 23.04.2014).
199. Путин, В. В. Россия сосредотачивается – вызовы, на которые мы должны ответить [Электронный ресурс] / В. В. Путин. – Режим доступа: <http://premier.gov.ru/events/news/17755/> (дата обращения: 05.05.2012).
200. Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура [Электронный ресурс]: аналит. отчет по результатам исследования / Центр развития государственно-частного партнерства и Институт современного развития. – Режим доступа: <http://www.pppi.ru/documents/CFO.pdf/> (дата обращения: 21.06.2014).
201. Региональные модели взаимодействия между деловыми и властными элитами: современные процессы и их социально политические последствия [Электронный ресурс]: проект (грант) № 150 Фонда «Центр политических технологий», Москва, 2009 г. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/202/63814.php> (дата обращения: 11.09.2010).

202. Результаты внедрения Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, принимающих участие в пилотной апробации [Электронный ресурс] / Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. – Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_2010.html (дата обращения: 17.05.2013).

203. Рейтинг регионов по качеству жизни, 2013 [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг». – Режим доступа: http://riarating.ru/regions_rankings/20131217/610601747.html (дата обращения: 10.01.2014).

204. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://riarating.ru/regions_rankings/20110628/394492039.html (дата обращения: 11.02.2012).

205. Российский статистический ежегодник, 2012-2014 [Электронный ресурс] / Федер. служба гос. статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d1/01-01.htm (дата обращения: 05.05.2014).

206. Сидоров, В. Что такое технопарк, или Наш ответ Силиконовой Долине / В. Сидоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-10551/> (дата обращения: 13.02.2011).

207. Скоробогатов, А. Навластовались всласть. Минрегион оценил регионы как смог [Электронный ресурс] / А. Скоробогатов. – Режим доступа: <http://www.gosrf.ru/news/13046/> (дата обращения: 12.02.2014).

208. Соловьев, Б. А. Ответственность управленцев – новые механизмы [Электронный ресурс] / Б. А. Соловьев. – Режим доступа: <http://www.kpe.ru/partiinaya-rabota/partiinaya-deyatelnost/3658-los-gerentes-responsables-nuevos-mecanismos> (дата обращения: 25.04.2013).

209. Сообщения информационных агентств по итогам выступлений министра А. Р. Белоусова в рамках Петербургского международного экономического форума, 22 июня 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20120622_0017 (дата обращения: 11.12.2012).

210. Список общероссийских общественных объединений [Электронный ресурс] / Национальный Совет молодежных и детских объединений России. – Режим доступа: http://www.youthrussia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=115:mmbbrslist1&catid=28:mmbbrs&Itemid=108 (дата обращения: 06.05.2014).

211. Список общероссийских общественных объединений, уставы которых предусматривают участие в выборах [Электронный ресурс] / Главное управление Министерства юстиции Российской Федерации по Ростовской области. – Режим доступа: http://to61.minjust.ru/nko/vybory/vybory_obedinenii (дата обращения: 06.05.2014).

212. Стандарт по обеспечению благоприятного инвестиционного климата (АСИ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov39.ru/?page_id=112 (дата обращения: 06.05.2014).

213. Стратегии бизнеса [Электронный ресурс]: аналитический справочник / под общ. ред. Г. Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – Режим доступа: http://productm.ru/books/business_structure/book11/ (дата обращения: 11.02.2009).

214. Структура организаций в России, внедряющих инновации [Электронный ресурс] // ГосМенеджмент. – 2012. – № 10. – Режим доступа: <http://gosman.ru/> (дата обращения: 19.05.2013).

215. Технопарк «Глазовский»: концепция проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gl-biz.ru/technopark/> (дата обращения: 17.05.2014).

216. Технопарк «Слава» [Электронный ресурс] / Центр инновационного развития Москвы. – Режим доступа: <http://inno.msk.ru/moscow-opportunities/infrastructure/n-tehnology-parks/slava/> (дата обращения: 17.05.2014).

217. Точка зрения инвесторов: оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов: совместное исследование КПМГ и РСПП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/pages/taking-the-investor-perspective.aspx> (дата обращения: 17.05.2014).

218. Транснациональная корпорация, ТНК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/TRANSNATSIONALNAYA_KORPORATSIYA_TNK.html?page=0,8 (дата обращения: 06.05.2014).

219. Туровский, Р. Ф. Региональные модели взаимодействия между деловыми и властными элитами, современные процессы и их социально-политические последствия [Электронный ресурс] / Р. Ф. Туровский. – Режим доступа: <http://www.politcom.ru/article.php?id=8474> (дата обращения: 11.12.2010).

220. Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы», ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.csrs.ru/> (дата обращения: 06.05.2014).

221. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2005-2013 годах и I квартале 2014 года: по данным платежного баланса Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm (дата обращения: 11.06.2014).

222. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://abc.informbureau.com/> (дата обращения: 17.11.2013).

223. Яшин, А. В. Возможности управления инвестиционным климатом в регионах Российской Федерации [Электронный ресурс] / А. В. Яшин. – Режим доступа: http://www.morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1405&ELEMENT_ID=4767 (дата обращения: 21.05.2014).

224. Tver. Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etver.ru/novosti/71986/> (дата обращения: 17.05.2014).

Список литературы на иностранных языках

225. Aumann, R. J. The Core of a Cooperative Game Without Side Payments / R. J. Aumann // Transactions of American Mathematical Society. – 1961. – Vol. 98. – P. 535–552.

226. Axelrod, R. The evolution of cooperation / R. Axelrod. – N. Y.: Basic Books, 1984. – 256 p.

227. Berry, L. Relationship marketing in Payne A., Christopher M., Clark M. and Peck H. (eds), Relationship Marketing for Competitive Advantage / L. Berry. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2000. – P. 67–73.

228. Buhler, H. Zur Theorie Dynamischer Nichtcooperativer Zweipersonenspiele / H. Buhler // C. Oper. Res. – 1973. – № 3. – P. 143–156.

229. Etzkowitz, X. Research groups as 'quasi-firms': the invention of the entrepreneurial university relations / X. Etzkowitz // Research Policy. – 2003. – Vol. 32 (1). – P. 109–121.

230. Etzkowitz, X. The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations / X. Etzkowitz, L. Leydesdorff // Research Policy. – 2000. – Vol. 29 (2). – P. 23–109.

231. Friedman, D. Noncooperative Equilibrium for Supergames / D. Friedman // Review of Economic Studies. – 1971. – № 38. – P. 1–12.

232. Fudenberg, D. The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting and with Incomplete Information / D. Fudenberg, E. Maskin // Econometrica. – 1986. – № 54. – P. 533–554.

233. Green Paper on Public-Private Partnership and Community Law on Public Contracts and Concessions / Commission of the European Community. – Brussels: COM 327, 2004. – 257 p.

234. Hirschman, A. O. Exit, Voice and Loyalty / A. O. Hirschman. – Harvard University Press: Cambridge, MA, 1970. – 240 p.

235. Lerner, D. The Passing of Traditional Society: modernizing the Middle East / D. Lerner. – N. Y., 1965. – 125 p.

236. Nowak, M. A. The Evolution of Stochastic Strategies in the Prisoner's Dilemma / M. A. Nowak, K. Sigmund // Acta Applicandae Mathematica. – 1990. – Vol. 20 (3). – P. 247–265.

237. Nowak, M. A. Tit for tat in Heterogeneous Populations / M. A. Nowak, K. Sigmund // Nature. – 1992. – Vol. 355, № 6357. – P. 250–253.

238. Renda, A. Public-Private Partnerships National Experiences in the European Union: briefing note № IP/A/IMCO/SC/2005-33 / A. Renda, L. Schrefler. – Brussels, 2006. – 158 p.

239. The Pocket Oxford Dictionary of Modern English. – Oxford: Oxford University Press, 1978. – 816 p.

240. Therborn, G. European Modernity and Beyond: the Trajectory of European Societies 1945–2000 / G. Therborn. – London; New Delhi: Sage Publications, 1995. – 120 p.

241. Vasin, A. A. The Folk Theorem for Dominance Solutions / A. A. Vasin // Game Theory. – 1999. – № 28. – P. 15–24.

242. Yergin, D. The Commanding Highs: the Battle Between Government and the Marketplace that is Remaking the Modern World / D. Yergin, J. Stanislaw. – N. Y.: Touchstone, 1998. – 464 p.

243. Zeithaml, V. Services Marketing: Integrating Customer focus across the Firm / V. Zeithaml, M. J. Bitner. – N. Y.: McGraw Hill, 2000. – 2nd ed. – 700 p.

244. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions, Brussels, 30 april 2004 / Commission of the European Communities. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/ppp/ppp-eport_en.pdf (дата обращения: 11.10.2011).

245. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, march 2003 [Электронный ресурс] / European Commission Directorate-General Regional Policy. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf (дата обращения: 11.10.2011).

246. Guidelines on Private Public Partnerships for Infrastructure Development, December 2000 [Электронный ресурс] / Commission of the European Communities. – Режим доступа: <http://business.un.org/en/documents/556> (дата обращения: 11.10.2011).

247. Legal Impediments to Non-Sovereign Financing of Infrastructure in Russia, november 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/downloads/legal/concessions/imped.pdf> (дата обращения: 11.10.2011).

World Development Indicators, 2013. Gross Domestic Product, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/> (дата обращения: 17.06.2014).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Развитие государственно-частного партнерства в России и за рубежом

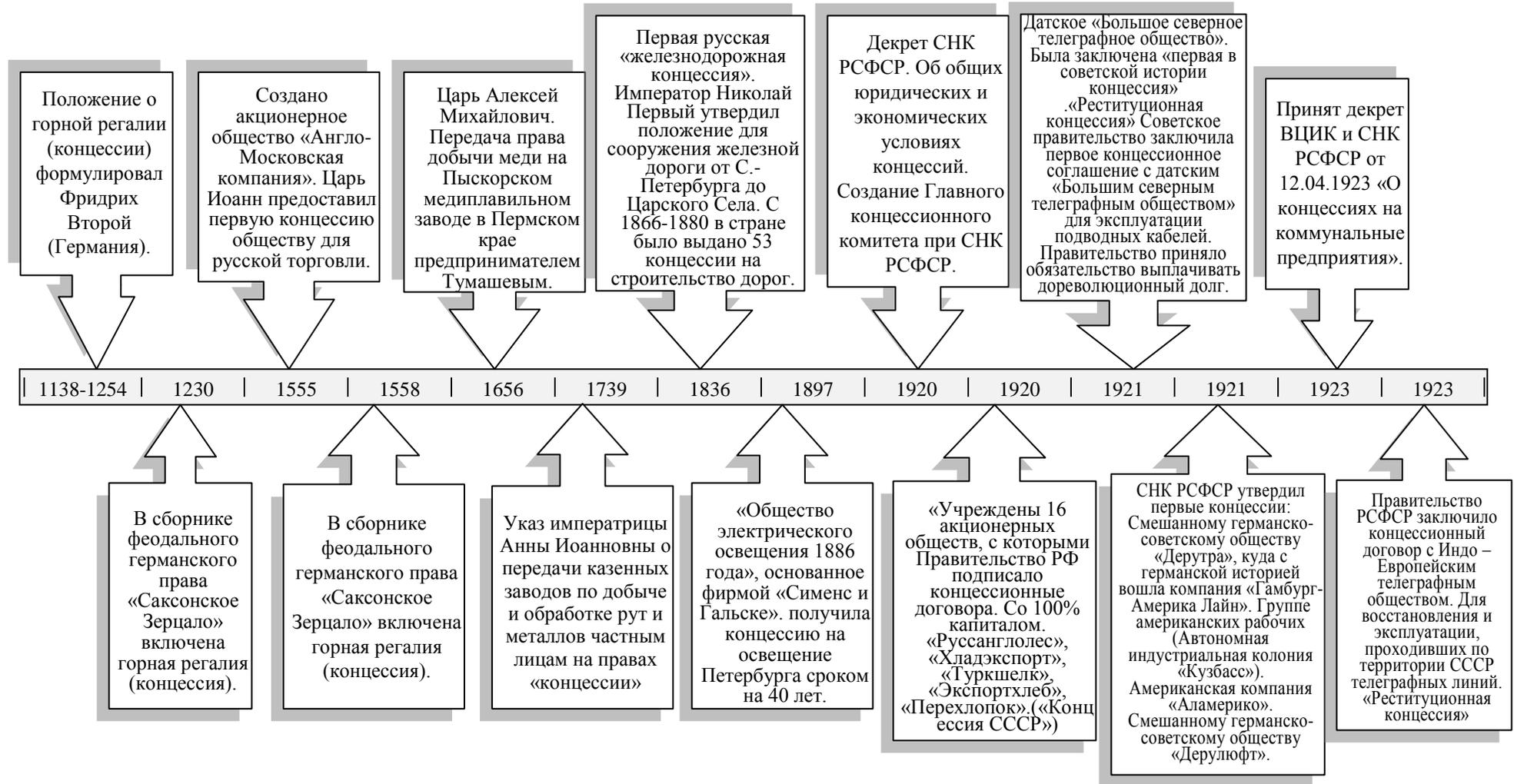


Рисунок А.1 – Развитие государственно-частного партнерства в России и за рубежом (часть 1) [33; 36; 45; 46; 51; 59; 60; 61; 72; 98; 99; 100]

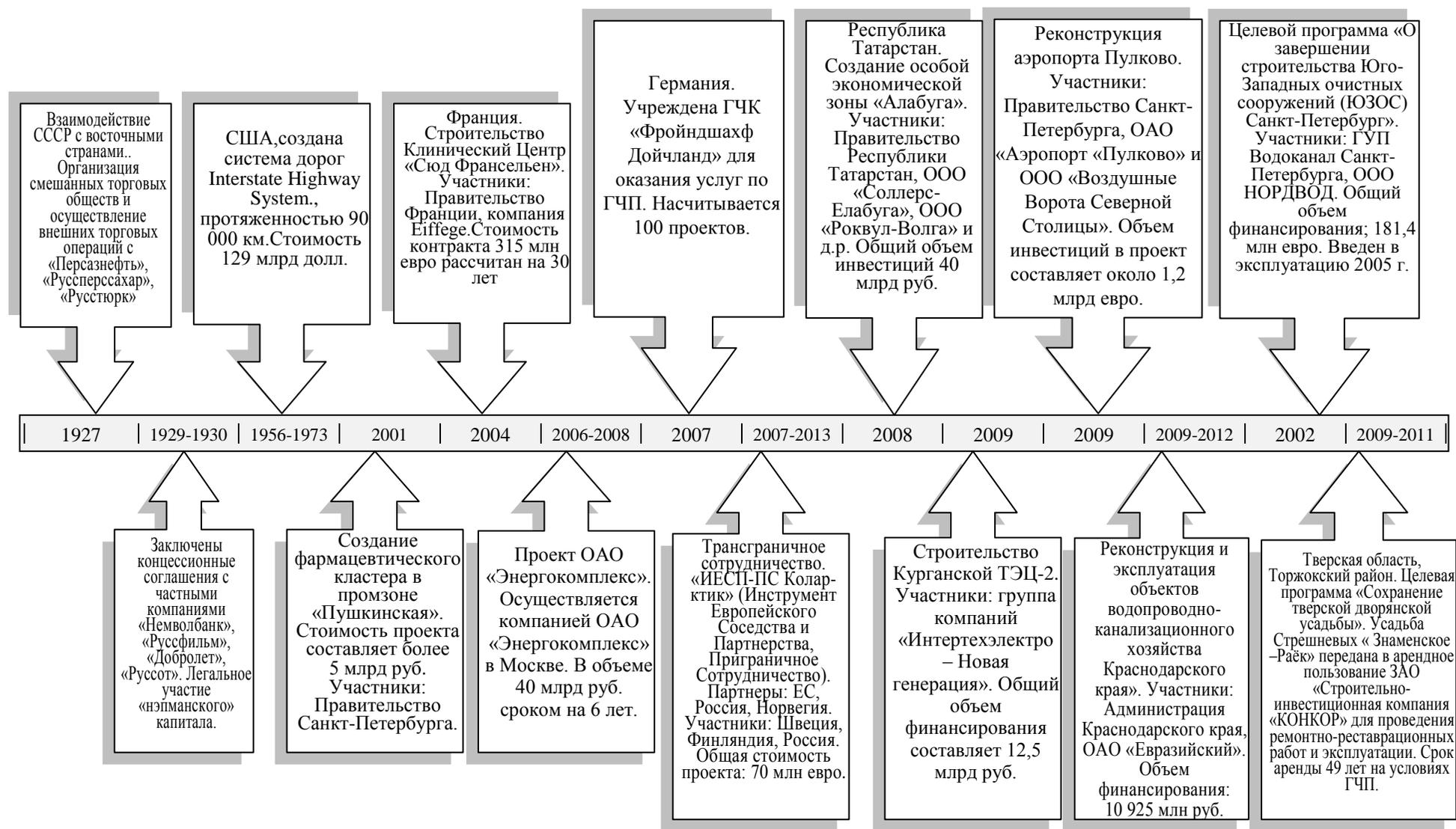


Рисунок А.2 – Развитие государственно-частного партнерства в России и за рубежом (часть 2) [32; 33; 36; 45; 49; 51; 59; 61; 98; 99; 100]

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Сравнительная характеристика моделей управления государственно-частным партнерством в зарубежных странах

Таблица Б.1 – Сравнительная характеристика моделей управления государственно-частным партнерством в зарубежных странах [45, с. 55-64; 49, с. 133-143; 67, с. 202-203]

№ п\п	Виды моделей		Английская	Канадская	Немецкая	Казахстанская
	Базовые элементы					
1	Организационно-правовые формы		Товарищество с ограниченной ответственностью, частная компания Partnership UK (Центр) 2000 г.	Государственный центр ГЧП Partnership BC 2002 г.	Государственно-частная компания «Partnerschaft Deutschland» (PD) 2007 г.	Казахский Центр (Агентство) по управлению и регулированию ГЧП 2008 г.
2	Уставный капитал: величина и структура		Доля государства в лице казначейства и шотландского правительства – 49% Частный капитал – 51 % Уставный капитал 10 млн ф.ст.	100% акций принадлежат Министерству финансов Канады	Уставной капитал: 50,1 % – принадлежат государству 49,9 % – частный сектор	100% акций принадлежат Министерству экономики и бюджетного планирования Казахстана.
3	Организационная структура управления		Правление	Правление	Совет директоров	Правление
4	Объем финансирования		80 млн долл. в год Центр реализации проектов до 100 проектов в год Общий объем инвестиций 500 млрд фт. ст.	В 2009 общий объем финансирования – 4 млрд дол. США	В 2008 г. реализовалось более 100 проектов. 80 проектов в сфере капитального строительства 7 – строительство автодорог.	В 2009 году рассмотрено 166 инвестиционных проектов и 42 концессионных предложения

Продолжение таблицы Б.1

5	Основные направления деятельности	<p>Оценка проектов и результат их выполнения;</p> <p>Разработка моделей ГЧП;</p> <p>Создание совместного государственно-частного предприятия;</p> <p>Сопровождение проектов в течение срока их осуществления.</p>	<p>Предварительный анализ проектов, разработка схем их реализации;</p> <p>Управление процессом организации и финансирования.</p>	<p>Содействие развитию рынка ГЧП</p> <p>Обобщение практики реализации проектов ГЧП;</p> <p>Разработка единых стандартов и типовых форм взаимодействия государственных и частных институтов;</p> <p>Проведение мероприятий по снижению издержек на всех стадиях «жизненного цикла» проектов.</p>	<p>Организация рынка проектов ГЧП.</p> <p>Формирование и сопровождение баз данных по проектам ГЧП;</p> <p>Проведение маркетинговых исследований по проектам;</p> <p>Взаимодействие с институтами гражданского общества и населением.</p>
6	Основные проекты	<p>Реконструкция и строительство новых школ в регионе South Lanarkshire, Шотландия. Общая стоимость проекта – 394,0 млн фт. ст.</p> <p>(На 1 января) реализуются в стране 540 контрактов.</p> <p>В форме ГЧП реализуются: 77 больничных комплексов, 94 образовательных проекта, 43 транспортных объекта и 300 объектов в сфере общественных услуг.</p>	<p>Канадский региональный онкологический центр;</p> <p>Спортивный центр Charles Jago Northern Sport</p> <p>Бюджет 29 млн кан.долл</p>	<p>Строительство высокотехнологичной университетской клиники в Шлезвиг-Гольштейне;</p> <p>Реконструкция государственного оперы в Дрездене.</p> <p>В 2008 году в ФРГ насчитывалось 100 проектов ГЧП, в том числе 87 проектов – капитального строительства, 7 – строительство дорог и 6 – другие проекты</p>	<p>Реконструкция автомобильной дороги «Алматы-Хоргос» протяженностью 301 км. С целью увеличения её пропускной способности. Срок концессии – 25 лет.</p> <p>Строительство большой алматинской кольцевой автомобильной дороги (БАКАД) протяженностью около 70 км. Срок концессии – 30 лет.</p>
7	Органы контроля за Государственно-частным партнерством	<p>Национальное финансово-ревизионное управление (NAO).</p> <p>Комитет по контролю за расходами государственных средств (CPA).</p> <p>CPA готовит ежегодный отчет по поручению Палаты общин, NAO и производит постоянные проверки.</p>	Министерство финансов Канады	Федеральное Министерство финансов Германии	Министерство экономики и Бюджетного планирования Казахстана

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Наиболее существенные факторы, тормозящие развитие инвестиционной привлекательности на территории присутствия

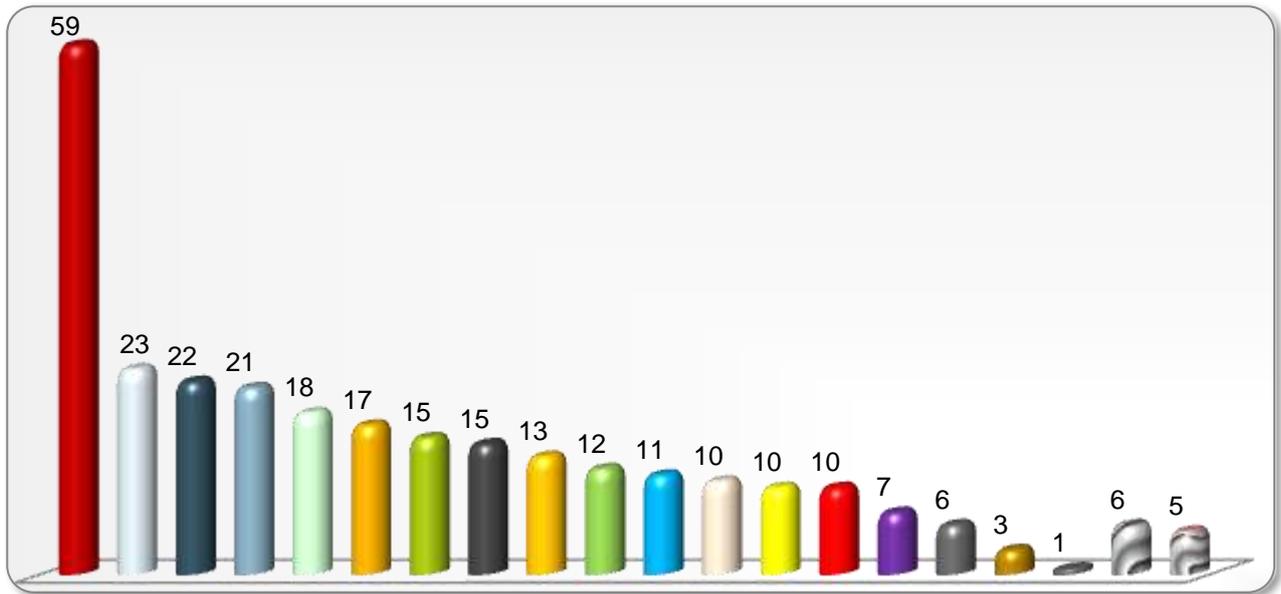


Рисунок В.1 Наиболее существенные факторы, тормозящие развитие инвестиционной привлекательности на территории присутствия

Распределение ответов среди бизнес-сообщества на вопрос «Укажите наиболее существенные факторы затрудняющие развитие инвестиционной привлекательности на территории присутствия»:

- высокая арендная плата (**59%**),
- отсутствие свободных земельных участков под строительство (**23%**),
- высокие тарифы на электроэнергию (**22%**),
- трудности в получении долгосрочных кредитов под крупные инвестиционные проекты (**21%**),
- коррупция (**18%**),
- несогласованность действий различных административных структур (**17%**),
- нехватка квалифицированных кадров (**15%**)

Остальные факторы оказались для бизнеса практически не существенными.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Крупные инвестиционные проекты Тверской области

Условные обозначения:

- ▲ - предприятия, созданные с привлечением **внешних инвестиций (более 1 млрд руб)**
- - предприятия, созданные с привлечением **иностраннх инвестиций (более 1 млрд руб)**
- ◡ - предприятия, созданные с инвестициями (менее 1 млрд руб)
- ★ - объекты инновационной деятельности
- ⋯ - планируемые объекты привлечения инвестиций в 2013 году
- - модернизируемые предприятия при финансовой поддержки власти

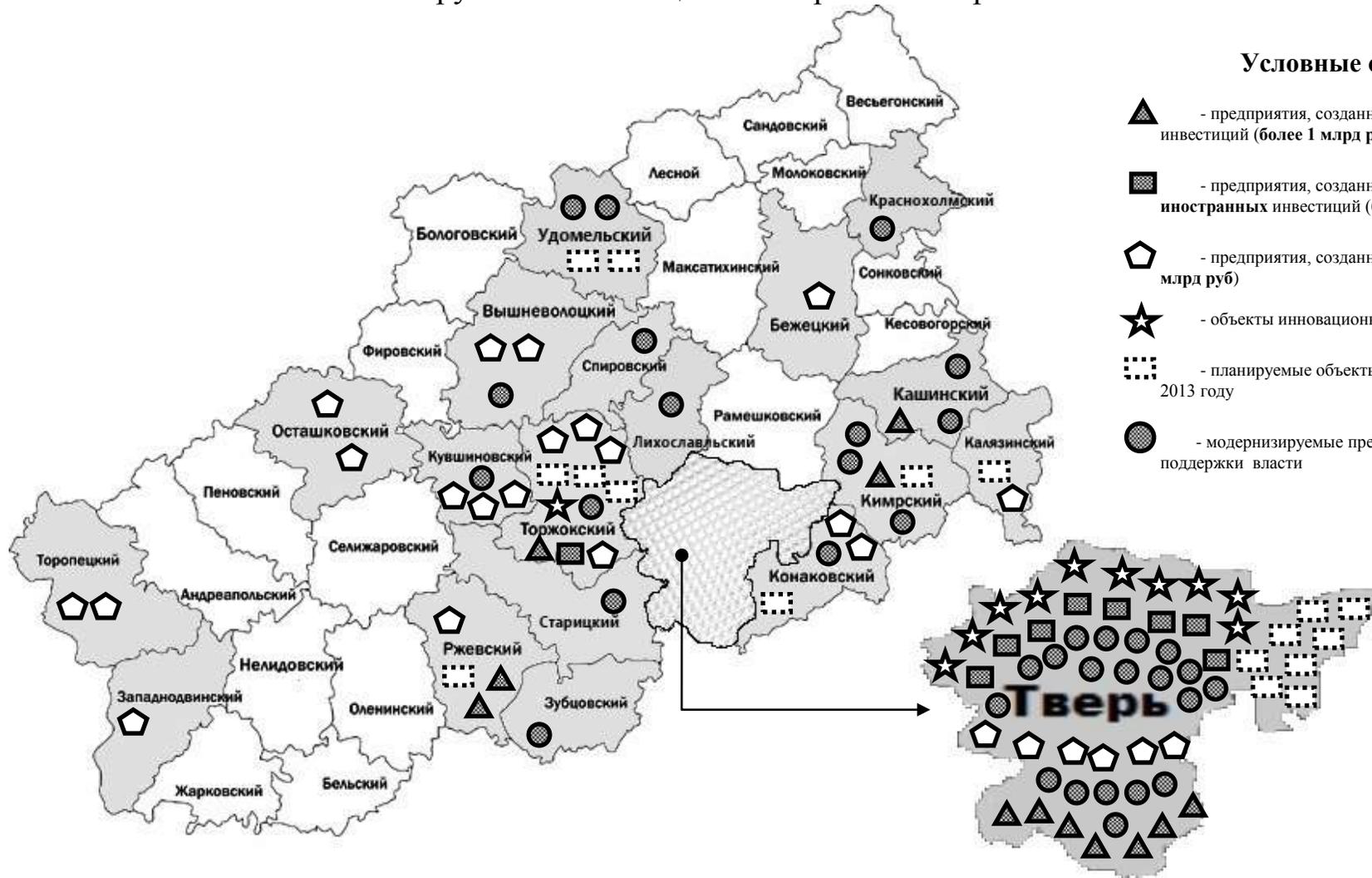


Рисунок Г.1 – Крупные инвестиционные проекты Тверской области

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

«Дорожная карта» внедрения территориального инвестиционного стандарта на календарный год



Рисунок Д.1 – «Дорожная карта» внедрения территориального инвестиционного стандарта на календарный год

Научное издание

МОШКОВА Лариса Евгеньевна

РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ
БИЗНЕСА И ВЛАСТИ
НА ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Монография

Отпечатано с оригинала автора

Технический редактор А.В. Жильцов
Подписано в печать 12.09.2014. Формат 60x84 ¹/₁₆.
Усл. печ. л. 14,63. Тираж 500. Заказ № 362.
Тверской государственный университет
Редакционно-издательское управление
Адрес: 170100, г. Тверь, ул. Желябова, 33.
Тел. РИУ (4822) 35-60-63.

