

УДК 330. 341

СЕТЕВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Г.А. Яшева

УО «Витебский государственный технологический
университет», г. Витебск, РБ

Поиск факторов экономического роста и повышения конкурентоспособности национальных экономик был предметом исследования ученых всего мира и во все времена. Развитие экономических теорий роста в историческом аспекте прошло следующие этапы. Согласно *классической экономической теории*, главными детерминантами конкурентоспособности в промышленности являются цены на факторы производства (Д. Риккардо, А. Смит, Роувинен и Йола Антилла), поэтому основными дискутируемыми категориями были заработная плата, цена капитала и цены на другие факторы производства. В соответствии с таким подходом конкурентоспособность может быть достигнута лишь путем снижения цен на факторы производства [6]. В *новой теории роста* исследования М. Портера (1990), Ж. Шумпетера (1911), Перроукса (1950), Хиршмена (1958), Ромера (1986), М. Беста не исключают важность цен на факторы производства, но доказывают, что высокие цены на факторы производства могут быть компенсированы лучшей производительностью и новыми технологиями в производстве, определяющими факторами являются *внедрение инноваций* и повышение производительности [5, 6].

Институциональный подход (Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Клер Митчелл, Джон Морис Кларк, А. Берли, Г. Минз, О. Уильямсон, Даглас Норт, А. Ноу, Дж. Гэлбрейт, Р. Хайлбронер, Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Мюрдаль, У. Ростоу, Дж. Робинсон) развил теорию экономического роста с позиций институтов. В составе институтов Д. Норт выделяет три главных составляющих: а) неформальные ограничения (традиции, обычаи, всякого рода социальные условности); б) формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты); в) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т.д.) [3].

Институциональная структура общества (т. е. макроэкономика) создает (или, напротив, не создает) систему стимулов к эффективной деятельности в сфере микроэкономики. Важной задачей, стоящей перед экономистами, по мнению сторонников институционального направления, является разработка институциональной суперструктуры - связующего звена между конкуренцией и координацией, представляющего собой своеобразный надрыночный механизм, активно воздействующий на функционирование экономики. Создание такого механизма они связывают с развитием межличностных и межкорпорационных связей.

Развитие институциональной теории было вызвано следующими объективными внешними факторами: ускорением появления инноваций; ростом конкуренции; возрастанием роли потребителей в создании товара; ростом организаций с сетевой структурой; прогрессом в области высоких технологий; развитием Интернет. В 1990-х годах стали наиболее отчетливо проявляться процессы глобализации, поэтому для повышения производительности важное значение приобрели не только инновации и образование, но и *взаимосвязи между предприятиями*. Это обосновывает появление теории *отношений и сетевых теорий* в рамках институциональной теории. Концепция управления взаимоотношениями с клиентом (Ф. Котлер, Р. Ашрол [2]) основана на установлении тесных долгосрочных отношений (формальных и неформальных) с клиентами (покупателями, поставщиками), что позволяет «интегрировать» клиента в сферу организации. Знание своих клиентов и удовлетворение запросов и потребностей каждого из них могут позволить компании получить новые возможности

для сбыта товаров и услуг и стать ключевым фактором устойчивого развития и источником долгосрочного конкурентного преимущества на рынке.

Для современного общества характерно развитие различных сетевых структур - виртуальные предприятия, технологические парки, финансово-промышленные группы, многоуровневые сетевые компании, промышленные кластеры. Это вызвало появление в научных кругах сетевых теорий (Г. Лоури, Дж. Коулмен, Р. Патнэм, Ш. Р. Брюс, С. Бюссе, Ф.А. Хайек, Ф.Фукуяма), согласно которым экономический рост обеспечивается социальными связями, которые формируют социальный капитал [3]. Доктор Френсис Фукуяма определяет социальный капитал как «нормы, неформальные нормы или ценности, обеспечивающие взаимодействия в социальных структурах» [4]. Социальный капитал общества в форме всеобщего гражданского участия и доверия является мощным инструментом контроля за деятельностью органов власти, средством повышения эффективности государственного управления и фактором экономического роста.

Обобщив сетевые теории и теории отношений можно сделать вывод, что экономический рост и повышение конкурентоспособности экономических систем институционалисты рассматривают в зависимости от качества и интенсивности сотрудничества субъектов и партнерства бизнеса и граждан с органами государственного управления. Развитие институциональной теории роста в условиях глобализации, вызывает необходимость теоретического обоснования новых факторов роста и повышения конкурентоспособности. Исследование показало, что разработчиками сетевых теорий не определены: отличительные особенности сетевых отношений, их признаки, механизм влияния на формирование факторов конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, регионов и национальной экономики. Полагаем, что эти отношения можно разделить на 2 вида: *сетевое сотрудничество* между хозяйствующими субъектами (поставщиками и покупателями, конкурентами в области схожих интересов, производителями и покупателями); *государственно-частное партнерство* между субъектами бизнеса и органами государственного управления.

Под сетевым сотрудничеством понимается процесс установления длительных доверительных производственно-хозяйственных и социальных отношений между субъектами, объединенными в технологической цепи вертикальными и горизонтальными связями, основанных на общих для сетевой организации (делового сообщества) целях, нормах, традициях, правилах, обычаях. Сетевое сотрудничество *отличается от отношений производственной кооперации* тем, что оно включает не только вертикальные связи (поставщик – покупатель), но и *горизонтальные*, т.е. сотрудничество с конкурентами в области общих интересов (развития поставщиков, инвестиционной деятельности, образования, маркетинговых исследований и сбыта, защиты от внешних конкурентов и др.) и сотрудничество с учреждениями бизнес-услуг (образование, маркетинг, научные исследования). Сетевое сотрудничество предполагает привлечение зарубежных партнеров (поставщиков материально-технических ресурсов, инвестиций и покупателей), что способствует развитию сетевой организации и решению актуальных производственно-хозяйственных задач (привлечение инвестиций, расширение экспорта).

Условием реализации сетевого сотрудничества является создание *деловых сообществ в форме некоммерческих организаций*, которые представляют своеобразный форум для установления отношений со следующими группами субъектов: партнерами, конкурентами, государственными учреждениями, иностранными инвесторами, международными организациями.

Признаки сетевого сотрудничества: общие цели в области общих интересов (например, в области научных исследований, образования, маркетинга, создания деловой инфраструктуры); свободный поток информации в деловом сообществе; обмен технологиями (в т.ч. в области производства, управления, маркетинга, подготовки кадров); отсутствие иерархической подчиненности.

Принципы сетевого сотрудничества: добровольность вступления в деловое сообщество; партнерские отношения (взаимный интерес); равноправие членов (в т.ч. на получение благ от делового сообщества); консолидация общих и индивидуальных целей.

Разновидностью сотрудничества является **государственно-частное партнерство (ГЧП)**, которое представляет институциональный и организационный альянс между органами государственного управления и бизнесом в целях экономического развития и повышения конкурентоспособности организаций, регионов и национальной экономики. *Основными партнерами* при реализации программ экономического и социального развития на местном уровне являются: местные власти, субъекты бизнеса, некоммерческие организации и международные фонды, представляющие гранты на реализацию проектов.

Мировой опыт накопил ряд технологий ГЧП, позволяющих соединить интересы бизнеса и власти при предоставлении общественных услуг (создание объектов инфраструктуры, развитие транспорта и связи, развитие образования). В настоящее время сфера партнерских отношений распространяется на решение задач развития предпринимательства, активизации инновационной деятельности, организации кластеров. Например, положителен опыт программ организации кластеров в Италии, Дании, Англии, Франции, Австрии, Палестины, Нидерландов, Великобритании, Финляндии, которые финансировались правительствами этих стран. Опыт показывает, что государственно-частное партнерство в зарубежных странах реализуется по следующим *направлениям*: создание отраслевых центров трансфера технологий; создание инвестиционных и венчурных фондов; создание объектов специализированной инфраструктуры; развитие транспорта; развитие образования; организация кластеров и др. В Республике Беларусь содержание и механизмы ГЧП законодательно не определены и не разработаны правовые, организационные и экономические аспекты взаимоотношений бизнеса и власти. Для использования передового зарубежного опыта партнерских отношений государства и бизнеса в создании конкурентоспособной белорусской экономики возникает необходимость в доработке теоретических основ ГЧП с учетом специфики экономики Беларуси и целей в области конкурентоспособности. В частности, требуют уточнения вопросы отличия ГЧП от других форм отношений государства и частного сектора, мотивы сотрудничества, формы партнерства.

Признаки государственно-частного партнерства:

- 1) стороны партнерства представлены государственным и частным секторами экономики;
- 2) взаимоотношения сторон зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах, соглашениях о партнерстве и др.);
- 3) взаимоотношения сторон носят партнерский, то есть равноправный характер;
- 4) стороны имеют общие цели и четко определенный государственный интерес;
- 5) четкое определение целей и ролей, разделение полномочий и ответственности, подконтрольность, стратегическое управление;
- 6) стороны объединяют свои вклады для достижения общих целей;
- 7) стороны распределяют между собой расходы и риски, участвуют в использовании полученных результатов.

Партнерские отношения государства и бизнеса требуют согласования интересов этих двух основных институтов современного общества и экономики. ГЧП не означает простое сложение ресурсов. Каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации.

Мотивация участия государственного сектора в партнерских проектах обусловлена следующими факторами:

- Реализация совместных проектов бизнеса и администрации дает возможность проводить эффективную экономическую политику, направленную на