

Г.А. Яшева

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ**

МОНОГРАФИЯ

Витебск

2015

УДК 33: 316.4 (476)

ББК 65. 011. 151

Я 96

Рецензенты:

С. Ю. Солодовников – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право» УО «БНТУ»;

А. О. Блинов – доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, профессор кафедры «Общий менеджмент и управления проектами» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ», протокол № 14 от 31.08.2015 г.

Яшева Г. А.

Я 96 Формирование механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере Республики Беларусь: теоретические основы и практические механизмы: монография / Г. А. Яшева . – Витебск : УО «ВГТУ», 2015. – 259 с.

ISBN 978-985-481-387-5

В монографии исследованы вопросы формирования и развития инновационной системы Республики Беларусь, представлены результаты анализа инновационной активности организаций и механизмов финансирования инноваций в Беларуси, выявлены предпосылки возникновения института государственно-частного партнерства и проблемы его становления в Республике Беларусь, изучена зарубежная практика государственно-частного партнерства в инновационной сфере. Разработана методология государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики, включая понятийный аппарат и механизмы организации государственно-частного партнерства в инновационной сфере; методы управления проектами государственно-частного партнерства; риски, гарантии и порядок разрешения споров в отношениях ГЧП. Рассмотрены вопросы формирования стратегии развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь, методы государственного регулирования проектов ГЧП в инновационной сфере, механизмы государственно-частного партнерства в реализации кластерных проектов.

Монография предназначена для преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономических специальностей, а также для руководителей и специалистов предприятий различных отраслей национальной экономики и органов государственного и регионального управления, заинтересованных в разработке и реализации мер по активизации инновационной деятельности.

УДК 33: 316.4 (476)

ББК 65. 011. 151

ISBN 978-985-481-387-5

© УО «ВГТУ», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
-----------------	---

ГЛАВА 1 ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

1.1	Анализ национальной инновационной системы Республики Беларусь	15
1.1.1	Состояние подсистемы финансирования научных исследований и разработок	16
1.1.2	Анализ налогового стимулирования инновационных процессов	18
1.1.3	Оценка кадрового потенциала инновационной деятельности в Республике Беларусь	24
1.1.4	Характеристика инновационной инфраструктуры	28
1.1.5	Анализ патентной активности	30
1.2	Общемировые тенденции развития инновационной сферы	33
1.3	Модель «тройной спирали» в формировании инновационных систем	37

ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

2.1	Международный рейтинг Республики Беларусь по индексу глобальной конкурентоспособности	43
2.2	Международная позиция Беларуси по уровню инновационного развития	48
2.3	Международный рейтинг Республики Беларусь по уровню образования и человеческого потенциала	53
2.4	Анализ инновационной активности и механизмов финансирования инноваций в Беларуси	57
2.5	Анализ механизмов финансирования инноваций в Беларуси	64

ГЛАВА 3 ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНО- МИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

3.1	Концептуальные основы партнерства государства и частного сектора	71
3.2	Мировая практика становления и развития института государственно-частного партнерства	83
3.3	Условия и проблемы развития государственно-частного партнерства в Беларуси	99

ГЛАВА 4 ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ		
4.1	Опыт организационного регулирования государственно-частного партнерства в инновациях	105
4.2	Практика финансовых механизмов регулирования государственно-частного партнерства	111
4.3	Методы стимулирования участия бизнеса в финансировании НИОКР	114
ГЛАВА 5 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ		
5.1	Сущность и признаки государственно-частного партнерства в инновационной сфере	117
5.2	Роль государственно-частного партнерства в становлении инновационной экономики	120
5.3	Типология государственно-частного партнерства	123
5.4	Отличительные особенности элементов государственно-частного партнерства в инновационной деятельности	130
ГЛАВА 6 ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ		
6.1	Стороны государственно-частного партнерства, их мотивация и полномочия	134
6.2	Механизмы создания партнерских отношений между участниками инновационной системы Республики Беларусь	142
6.3	Процесс формирования отношений государственно-частного партнерства в инновационной сфере	144
ГЛАВА 7 ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ В УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА		
7.1	Понятие и виды инноваций и инновационной деятельности	151
7.2	Организационные формы инновационной деятельности	155
7.3	Понятие инновационного проекта, модели и механизмы его реализации в условиях государственно-частного партнерства	159
ГЛАВА 8 УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА		
8.1	Инициирование государственно-частного партнерства	166
8.2	Подготовка и реализация проектов государственно-частного партнерства	167
8.3	Создание целевой компании для реализации проектов	169

	государственно-частного партнерства	
8.4	Заключение договора	169
8.5	Реализация проектов государственно-частного партнерства	176
8.6	Контроль осуществления государственно-частного партнерства	177
	ГЛАВА 9 РИСКИ, ГАРАНТИИ И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В ОТНОШЕНИЯХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	
9.1	Риски и вознаграждения участников государственно-частных партнерств и модели их компенсации	180
9.2	Распределение рисков	188
9.3	Гарантии в отношениях государственно-частного партнерства	189
9.3.1	Гарантии для частного партнера	189
9.3.2	Гарантии для государственного партнера	190
9.3.3	Порядок разрешения споров	191
	ГЛАВА 10 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ ГЧП В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
10.1	Содержание и необходимость государственного регулирования отношений государственно-частного партнерства	192
10.2	Формирование стратегии развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь	196
10.3	Формы и инструменты государственной поддержки проектов ГЧП	201
10.4	Организационно-институциональный механизм развития государственно-частного партнерства в инновационной деятельности Беларуси	208
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	220
	СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	228
	ПРИЛОЖЕНИЯ	248

ВВЕДЕНИЕ

В начале XXI века в развитых странах на долю новых знаний, воплощаемых в новых технологиях, оборудовании, организации производства, приходится от 70 % до 85 % прироста валового внутреннего продукта (ВВП). На долю лидеров мирового технологического прогресса – США, Японии и Германии, вместе взятых, приходится сегодня 43 % глобального ВВП (в текущих долларовых ценах). Соответственно, высока и доля этих стран в мировом инновационном разделении труда, которая составляет 36 % – в США, 30 % – в Японии и 17 % – в Германии. Развитые страны концентрируют у себя свыше 90 % мирового научного потенциала и контролируют 80 % глобального рынка высоких технологий, объем которого оценивается в 2,5-3 трлн. долларов. Прогнозируется, что к 2015-2020 гг. он достигнет 4 трлн. долларов. Прибыль, получаемая от реализации наукоемкой технологической продукции, значительна. Так, ежегодно от экспорта этой продукции США получает около 700 млрд. долл., Германия – 530 млрд. долл., Япония – 400 млрд. долларов.

Инновационная модель развития стала господствующей для многих стран мира, в том числе и для Республики Беларусь. В условиях жесткой международной конкуренции экономическое развитие Беларуси должно определяться главным образом ее научными и технологическими преимуществами. Несмотря на происходящее в последние годы относительное оживление экономики, Республика Беларусь с серьезным опозданием входит в систему положительных тенденций современных мирохозяйственных процессов и не сократила экономического отставания от наиболее развитых стран. В настоящее время в стране пока еще не созданы системные предпосылки, обеспечивающие высокие и качественные темпы экономического развития на основе научной и инновационной деятельности.

В Беларуси невысокая доля инновационно-активных предприятий – 21,7 % от общего количества организаций промышленности [93, с. 114]. Для сравнения – в Австрии показатель инновационной активности – 49,9 %, Бельгии – 58,9 %, Германии – 69,8 %, Ирландии – 56,7 %. Удельный вес организаций, осуществляющих инновации в общем числе организаций сферы услуг в Беларуси в 2013 г. составил – 19,2 %, тогда как в Австрии – 86,4 %, Мальте – 80 %, Эстонии – 86,7 %. [93, с. 114].

Результативность инновационной деятельности проявляется в показателе «доля новой продукции в общем объеме производства», которая в Беларуси имеет невысокое значение по сравнению с другими странами – 17,8 %, тогда как доля новой продукции для мирового рынка продукции в общем объеме отгруженной продукции (работ,

услуг) организаций очень незначительна – 0,6 % [93, с. 10]. Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции в Беларуси составила 36,95 % и имеет средний статус среди таких «догоняющих стран», как Болгария (26,12 %), Латвия (30,46 %), Литва (31,50 %), Хорватия (41,63 %), Польша (51,06 %), Венгрия (66,43 %). В развитых странах этот показатель значительно выше: в Германии – 62,13 %, Великобритании – 51,85 %, Финляндии – 52,31 %, Швейцарии – 64,43 % [93, с. 155-156].

Перспективы и приоритеты инновационной политики в Республике Беларусь определены в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы (Программе), которая утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 26.05.2011 № 669 [118]. Главная цель этой программы – создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо - и энергосберегающей, экологобезопасной экономики. Реализация мероприятий Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь направлена на достижение в 2015 году следующих прогнозных показателей Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы:

- увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции промышленными организациями до 20 – 21 процента;
- увеличение доли инновационно активных организаций в общем количестве организаций – не менее 40 процентов;
- рост внутренних затрат на научные исследования и разработки до 2,5 – 2,9 процента от ВВП;
- рост объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров, работ, услуг) – не менее 7950 млн. долларов США [118, с. 1].

Значительное внимание в Программе уделено развитию государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной сферах. В условиях формирования «новой экономики» традиционные подходы к управлению инновационной деятельностью, ориентированные на наращивание материальных благ и накопление предприятием только материальных активов, не могут соответствовать происходящим изменениям (глобализации, усилении конкуренции, развитии сетевых структур), а должны дополняться новым подходом, основанным на стимулировании партнерских отношений в развитии науки и образования.

Вместе с тем переход к новой модели экономического развития осуществляется крайне медленно, принимаемые в этой области решения достаточно фрагментарны, отсутствует системность при построении национальной, региональных и отраслевых инновационных систем. Многие элементы национальной инновационной системы (НИС)

находятся в стадии становления. Целям поддержки инновационного развития практически не соответствует уровень деятельности финансовой системы: она не является источником «длинных денег», ограниченные функции выполняет банковский капитал, кредитные организации почти не предлагают необходимые продукты и услуги для инновационных предприятий, не развиты фондовые рынки, медленно идет процесс формирования крупных высокотехнологичных компаний и малых инновационных фирм. Не решены проблемы борьбы с инфляцией. Сложно выстраиваются отношения между государством и бизнесом. Все это затрудняет формирование здоровой конкурентной среды, в рамках которой только и может выстраиваться инновационная экономика.

В эпоху глобализации мировые наиболее успешные инновационные системы развиваются по модели «тройной спирали» (TripleHelix), в которой инновации рождаются на основе активного взаимодействия определенных институтов (власти, бизнеса и науки) на каждом этапе создания инновационного продукта.

Неотъемлемым условием качественного экономического роста на инновационной основе является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государственной власти. Характер этих отношений проявляется в институте государственно-частного партнерства (public-private partnership – англ.) Активное становление идеологии партнерства бизнеса и государства, законодательства и собственно проектов в этой сфере началось еще с первой половины 90-х годов XX века, к концу которого в мире уже насчитывалось более 3 тысяч официально зарегистрированных действующих проектов частно-государственного партнерства.

Термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) появился в начале 90-х гг. XX в. и связан, главным образом, с «британской моделью» ГЧП. В 1992 г. правительство Д. Мейджора объявило о так называемой «частной финансовой инициативе» (Private Finance Initiative - PFI), которая представляла собой модернизированную концепцию управления госсобственностью. Суть PFI состояла в том, чтобы в рамках договоров и соглашений о государственно-частном партнерстве передать частному сектору функции финансирования (строительства, реконструкции, эксплуатации, управления и т. п.) объектов социально-культурной и производственной инфраструктуры, находящихся в государственной собственности. Данное кардинальное изменение системы государственного управления в Великобритании повлекло за собой существенную трансформацию в институциональной среде, а также во взаимоотношениях госаппарата и частного бизнеса.

Государственно-частное партнерство позволяет решать многие стоящие перед государством экономические проблемы, в первую очередь, поиска альтернативных бюджетным источникам

инвестиционных ресурсов и повышения эффективности управления. Мировой опыт накопил ряд технологий ГЧП, позволяющих соединить интересы бизнеса и власти при предоставлении общественных услуг. Он свидетельствует о многообразии организационных структур поддержки и развития этих отношений, многообразии юридических форм, экономических механизмов стимулирования. За рубежом механизмы ГЧП используются в разных сферах - жилищно-коммунальный комплекс, энергетика, транспортная инфраструктура, бизнес-инфраструктура, инновационная сфера, образование, здравоохранение, социально-благотворительная (гуманитарная) и др. В настоящее время сфера партнерских отношений распространяется на решение задач развития предпринимательства, активизации инновационной деятельности, организации кластеров товаропроизводителей.

Особую актуальность становление и развитие ГЧП приобретает в современных условиях глобализации экономики и интернационализации производства. ГЧП с участием иностранного капитала даёт больше возможностей Беларуси интегрироваться в мировую экономику и получать необходимый опыт и передовые технологии. Взаимодействие государства с транснациональными компаниями (далее – ТНК) в глобальном контексте является важным условием поддержания и повышения конкурентоспособности отечественного производства.

ГЧП облегчает выход на мировые рынки капиталов, стимулирует привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Для экономики регионов данное партнёрство имеет особое значение, поскольку на его основе более активно развиваются рынки капитала, товаров и услуг. В то же время разделение рисков между участниками соглашения осуществляется на основе договоренностей сторон. Без такого рода сотрудничества белорусский бизнес останется неконкурентоспособным, что отрицательно скажется на формировании инновационной экономики.

В условиях становления партнерских отношений претерпевают существенные изменения отношения собственности, складываются новые модели финансирования, появляются более эффективные методы управления. Таким образом, взаимодействие государства и частного сектора можно охарактеризовать как долгосрочное партнерство, которое по своей экономической природе является развитием традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором.

Отношения государственно-частного партнерства, в силу своих специфических признаков, создают предпосылки активизации инновационной деятельности субъектов хозяйствования. Рост активности инноваций в результате государственно-частного

партнерства происходит по всем стадиям инновационного процесса: образование, НИОКР, инвестиционная деятельность, трансфер инноваций. Факторами инновационной активности становятся: обмен знаниями, генерация идей, совместное финансирование исследований и разработок. В рамках государственно-частного партнерства в инновационной сфере ключевая задача науки - новые разработки, миссия государства - создание рамочных условий, задача бизнеса - коммерциализация разработок.

Применение механизмов государственно-частного партнерства способно обеспечить, прежде всего, возможность осуществления инновационных проектов, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования, в наиболее короткие сроки, а также повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса, создать условия для снижения нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств и переложения части затрат на пользователей (коммерциализации предоставления услуг), привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, повышения качества обслуживания конечных пользователей.

Государство, выступая в роли заказчика и инвестора, будет гарантировать размещение заказов, благодаря которым частное предприятие может усилить свои позиции на мировых рынках инновационной продукции. Бизнес, в свою очередь, обеспечит модернизацию производства до уровня международных стандартов.

Такое взаимодействие позволяет, с одной стороны, повысить эффективность бюджетного финансирования, с другой – активизировать частное предпринимательство, сделать его более динамичным и создать благоприятные условия для его деятельности. По существу государство и бизнес становятся равными и заинтересованными партнерами в создании и развитии прорывных инновационных технологий, способных обеспечить конкурентоспособность белорусской экономики и ее вхождение в клуб высокоразвитых в технологическом и экономическом отношении стран. На этой основе могут решаться задачи и технологической модернизации, и национальной безопасности. Именно сочетание преимуществ государственной ответственности и частной предприимчивости дает более высокую отдачу за счет синергии их усилий в инновационных процессах, за счет более высокой эффективности и высокого профессионализма в принятии решений.

Значение механизмов государственно-частного партнерства в решении задач инновационного развития экономики Республики Беларусь, поддержки предпринимательства признано в стране на государственном уровне. Это нашло отражение в программных документах - в Директиве Президента Республики Беларусь № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», в Государственной программе

инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Однако в настоящее время в Республике Беларусь стратегия государственно-частного партнерства отсутствует. В проекте Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» не определены: специфика государственно-частного партнерства в инновационной сфере, формы, модели, типы ГЧП в инновационной сфере и механизмы его практической реализации.

Вопросы формирования эффективных программ ГЧП исследуются учеными разных стран. Теоретические основы ГЧП разработаны в трудах таких зарубежных авторов (в т.ч. из стран СНГ), как Р. Абади, О. Апатенко, С. О. Бочков, В. Г. Варнавский, Дж. Гамильтон, А. Говкрофт, Дж. Делмон, М. А. Дерябина, Д. Занога, К. Клиффтон, Н. Купер, Г. П. Курапов, В. Н. Носкова, Б. П. Симонов, А. Смит, А. Уваров, Джиэнг Фенг и др. В Республике Беларусь вопросы методологии отношений государственно-частного партнерства исследует Е. П. Борушко, Е. А. Дадеркина, А. Заборовский, В. М. Красовский, С. В. Ланевский, С. И. Мазоль, Е. В. Максименко, Т. В. Максименко-Новохрост, П. Г. Никитенко, И. В. Новикова, Т. Ф. Старовойтова, О. Темницкая, Л. Е. Филиппова, А. Г. Шрубенко, Е. Е. Ярошевич, Г. Е. Ясников и др.

Теоретическое исследование показало, что в настоящее время нет единства среди ученых и практиков в отношении понятия, содержания, форм и механизмов ГЧП. Следует также отметить, что используются разные термины: «государственно-частное партнерство», «частно-государственное партнерство», «общественно-частное партнерство». Выбор того или иного термина в странах зависит от того, какому сектору принадлежит приоритетная роль в совместных проектах. В Беларуси проекты ГЧП в основном иницируются государством в силу его доминирующей заинтересованности в развитии экономики страны, поэтому принят термин «государственно-частное партнерство».

Литературный обзор рассматриваемого вопроса демонстрирует, что нет четкого представления о сущности ГЧП. Например, одни включают в понятие любое сотрудничество государства и частных компаний, в том числе и безвозмездную помощь (благотворительность, социальное партнерство), госинвестиции в приоритетных отраслях. Другие рассматривают ГЧП как долгосрочное сотрудничество, закрепленное договором, который позволяет сосредоточить в единое целое необходимые ресурсы (например, знания, финансовые средства, персонал и др.) и минимизировать риски за счет их равномерного распределения между партнерами.

Не исключается сравнение частно-государственного партнерства с косвенной приватизацией. Речь идет о перераспределении полномо-

чий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие (жилищно-коммунальное хозяйство, социальная сфера, транспорт, благоустройство населенных пунктов, объекты культурного наследия и др.). При этом важными условиями эффективности ГЧП являются степень участия бизнеса в реализуемом проекте и сохранение за государством существенной степени хозяйственной активности и некоторых правомочий собственности. В противном случае реализация механизмов ГЧП может привести к частичной или полной приватизации бизнеса объектов партнерства.

Основанием для такого понимания партнерства государства и бизнеса стал опыт стран с развитой экономикой, где частным компаниям, реализующим совместные с государством проекты, передавались широкие правомочия (владение, эксплуатация, строительство, финансирование и др.), позволяющие реализовывать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики, с другой.

Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Широкая трактовка подразумевает под государственно-частным партнерством конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и так далее. Государство может совместно с частным бизнесом софинансировать крупномасштабные проекты, участвовать в уставном капитале, предоставлять государственные гарантии инвесторам. Это могут быть различные формы кооперации. Сюда относятся, прежде всего, проекты по инфраструктуре, городскому транспорту, строительству городов, проекты по недвижимости, автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, энергетические системы, трубопроводный транспорт, коммунальное хозяйство: газо-, водо-, электро-, теплоснабжение городов, предприятий, населения.

Наименее изучены вопросы взаимоотношений между государством и бизнесом в инновационной сфере. В широком смысле государственно-частное партнерство в области науки и инноваций включает:

- формирование стратегии ГЧП в инновационной сфере;
- формы и методы взаимодействия органов государственной власти, государственных и частных научных и инновационных институциональных единиц;
- содействие и партнерство в формировании научно-инновационной инфраструктуры (технологические центры, технопарки, центры коммерциализации и др.);
- поддержку малого инвестиционного предпринимательства.

Именно теоретико-методологическим вопросам и практическим механизмам государственно-частного партнерства в развитии инновационной сферы Республики Беларусь посвящена данная монография, исходя из опыта, накопленного за рубежом и институциональных особенностей Беларуси.

Монография имеет следующую структуру. В первой главе работы «Формирование и развитие инновационных систем» рассмотрены вопросы становления и оценки текущего состояния НИС Беларуси, приведены факторы, препятствующие развитию механизмов государственно-частного партнерства в Беларуси, а также общемировые тенденции развития инновационной сферы.

Во второй главе «Анализ инновационной сферы Республики Беларусь» представлены результаты международного рейтинга Республики Беларусь по индексу национального инновационного потенциала, анализ инновационной активности организаций и механизмов финансирования инноваций в Беларуси.

Третья глава «Государственно-частное партнерство – инструмент формирования эффективной экономической политики» посвящена концептуальным основам партнерства государства и частного сектора, мировой практике становления и развития института государственно-частного партнерства, а также оценке условий и проблем развития государственно-частного партнерства в Беларуси.

В четвертой главе «Зарубежная практика государственно-частного партнерства в инновационной сфере» изложен опыт организационного регулирования и практика финансирования НИОКР и финансовых механизмов государственно-частного партнерства, методы стимулирования участия бизнеса в финансировании НИОКР.

В пятой главе «Теоретико-методологические основы государственно-частного партнерства в инновационном развитии» рассмотрены: сущность и признаки государственно-частного партнерства в инновационной сфере, роль государственно-частного партнерства в становлении инновационной экономики, типология государственно-частного партнерства, отличительные особенности элементов государственно-частного партнерства в инновационной деятельности.

Шестая глава «Организация государственно-частного партнерства в инновационной сфере» посвящена характеристике сторон государственно-частного партнерства, их мотивации и полномочиям, механизмам создания партнерских отношений между участниками инновационной системы Республики Беларусь, моделям формирования отношений ГЧП в инновационной сфере.

В седьмой главе «Инновационный проект в условиях государственно-частного партнерства» рассматриваются понятие и виды инноваций и инновационной деятельности, организационные

формы инновационной деятельности, понятие инновационного проекта, модели и механизмы его реализации в условиях государственно-частного партнерства.

В восьмой главе «Управление проектами государственно-частного партнерства» изложены этапы управления проектами ГЧП: инициирование государственно-частного партнерства, подготовка и реализация проектов ГЧП, создание целевой компании для реализации проектов, заключение договора, реализация проектов ГЧП, контроль осуществления государственно-частного партнерства.

В девятой главе «Риски, гарантии и порядок разрешения споров в отношении государственно-частного партнерства» рассмотрены риски участников государственно-частных партнерств и методы их предупреждения, методы распределения рисков, гарантии в отношениях ГЧП.

Десятая глава «Государственное регулирование проектов государственно-частного партнерства в инновационной сфере Республики Беларусь» посвящена обоснованию: необходимости и сущности государственного регулирования отношений ГЧП, направлений формирования стратегии развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь, форм и инструментов государственной поддержки проектов ГЧП, организационно-институционального механизма развития государственно-частного партнерства в инновационной деятельности Беларуси.

Надеюсь, что предложенные в монографии теоретико-методологические вопросы и практические механизмы государственно-частного партнерства будут осознаны и приняты субъектами бизнеса и органами государственного и регионального управления, их реализация позволит активизировать инновационную деятельность в Республике Беларусь и повысить эффективность национальной инновационной системы.

Яшева Галина Артёмовна,

доктор экономических наук, доцент,

заведующий кафедры «Экономическая теория и маркетинг»

УО «Витебский государственный технологический университет»

ГЛАВА 1

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

1.1 Анализ национальной инновационной системы Республики Беларусь

Национальная инновационная система (НИС) Республики Беларусь представляет собой совокупность законодательных, структурных и функциональных компонентов, обеспечивающих развитие инновационной деятельности в Республике Беларусь, а также совокупность субъектов, осуществляющих инновационную деятельность. Курс на создание НИС в Республике Беларусь был определен в 2006 г. с принятием Советом Министров Концепции Национальной инновационной системы.

В Концепции было выделено 2 этапа построения НИС, с рубежом в 2010 г. В течение первого периода предполагалось сформировать основу НИС, включить недостающие сегменты и механизмы и придать им целостный системный характер.

На втором этапе за 10-летний период было предусмотрено встраивание отечественной НИС в глобальное экономическое и технологическое пространство, определение её места в совокупности зарубежных НИС.

В Концепции определены приоритетные направления государственной политики в области формирования и развития НИС :

- создание благоприятной для инновационной деятельности институционально-правовой среды;
- перестройка действующих структурно-функциональных блоков НИС (научного сектора, сферы образования, производственных комплексов), повышения их интегрированности и эффективности в рыночных условиях;
- формирование инновационной инфраструктуры;
- развитие инновационного предпринимательства;
- развитие финансовой инфраструктуры;
- создание мотивационного механизма инновационной деятельности;
- развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности, системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности;
- подготовка кадров для инновационной деятельности;
- модернизация экономики на основе технологических инноваций;

- государственное управление и обеспечение взаимодействия элементов НИС [68, с. 27-41].

Анализ реализации основных положений Концепции НИС за период 2006-2013 годы позволил дать оценку текущего состояния НИС Беларуси.

1.1.1 Состояние подсистемы финансирования научных исследований и разработок

Эффективность НИС во многом определяется подсистемой финансирования, которая во многом обуславливает эффективность остальных сегментов НИС.

Динамика внутренних затрат на исследования и разработки представлена на рисунке 1.1.

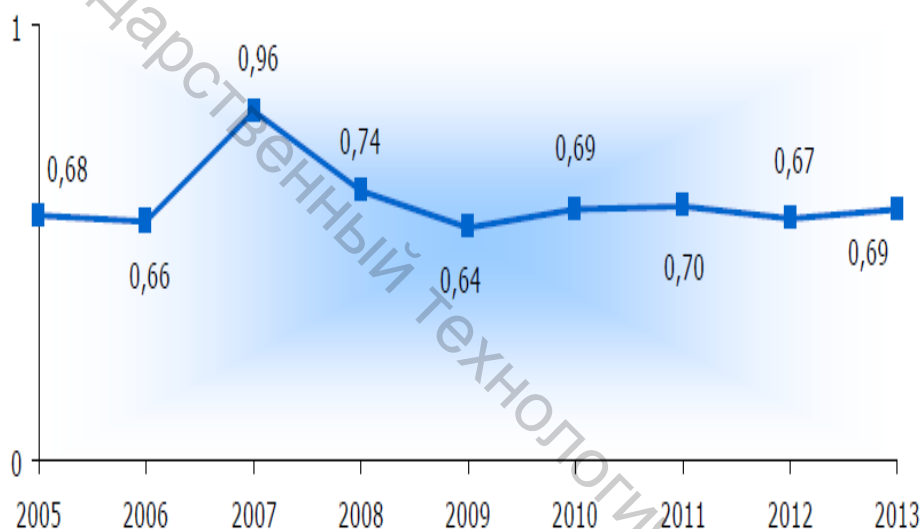


Рисунок 1.1 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту в Республике Беларусь*

*Источник: [93, с. 40].

Уровень наукоёмкости ВВП в среднем за период 2005-2013 гг. остался на уровне 0,69 %, что на 2,3 % ниже значения данного показателя в странах-лидерах инновационного развития и на 1,4 % ниже уровня, достигнутого в 1990 г. Для обеспечения экономической безопасности страны этот показатель должен быть более 2,0 %. Наукоёмкость ВВП Беларуси в 2014 году составила 0,69 % [93, с. 40].

Для сравнения приведем расходы на научные исследования и разработки стран лидеров мирового инновационного развития. Так, в

Европейском Союзе наукоемкость составила: в Швеции – 3,37 %, Финляндии – 3,78 %, Израиле – 4,39 %, Австрии – 2,75 %, Германии – 2,84 %, Франции – 2,25 % [93, с. 106-107].

В государствах СНГ показатель также выше, чем в Беларуси: в России – 1,12 %, в Украине – 0,73 % (рис. 1.2).

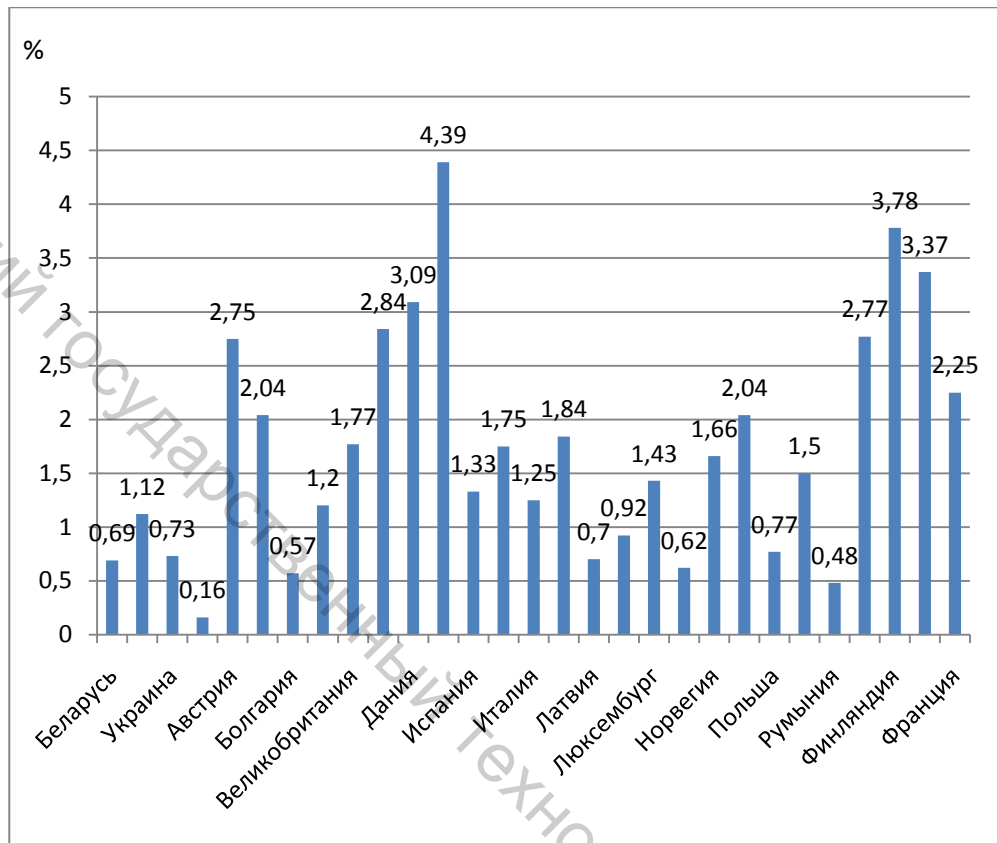


Рисунок 1.2 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту*

*Источник: [93, с. 106-107].

Внутренние затраты на исследования и разработки осуществляются в секторах экономики: государственном, предпринимательском, секторе высшего образования и секторе некоммерческих организаций.

В состав *государственного сектора* входят органы государственного управления, а также некоммерческие организации, подчиненные органам государственного управления и иным государственным организациям, за исключением организаций, относящихся к сектору высшего образования.

В состав *сектора коммерческих организаций (предпринимательский сектор)* входят организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками. Организации, чья деятельность связана с производством продукции (работ, услуг) в коммерческих целях, в том числе организации, имущество которых

находится в собственности государства или имеющие долю государства в уставном фонде.

В состав *сектора высшего образования* входят учреждения образования, реализующие образовательные программы высшего образования, организации, выполняющие научные исследования и разработки, подведомственные высшим учебным заведениям и (или) Министерству образования.

В состав *сектора некоммерческих организаций* входят организации, не имеющие извлечение прибыли в качестве цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

Примечательным становится тот факт, что в последние годы наметился сдвиг в сторону серьезного увеличения финансирования научно-исследовательских работ коммерческими организациями, они сейчас занимают первое место в структуре финансирования. Хотя ранее государственный сектор ненамного отставал от коммерческого, сейчас же это отставание составляет более чем в два раза.

В 2013 г. доля государственного сектора НИОКР в Беларуси составила 23,8 %, а доля предпринимательского сектора во внутренних затратах на НИОКР – 65,3 %. По сравнению с развитыми зарубежными странами доля государственных расходов на НИОКР в Беларуси больше. В развитых зарубежных странах она составляет около 15 % (США – 12,1 %, Китай – 16,3 %) [93, с. 108].

В более развитых в экономическом отношении странах (Германия, Финляндия, Франция) наблюдается тенденция перераспределения затрат с государственного сектора в сектор высшего образования.

В 2013 г. доля государственных расходов на НИОКР в ВВП Республики Беларусь составила 0,24 %, а доля коммерческих расходов на НИОКР – 0,45 %.

По сравнению с развитыми зарубежными странами доля государственных расходов на НИОКР в Беларуси очень незначительна. Так, в Дании этот показатель составляет – 0,99 %, в Германии – 0,94 %, в Нидерландах – 0,97 %, в Финляндии – 1,09 %. Выше также и доля коммерческих расходов на НИОКР в зарубежных странах: в Великобритании – 1,09 %, Дании – 2,09 %, Австрии – 1,87 % [93, с. 115-117].

1.1.2 Анализ налогового стимулирования инновационных процессов

Основная задача налогообложения в сфере инновационной деятельности - это обеспечение инновационной активности всех элементов Национальной инновационной системы. Государственное регулирование инновационной деятельности может осуществляться либо в форме прямого финансирования, либо в форме создания благоприятных

экономических условий для ее осуществления, в том числе и посредством мер налогового стимулирования.

В системе государственного регулирования экономики особое место занимает налоговый механизм, который используется органами государственного управления, как для стабильного формирования доходной части бюджета, так и для воздействия на экономические процессы.

Налоговые льготы как инструмент стимулирования инновационной деятельности использует все большее число стран мира. Так, например, в Великобритании от уплаты корпоративного налога освобождены научно-исследовательские организации [196, с. 81].

Отдельно существуют налоговые льготы для целей интенсификации взаимодействия сектора высшего образования и производственных компаний для осуществления совместной научно-инновационной деятельности.

Так, в США компаниям разрешается уменьшать свою налогооблагаемую базу на величину стоимости научного оборудования, переданного на безвозмездной основе университетам или некоммерческим научно-исследовательским организациям.

Объемы налоговых льгот приближаются к объемам прямого государственного финансирования. Так, в Японии сумма таких налоговых льгот составляет более 60 %, а в Нидерландах и Канаде — более 90 % суммы бюджетных ассигнований [196, с. 81].

В отличие от прямого государственного финансирования, налоговые льготы предполагают меньшее вмешательство в дела субъекта и поощряют уже овестьствованные действия.

Кроме того, для стран с традиционно низким уровнем бюджетного финансирования именно налоговые льготы могут стать ключевым стимулом.

Анализ разнообразных форм и методов применения конкретных налоговых инструментов для стимулирования научно-исследовательских работ в частном секторе демонстрирует, что нет единого ответа на вопрос о том, какой вид налоговых льгот является наиболее эффективным.

Наиболее важными факторами, определяющими результативность налоговых субсидий, является сама конструкция налогового стимула, его соответствие общей налоговой системе, а также уровень доходности компаний и расходов на исследования и разработки.

Одни и те же налоговые льготы в каждой стране имеют свою ярко выраженную специфику их применения, поэтому прямое использование опыта, даже стран, наиболее близких Беларуси по структуре экономики или по темпам развития, невозможно и будет неправильным.

Опыт зарубежных стран показывает, что налоговое стимулирование исследований и разработок возникло на базе предшествующего развития форм государственной поддержки: косвенное регулирование началось с ускоренной амортизации любого оборудования. Затем возник метод списания расходов на исследования и разработки в полном и даже превышающем их объеме (то, что называется налоговой льготой на НИР), и уже потом стали развиваться разные формы налогового исследовательского кредита.

Среди общемировых тенденций форм налогового стимулирования исследовательской и научной деятельности можно отметить следующее: в странах, применяющих налоговые льготы для стимулирования исследований и разработок, предпочтение отдается налоговому исследовательскому кредиту, в том числе возмещающему налоговому кредиту для малоодоходных и убыточных малых и начинающих компаний.

Анализ налогового стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь выявил следующие действующие в настоящее время (2015 год) стимулы.

С 1 января 2012 г. в Республике Беларусь действуют новые налоговые льготы, закрепленные в Налоговом кодексе Республики Беларусь.

От налога на прибыль освобождается:

- прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются инновационными в соответствии с перечнем, определенным Советом Министров Республики Беларусь;
- прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются высокотехнологичными в соответствии с перечнем, определенным Советом Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь, в случае, если доля выручки, полученная от реализации таких товаров, составляет более 50 % общей суммы выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг) имущественных прав, включая доходы от предоставления в аренду (финансовую аренду (лизинг) имущества).

От налога на недвижимость освобождаются до 1 января 2016 г. здания и сооружения (их части) научных организаций, научно-технологических парков, центров трансфера технологий.

Земельный налог до 1 января 2016 г. не уплачивается по земельным участкам научных организаций, научно-технологических парков, центров трансфера технологий.

Часть налоговых льгот действует на основании отдельных Указов и Декретов Президента Республики Беларусь, предусматривающих стимулирующие мероприятия в области инновационной деятельности (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Структура налоговых льгот, предоставленных организациям для стимулирования внедрения научно-технических разработок, инноваций, новых техники и технологий, за 2012 г.*

Виды налогов	Правовой акт	Освобождения и льготы	% к общей сумме льгот
НДС	Налоговый кодекс	Освобождаются обороты по реализации на территории научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ, зарегистрированных в государственном реестре в порядке, определяемом Президентом Республики Беларусь	41,5
		Освобождаются обороты по реализации на территории Республики Беларусь имущественных прав на объекты промышленной собственности	1,6
		Освобождаются от НДС при ввозе на территорию Республики Беларусь установки по использованию возобновляемых источников энергии	-
		Освобождаются от НДС при ввозе на территорию Республики Беларусь оборудование, приборы, материалы и комплектующие изделия, предназначенные для выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ	-
		НДС уплачивается резидентами СЭЗ в размере 50 % от подлежащей уплате суммы указанного налога с оборотов по реализации на территории Республики Беларусь товаров собственного производства, которые произведены ими на территории СЭЗ и являются импортозамещающими	10,8
	Указ Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. № 234	Освобождаются от налогов, сборов и иных обязательных платежей в республиканский бюджет и в государственные внебюджетные фонды в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке	12,7
	Декрет Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2005 г. № 12	Резиденты ПВТ освобождаются от НДС по оборотам от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности)	13,1
Налог на прибыль	Налоговый кодекс Республики Беларусь	Освобождается прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются высокотехнологичными в соответствии с перечнем, определяемым Советом Министров Республики Беларусь, в случае, если доля выручки, полученная от реализации таких товаров, составляет более 50 % общей суммы выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, включая доходы от предоставления в аренду (финансовую аренду (лизинг)) имущества	2,2
		Прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, включенных в перечень высокотехнологичных товаров, облагается налогом на прибыль по ставке 10 %	-
		Резиденты СЭЗ исчисляют и уплачивают налог на прибыль по ставке, уменьшенной на 50 % от стандартной ставки	4,7
		Научно-технологические парки, центры трансфера технологий, резиденты научно-технологических парков уплачивают налог на прибыль по ставке 10 %	-
	Указ Президента Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 216	Прибыль организаций, полученная от реализации (передачи) имущественных прав на объекты права промышленной собственности освобождается от налогообложения налогом на прибыль	-

Окончание таблицы 1.1

	Декрет Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2005 г. № 12	Резиденты ПВТ освобождаются от налога на прибыль	5,8
	Указ Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. № 234	Налог на прибыль уплачивается в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке по ставке 5 %	0,5
Налог на недвижимость	Налоговый кодекс	Освобождаются от налога на недвижимость до 1 января 2016 г. капитальные строения (здания, сооружения), их части научных организаций, научно-технологических парков, центров трансфера технологий	0,2
		Резиденты СЭЗ освобождаются от налога на недвижимость по капитальным строениям (зданиям, сооружениям) (в том числе сверхнормативного незавершенного строительства), расположенным на территории соответствующих СЭЗ, независимо от направления их использования	6,3
	Декрет Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2005 г. № 12	Основные средства резидентов ПВТ, расположенные на территории ПВТ, не облагаются налогом на недвижимость	0,04
Налог на землю	Налоговый кодекс	До 1 января 2016 г. освобождаются от земельного налога земельные участки научных организаций, научно-технологических парков, центров трансфера технологий	0,5
Итого			100

*Источник: [41; 91; 92; 150; 151].

В качестве положительной тенденции можно отметить, что начиная с 2010 года, выделяются в целевом порядке бюджетные средства на материально-техническую базу субъектов инновационной инфраструктуры (2012 год - 0,8 % от общих расходов республиканского бюджета на науку). Стандартная ставка налога на прибыль составляет 18 %.

Анализ действующих налоговых льгот показывает, что значительная часть льгот приходится на освобождение от НДС (почти 80 %).

Основная налоговая льгота по НДС - это освобождения от налогообложения оборотов по реализации научно - исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ - 41,5 % от всей суммы предоставляемых налоговых льгот. Льготы по налогу на прибыль существенно ниже -13,2 %.

Если рассмотреть по направленности предоставленных льгот, можно отметить, что наиболее крупные льготы предоставлены субъектам Парка высоких технологий (15,9 %) и СЭЗ (21,8 %). Общая сумма льгот для субъектов инновационной структуры, это в основном льготы по налогу на недвижимость и земельному налогу составляет всего лишь 0,7 %.

Проведенное исследование налогового стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь позволяет сделать следующие выводы:

- недостаточно быстрая «отдача» от применения налоговых льгот для предприятий, производящих инновационную продукцию;
- преобладание налоговых льгот в части косвенного стимулирования (льгота по НДС);
- налоговое стимулирование в основном направлено на отдельные стадии инновационного процесса, и, прежде всего, на поддержку научных исследований в бюджетной сфере;
- значительная часть стимулирующих льгот не предусматривает автоматического механизма их использования и имеет определенные ограничения для их применения.

Обобщив мировой опыт в области стимулирования инновационной деятельности, можно повысить эффективность налогового стимулирования инноваций в Республике Беларусь по следующим направлениям.

1. Введение «налоговых каникул» для вновь создаваемых обрабатывающих предприятий, а также освобождение от налога на прибыль научных и инновационных организаций в первые пять лет работы.

2. Повышение адресности: поддержка молодых, растущих компаний; по размерам – малых и средних, по виду деятельности – приоритетных для государства отраслей.

3. Освобождение от уплаты НДС научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы без ограничения по источникам финансирования и типам организаций, в которых они выполняются.

4. Введение пониженной ставки налога на социальное страхование и в фонд занятости в отношении персонала, занятого исследовательской деятельностью.

5. Установление статуса «малой инновационной компании» для небольших начинающих фирм, включая старт-апы, в целях оказания им адресной государственной поддержки, как в форме налоговых стимулов, прямого субсидирования, так и предоставления льгот по налогу на социальное страхование. В условиях отсутствия конкуренции и стимулов для роста компаний в Беларуси статус «Молодой инновационной компании» должен предоставляться только на ограниченный период (не более трех-пяти лет).

6. Освобождение научных и инновационных организаций от выплаты земельного налога с тех участков земли, которые используются в целях научно-инновационной деятельности.

7. Создание широкой сети государственных региональных консультационных центров и обеспечение малых компаний доступной информацией по налоговому стимулированию инновационной деятельности.

1.1.3 Оценка кадрового потенциала инновационной деятельности в Республике Беларусь

Состояние финансовой подсистемы НИС Беларуси отражается на эффективности функционирования кадровой составляющей и уровне материально-технической базы науки, которая при данном уровне финансирования не позволяет ориентироваться на лидирующие позиции в глобальном экономическом и технологическом пространстве.

Анализ численности персонала исследователей представлен на рисунке 1.3.

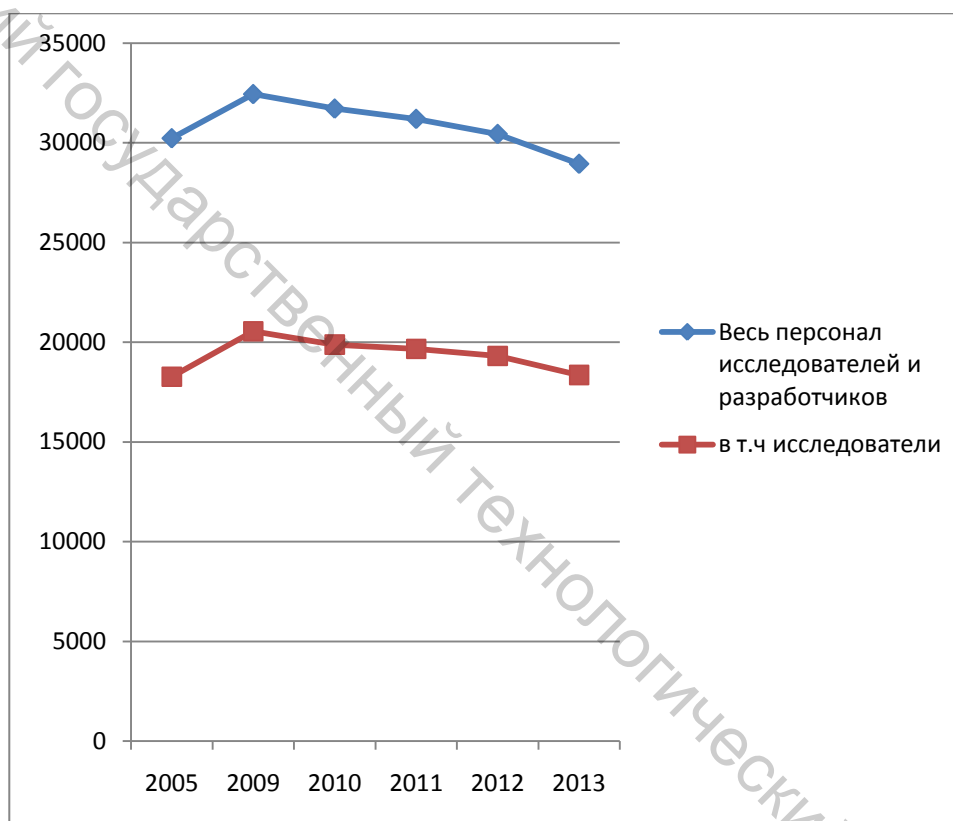


Рисунок 1.3 – Динамика численности работников, выполнявших научные исследования и разработки в Республике Беларусь*

*Источник: [93, с. 17].

Как видно из рисунка, численность работников, выполнявших научные исследования и разработки в Республике Беларусь за период 2005-2013 гг. снижается.

Негативным фактом также является снижение удельного веса исследователей с учеными степенями в общей численности исследователей (рис. 1.4).

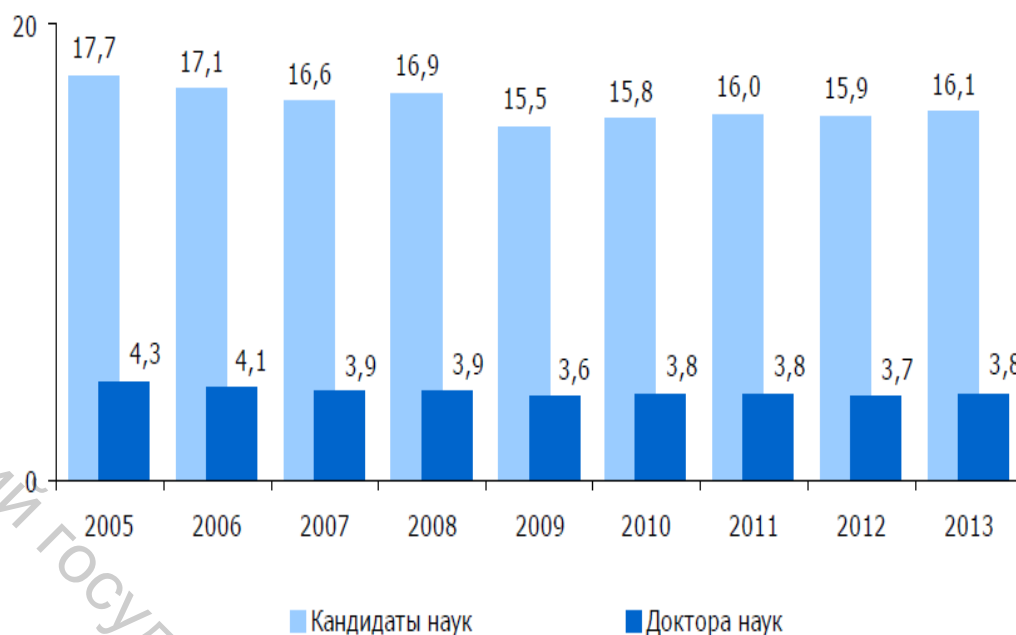


Рисунок 1.4 – Удельный вес исследователей с учеными степенями в общей численности исследователей*, %

*Источник: [93, с. 20].

Численность исследователей в расчете на 1000000 жителей в Республике Беларусь составила 3052 чел., что более чем в 2 раза ниже, чем в странах Европейского Союза (рис. 1.5).

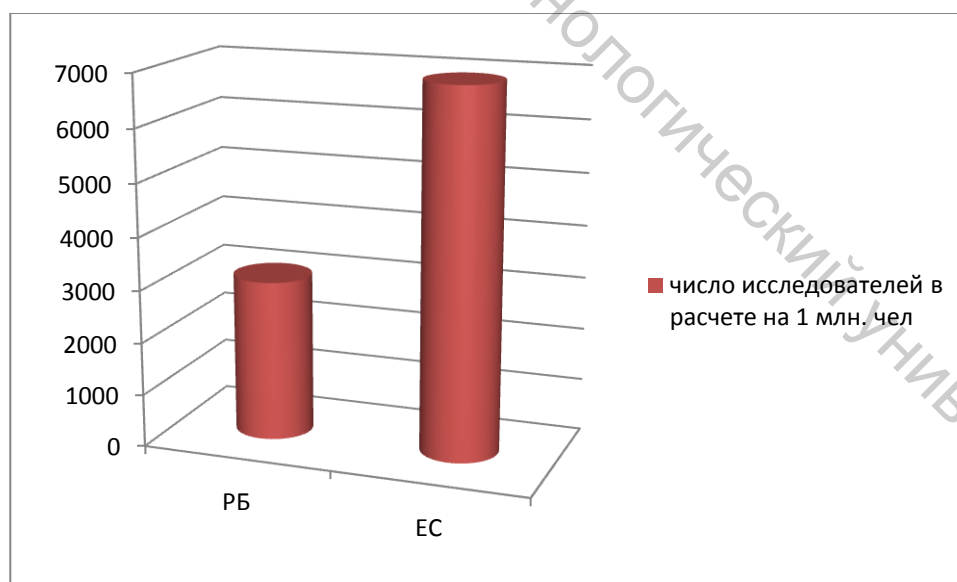


Рисунок 1.5 – Численность исследователей в расчете на 1 млн. жителей*

*Источник: [93, с. 23].

Анализ возрастной структуры исследователей с учеными степенями (табл. 1.2) свидетельствует о том, что 41 % составляют ученые в возрасте 50 лет и более.

Из-за значительного старения научных кадров и нерешенности проблем преемственности знаний разработка и реализация научно-технической политики в Республике Беларусь существенно затруднена.

Таблица 1.2 – Исследователи с учеными степенями по возрасту*

	2012			2013		
	Численность исследователей	Из них		Численность исследователей	Из них	
		Доктора наук	Кандидаты наук		Доктора наук	Кандидаты наук
Всего: в том числе	19315	719	3071	18353	703	2946
до 29 лет (включительно)	4657	-	88	4427	-	69
30-39	3970	4	631	3899	4	630
40-49	2762	29	515	2526	24	505
50-54	2290	62	348	2106	58	313
55-59	2320	112	447	2136	100	403
60-69	2499	259	761	2518	274	752
70 лет и старше	817	253	281	7410	243	274

*Источник: [93, с. 23].

Анализ динамики численности аспирантов (адъюнктов) и докторантов в Республике Беларусь (табл. 1.3, 1.4) показывает наметившуюся в 2012 году негативную тенденцию снижения численности обучающихся в аспирантуре и докторантуре. Кроме того, негативной практикой является отчисление аспирантов и докторантов, т.е. не достижение планов успешной защиты диссертаций и присуждение ученых степеней.

Таблица 1.3 – Динамика численности аспирантов (адъюнктов) в Республике Беларусь*

Год	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Число УО, организаций, реализующих образовательную программу аспирантуры (адъюнктуры), единиц	119	117	119	120	121	118
Численность обучающихся в аспирантуре (адъюнктуре), человек	5042	4571	4725	5779	5456	5265
Принято в аспирантуру (адъюнктуру), человек	1508	1516	1469	1756	1361	1431
Выпущено из аспирантуры (адъюнктуры), человек	1296	1091	1015	1099	1075	1172

*Источник: [93, с. 32].

Для наглядности эти же показатели представлены на диаграмме ниже (рис. 1.6)

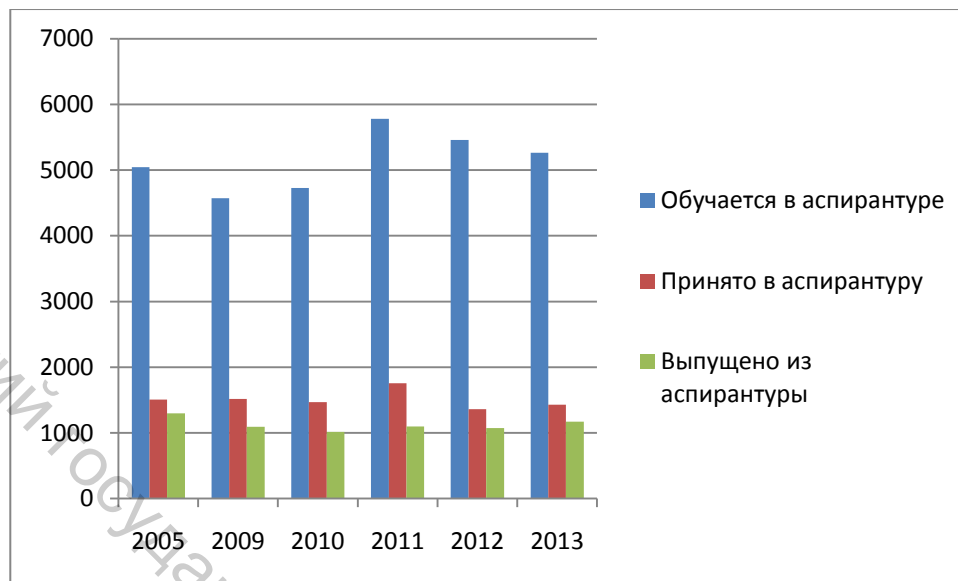


Рисунок 1.6 – Динамика численности аспирантов (адъюнктов) в Республике Беларусь*

*Источник: [93, с. 37].

Таблица 1.4 – Динамика численности докторантов в Республике Беларусь*

Год	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Число УО, организаций, реализующих образовательную программу докторантуры, единиц	38	39	37	59	56	56
Численность обучающихся в докторантуре, человек	131	110	98	220	218	242
Принято в докторантуру, человек	56	42	28	65	76	87
Выпущено из докторантуры, человек	29	53	33	58	65	44

*Источник: [93, с. 37].

Важные показатели вклада образовательного сектора в развитие национальных инновационных систем – количество специалистов, получивших степень доктора наук, а также качество их подготовки.

По показателю «новые степени кандидатов и докторов наук (МСКО) на 1000 человек в возрасте 25-34 лет, в %» Беларусь (0,4 %) значительно отстаёт от лидеров стран ОЭСР (Швейцария – 3,4 %, Швеция – 3,2 %, Финляндия, Португалия – 3,0 %) и близка к группе «догоняющих стран» (Мальта – 0,2 %, Турция – 0,3 %, Сербия – 0,5 %, Польша – 0,9 %). Как отмечалось ранее, в последние два года ситуация с

научными кадрами именно в этой возрастной группе в Беларуси несколько улучшилась.

По показателю «доля молодежи в возрасте 20-24 лет, получившей, по крайней мере, общее среднее образование, в %» (92,6 %) Беларусь является бесспорным лидером, занимая второе место в странах ОЭСР после Хорватии (95 %).

Несколько хуже положение Беларуси по показателю «доля населения в возрасте 30-34 лет, имеющего завершенное высшее образование, в %». Этот показатель составил в Беларуси 28,4 %, что сопоставимо с уровнем таких стран ОЭСР как Австрия (23,5 %), Болгария (27,9 %), Германия (29,4 %), Латвия (30,1 %), но ниже уровня «инновационных лидеров»: Финляндии (45,9 %), Швеция (43,9 %), Швейцария (43,5 %), Великобритания (41,5 %) [93, с. 149-151].

1.1.4 Характеристика инновационной инфраструктуры

В Республике Беларусь на сегодняшний день функционирует более 40 субъектов инновационной инфраструктуры, включая научно – технологические парки, инновационные центры, бизнес-инкубаторы, центры коллективного пользования оборудованием, центры трансфера технологий и созданные в университетах структурные подразделения, выполняющие функции указанных субъектов инновационной инфраструктуры. Однако, большинство из них находятся на этапе становления. Это связано с непродолжительностью их функционирования и непреодолимостью схожих или однотипных проблем, препятствующих их формированию как полноценных субъектов инновационной инфраструктуры. К типичным проблемам, испытываемым субъектами инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь, можно отнести:

- несовершенство законодательных основ их деятельности;
- отсутствие эффективного механизма финансового обеспечения их деятельности, особенно на начальном этапе;
- отсутствие отлаженной системы взаимодействия между действующими субъектами инновационной инфраструктуры;
- недостаточная обеспеченность кадровыми ресурсами, особенно в регионах Беларуси;
- недостаточная инновационная активность научных организаций;
- низкая инновационная восприимчивость промышленных предприятий. Несмотря на вышеперечисленные проблемы в Республике Беларусь создано и функционирует 14 научно - технологических парков и инновационных центров. Активно формируется республиканская сеть трансфера технологий, включающая около 30 субъектов инновационной инфраструктуры. Налажена подготовка и переподго-

товка кадров для инновационной сферы в 3 специализированных центрах и институтах ведущих вузов страны.

На сегодняшний день с участием университетов или в их структуре созданы 29 субъектов инновационной инфраструктуры, в том числе:

- 6 научно – технологических парков;
- 2 инновационных центра;
- 10 специализированных центров трансфера технологий по приоритетным направлениям научно – технического развития;
- 3 региональных отделения Республиканского центра трансфера технологий;
- Межвузовский центр маркетинга НИР;
- 3 региональных центра маркетинга;
- 2 центра международного сотрудничества - Белорусский центр научно – технического сотрудничества с провинцией Хэнань КНР и Белорусско-Латвийский центр трансфера технологий;
- 3 специализированных центра, института при вузах, осуществляющих подготовку и переподготовку кадров для инновационной сферы [32].

Официальный статус субъекта инновационной инфраструктуры в Беларуси, который предполагает наличие налоговых льгот, имеют 14 организаций.

В 2013 году прошли регистрацию и включены в государственный реестр инновационной инфраструктуры следующие субъекты:

Технопарки:

1. РИУП «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета»;
2. РИУП «Технопарк БНТУ «Политехник»;
3. РИУП «Научно-технологический парк Полоцкого государственного университета»;
4. КУП «Гомельский научно-технологический парк»;
5. КПТУП «Минский областной технопарк»;
6. ЗАО «Технологический парк Могилев» (г.Могилев);
7. ООО «Технопарк Полесье»;
8. ООО «Минский городской технопарк»;
9. КПУП «Научно-технологический парк Гродно»;
10. ЗАО «Брестский научно-технологический парк»;
11. Государственное предприятие «Агентство развития и содействия инвестициям»;
12. ООО «Апсель».

Центры трансфера технологий:

ОДО «Витебский бизнес-центр»

РУП «Центр научно-технической и деловой информации» (г. Гомель).

Важнейшим элементом инновационной инфраструктуры Республики Беларусь является Белорусский инновационный фонд. Основной его задачей является оказание адресной финансовой поддержки для выполнения инновационных проектов, работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, а также венчурных проектов, включенных в план мероприятий Госпрограммы. Средства выделяются на конкурсной и возвратной основе.

В ближайшее время усилия ГКНТ и заинтересованных организаций будут направлены на формирование в Республике Беларусь инновационно-промышленных кластеров на базе предприятий, организаций и учреждений государственного сектора, предусмотренных Госпрограммой, а также кластеров по предложениям организаций негосударственной формы собственности в рамках организации государственно-частного партнерства [57].

Вместе с тем, в инновационной инфраструктуре Республики Беларусь не хватает особых форм научно-исследовательской организации, характерной для модели инновационного развития по тройной спирали, таких как *центры превосходства*, экспериментальные центры, центры знаний и других.

Центры превосходства – это организации, которые занимаются научными исследованиями и разработками в прорывных областях знаний и владеют уникальными материально-техническими, интеллектуальными и кадровыми ресурсами, являясь национальными (некоторые – мировыми) лидерами в одном или нескольких направлениях науки и технологий и одновременно служат связующим звеном трансфера знаний с переднего края исследований к национальным компаниям и лабораториям.

1.1.5 Анализ патентной активности

Критерием эффективности инновационного процесса является количество выданных патентов на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки.

Анализ патентной деятельности в динамике Беларуси свидетельствуют о том, что наблюдается положительная динамика выданных и действующих патентов, что говорит о наличии интеллектуального потенциала (табл. 1.5). Однако он слабо реализуется, поскольку в Беларуси наблюдается низкая доля инновационной продукции.

Таблица 1.5 – Поступление патентных заявок и выдача патентов в Республике Беларусь*

Год	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Подано заявок на патентование изобретений – всего	1340	1926	1933	1871	1871	1634
в т. ч заявителями:						
национальными	1166	1753	1759	1725	1681	1489
иностранными	174	137	174	146	190	145
Выдано патентов на изобретения	955	1297	1222	1474	1291	1117
в т. ч на имя заявителей						
национальных	811	1188	1126	1365	1186	1027
иностранных	144	109	96	109	105	90
Действует патентов	3794	4666	4444	4842	4694	4478

*Источник: [93, с. 99].

Хотя Республика Беларусь имеет сильную конкурентную позицию – человеческий капитал, способный конкурировать с развитыми странами, существующие диспропорции между потенциалом белорусской научной базы и конечным результатом коммерческой и предпринимательской деятельности препятствуют реализации идей, знаний, изобретений в высокотехнологичном продукте, создаваемые в Республике Беларусь патенты переходят в руки иностранных правообладателей, не находя коммерческой реализации на внутреннем рынке.

Беларусь на мировом рынке выступает экспортером инновационного сырья, тогда как развитые страны осваивают патенты на внутреннем рынке, превращая их в технологический продукт внутри своей страны (табл. 1.6).

Таблица 1.6 - Патентные заявки на изобретения, поданные в патентные ведомства отечественными заявителями и заявителями ряда стран, ед.*

Страны	2000	2009	2010	2011	2012	2013
Беларусь	1198	1926	1933	1871	1871	1634
Австрия	2301	2555	2673	2430	-	-
Германия	62142	59583	59245	59444	-	-
Испания	3149	3803	3779	3626	-	-
Нидерланды	2994	2584	2767	2895	-	-
Польша	7303	3140	3430	4123	-	-
Россия	28688	42500	41414	44211	-	-
Соединенное Королевство	32747	22465	21929	22259	-	-

Окончание таблицы 1.6

Финляндия	2903	1933	1833	1774	-	-
Франция	17353	16104	16580	16754	-	-
Швеция	5068	2855	2549	2341	-	-

*Источник: [93, с. 111-113].

Эффективность инновационной деятельности оценивается показателем «Коэффициент изобретательской активности» (число отечественных патентных заявок на изобретения в расчете на 10 000 человек населения). Положительной тенденцией в Беларуси является рост этого показателя за период 2005 г. – 2013 г. (рис. 1.7) Тем не менее, коэффициент изобретательской активности находится на низком уровне по сравнению с зарубежными странами.

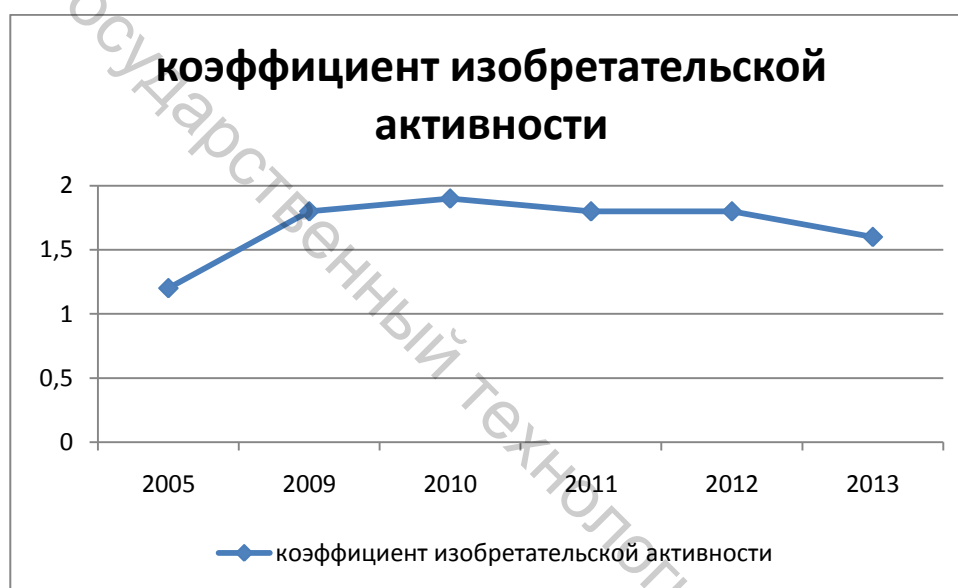


Рисунок 1.7 – Коэффициент изобретательской активности*

*Источник: [93, с. 10].

Сравнение результатов патентной активности в Республике Беларусь и других странах показало, что в 2011 г. лидерами по заявкам на изобретения на 1 млн. населения явились такие страны как Германия (574,4 заявки), Финляндия (307,4 заявки), Великобритания (247,4 заявки). У Беларуси этот показатель значительно ниже - 157,2 заявки на изобретение на 1 млн. жителей.

Низкая патентная активность показывает не только неэффективное использование интеллектуальных ресурсов, но и неразвитость инновационного сектора экономики, отсутствие мотивации в бизнесе следовать инновационному пути развития, что, в свою очередь, является следствием отсутствия благоприятной институциональной среды, стимулирующей развитие инноваций.

На основании проведенного анализа НИС Республики Беларусь можно сделать следующий вывод.

НИС в Республике Беларусь находится на ранней стадии формирования. Для достижения целей, определённых Государственной программой инновационного развития на 2011-2015 гг., а также Концепцией НИС необходимо изменить подход к финансированию НИОКР, значительно расширив перечень прямых и косвенных инструментов (гранты, налоговые льготы и кредиты). Именно сейчас, на стадии формирования, необходимо оценить адекватность формируемой модели НИС глобальным тенденциям. Ведущие мировые эксперты, исследующие модели НИС различных стран, признают, что наиболее эффективной является не модель треугольника, где главная роль принадлежит одному из элементов НИС, а **модель «тройной спирали» (Triple Helix)**, в которой инновации рождаются на основе активного взаимодействия определённых институтов (власти, бизнеса и науки) на каждом этапе создания инновационного продукта [177].

Модель «тройной спирали» является предпосылкой государственно-частного партнерства.

1.2 Общемировые тенденции развития инновационной сферы

1. Мировое сообщество переживает в последние десятилетия процесс инновационного обновления, которое оказывает все более усиливающееся позитивное воздействие на динамику и качество экономического роста. Возглавляющие этот процесс развитые страны обеспечивают себя в настоящее время за счет инноваций до 85 % прироста валового внутреннего продукта, а на долю самых динамичных из них - США, Японии и Германии, вместе взятых, приходится сегодня 43 % глобального ВВП (в текущих долларовых ценах). Соответственно, высока и доля этих стран в мировом инновационном разделении труда, которая составляет: в США – 36 %, в Японии – 30 %, и в Германии – 17 % [72, с. 147].

Инновационное развитие современного мира характеризуется следующими тенденциями:

1. Опережающие темпы роста высокотехнологических отраслей, увеличение наукоемкой и инновационной активности всех секторов экономики. Уплотнение инновационного цикла изменило характер международной конкуренции, она стала приобретать технологический, а не ценовой характер. Главным хозяйственным ресурсом становится интеллектуальный капитал, а не природный или выгодное географическое положение. Происходит **ускорение научно-технологического развития, сокращаются сроки жизненного цикла продукции**, сроки проведения исследований, разработок и внедрения инноваций. Масштабы и

скорость распространения нововведений в этих условиях приобретают критическую роль.

2. **Инновационный процесс становится более сложным, системным.** Возрастает число участников инновационной деятельности, инновации становятся «многомерными». Они охватывают не только технологические изменения, но и сферу организации, управления, возрастает их экономическая отдача, усиливается многообразие источников информации. Эффективность и сама возможность инновационной деятельности определяются взаимосвязями между различными стадиями инновационного цикла и его участниками.

3. **Усиливается координация и интеграция инновационной деятельности.** Глобализация вынуждает экономики стран к открытости, которая перемещается к научно-техническому сотрудничеству и взаимодействию в инновационной сфере. Этому способствуют неопределенность научно-технологического развития и рост затрат на инновации. Увеличение авансированных вложений и текущих затрат стало осуществимым только при объединении национальных научно-технических ресурсов, что позволило использовать преимущества международного разделения труда. Расширение числа акторов при глобализации вызывает пространственное размывание звеньев цепочки предложения, что неизбежно ведет к переносу части НИОКР в другие страны, вслед за технологическими инвестициями.

Перенос расходов на НИОКР с развитых стран в развивающиеся позволяет развивающимся странам и странам-последователям повысить свой научно-технический потенциал.

Следует учитывать и эффекты обратной связи, замедляющие рост экономики развитых стран.

Таким образом, глобализация ведет к возникновению новых проблем инновационного развития для стран лидеров и одновременно расширяет возможности для стран-последователей, которые при грамотной научно-инновационной государственной политике могут существенно повысить свой уровень развития. В полном соответствии с общими трендами наблюдается рост доли развивающихся стран в структуре расходов на ИР. С одной стороны, продолжается перенос в наиболее динамичные государства все новых инновационных функций корпораций, с другой – сами развивающиеся страны форсируют развитие национальных инновационных систем.

4. Одним из важнейших факторов расширения масштабов и интенсификации глобальной инновационной деятельности в начале XXI века стало ускоренное освоение инновационных решений многими отраслями, которые довольно долго не считались локомотивами инновационного развития. Наиболее важным стал **переход на инновационный путь развития ряда подотраслей услуг** (финансы, оптовая и розничная торговля, связь, здравоохранение, развлечения и отдых.) Он потребовал

роста расходов на исследования, освоения методов коммерциализации новых технологических решений (особенно в сфере информационных технологий), формирования особых, сетевых способов взаимодействия с локальными и удаленными потребителями.

Развитые страны видят залог своей конкурентоспособности в долгосрочной перспективе именно в повышении технологичности собственных экономик в сфере энергетики и экологии, транспортных, информационных и телекоммуникационных систем, здравоохранения. США, ЕС, Япония и другие западные страны считают, что новые технологии в этих отраслях позволят им сформировать новый, посткризисный технологический уклад, способный обеспечить основы динамичного экономического роста, мировое экономическое лидерство, а также решить социальные проблемы (здравоохранение, занятость). Соответственно, их государственная политика нацелена на стимулирование вышеуказанных направлений. Корпоративная практика отчасти следует предлагаемой правительствами модели, а отчасти даже опережает ее. Крупнейшие западные корпорации осуществляют реструктуризацию и пересмотр стратегий в пользу развития наиболее перспективных групп технологий, прежде всего связанных с новой энергетикой и передовыми транспортными системами, новыми ИТ-технологиями, здравоохранением.

5. Важнейшей тенденцией современного инновационного развития становится **глобальный характер инновационной деятельности и возрастание значимости сотрудничества и взаимодействия**. Исследование ОЭСР показывает, что механизмы сотрудничества в инновационной сфере наиболее развиты в сложных ее видах, связанных с научными исследованиями и разработками.

Можно сравнить тенденции развития сотрудничества в развитых странах и Беларуси, основываясь на данных статистики инноваций. В 2010 г. из 408 инновационных предприятий страны участвовали в совместных проектах по осуществлению инновационной деятельности 86 предприятий и организаций, или 21 %. Но партнерами сотрудничества в 86 % случаев были отечественные предприятия и организации. Масштабы взаимодействия инновационных предприятий стран ОЭСР с зарубежными учеными, специалистами, консультантами гораздо шире – примерно 50 % инновационных проектов осуществляется с иностранными партнерами [196, с. 81]. В глобальной экономике высокая мобильность студентов, высококвалифицированных рабочих и ученых-исследователей способствует международному обмену знаниями.

6. **Формируются стержневые технологии, определяющие массовый характер нововведений**, широкое освоение которых закладывает основы технологического ядра пятого и следующего за ним технологического уклада. К стержневым технологиям, которые формируют инновационные контуры XXI века, относят: информационные комму-

никационные технологии, технологии для медицины и здравоохранения, технологии окружающей среды. Инновационным контуром называют наиболее крупные области создания и экономического освоения новых технологий, имеющих высокую социально-экономическую значимость, обладающих высоким потенциалом саморазвития и способствующих интеграции национальных хозяйств в мировую экономику. Инновационные контуры создают области коммерческой реализации взаимосвязанных технологий, служат основой формирования кластеров научно-технологического развития.

Новой тенденцией в инновационной сфере является производство управленческих технологий. Дальнейшее повышение сложности хозяйственного механизма промышленно развитых стран выдвинуло в число важнейших факторов экономического развития уровень организационной культуры и качество управления профессиональной деятельностью людей. В последнее время к термину «технологический разрыв» прибавился «управленческий разрыв», возникла проблема сравнительной эффективности управления.

7. Концентрация затрат на исследования и разработки в нескольких крупных державах и, как следствие, быстрая монополизация ими мирового рынка наукоемкой продукции. Так, по некоторым оценкам, 90 % стран мира вообще не ведут серьезных научных исследований и разработок, а на долю так называемой «большой семерки» приходится до 90 % этого рынка. Концентрация исследований и разработок в крупных и очень крупных западных корпорациях. Например, в США 1 % крупных фирм из общего числа компаний, ведущих научные исследования и разработки, контролируют 70 % всех расходов на эти цели частных и федеральных средств. Монополизация в освоении государственных средств в этой стране еще выше, поскольку сегодня 0,5 % крупных компаний получают 84 % всех ассигнований на науку частному сектору [76, с. 3-11].

8. Производство патентно-лицензионной продукции. Кроме очевидного влияния на конкурентоспособность наукоемких отраслей промышленности, информационные ресурсы оказывают решающее воздействие и на такую важную в экономическом и политическом отношении статью внешней торговли, какой является патентно-лицензионный баланс. Так называемый «невидимый экспорт» служит одним из определяющих показателей текущего уровня «технологического отрыва». Понимание того обстоятельства, что жизнеспособность национальной экономики теперь в значительной степени зависит от качества и масштабов использования науки и техники, вызвало к жизни сопоставление технологических потенциалов государств и, соответственно, проблему «технологического отрыва».

1.3 Модель «тройной спирали» в формировании инновационных систем

Модель тройной спирали (Triple Helix Model), является новейшей моделью формирования НИС, получившей развитие на базе евроатлантической модели. В своем законченном виде она пока не существует ни в одной стране. Наибольшее развитие она получила в США, а ее отдельные элементы – в некоторых развитых странах Западной Европы, Бразилии и Японии. Теория тройной спирали как совершенствование модели инновационного развития создана в Англии и Голландии в начале XXI в. профессором университета Ньюкастла Г. Ицковицем и профессором амстердамского университета Л. Лейдесдорфом. Возникновение тройной спирали связано со следующими изменениями в науке, экономике и политике.

1. Произошла смена «ведущего звена» в сети взаимодействий между участниками процесса создания инноваций, направляющих поступательное развитие общества. Особенностью этой сферы, по сравнению с прежними доминантами развития, является высокий уровень неопределенности: он охватывает все элементы «производственного цикла» знаний – затраты, результаты – и связи с внешней средой. Вследствие этой неопределенности взаимодействие участников инновационного процесса осуществляется методом проб и ошибок, контроль становится «рефлексивным», т. е. включает замкнутые контуры отрицательной обратной связи между производителями, потребителями и посредниками.

2. Появилась необходимость интенсификации связей между тремя участниками развития – государством, бизнесом и наукой – и создания новой основы построения этих связей – сетей коммуникаций. Эффективность сетевой организации любой деятельности состоит в том, что ее результат нелинейно растет при увеличении масштабов сети. Каждый узел сети, будь то производитель или потребитель продукции, получает дополнительный эффект уже от простого увеличения количества узлов. Наличие сети подразумевает необходимость преобразования функций государства, университетов (научных организаций) и фирм в инновационном развитии [63].

3. В ходе глобализации создаются особые условия для инновационной деятельности. Они проявляются по-разному, в том числе через деятельность транснациональных корпораций, наднациональных союзов и альянсов, которые имеют возможности проводить инновационную деятельность, используя многочисленные ресурсы. В результате в зависимости от функции организации и управления инновационной деятельностью, которая ранее выполнялась государством на основе иерархических структур, меняются как исполнители, так и механизмы. Применительно к инновационному развитию модель тройной спирали опи-

сывает взаимодействие трех институтов (наука-государство-бизнес) на каждом этапе создания инновационного продукта (рис. 1.8).



Рисунок 1.8 – Модель тройной спирали*

*Источник: [147].

Это динамическая модель межорганизационных взаимодействий, возникающая в ходе эволюции экономики и общества. Если ранее, в индустриальную эпоху взаимодействие между тремя институтами было линейным, то в современной экономике оно напоминает сцепление спиральных структур ДНК, позволяющее институтам перенимать и удерживать некоторые характеристики друг друга. В модели тройной спирали уточнены главные движущие силы инновационного развития, а именно: власть, бизнес и университет.

Под властью понимаются все уровни и ветви власти, в том числе лица и организации, формально не состоящие на государственной службе и не являющиеся государственными, но уполномоченные государством на принятие решений.

Университет также трактуется в широком смысле, обязательным условием для которого является генерация и распространение знания.

Безусловно, роль университета могут выполнять и корпорации с их исследовательскими департаментами, и общественные академии, если они обеспечивают пересечение знаний и энергичной молодежи.

Одним из важнейших параметров тройной спирали является ее динамика, характеризующая способность трех участников взаимодействия в интересах инновационного проекта дополнять, замещать, перераспределять функции друг друга, оперативно применять свои уникальные качества, предоставлять или, наоборот, изымать необходимые ресурсы и так далее.

В процессе формирования национальных инновационных систем модель ТС прошла значительную эволюцию (рис. 1.9).

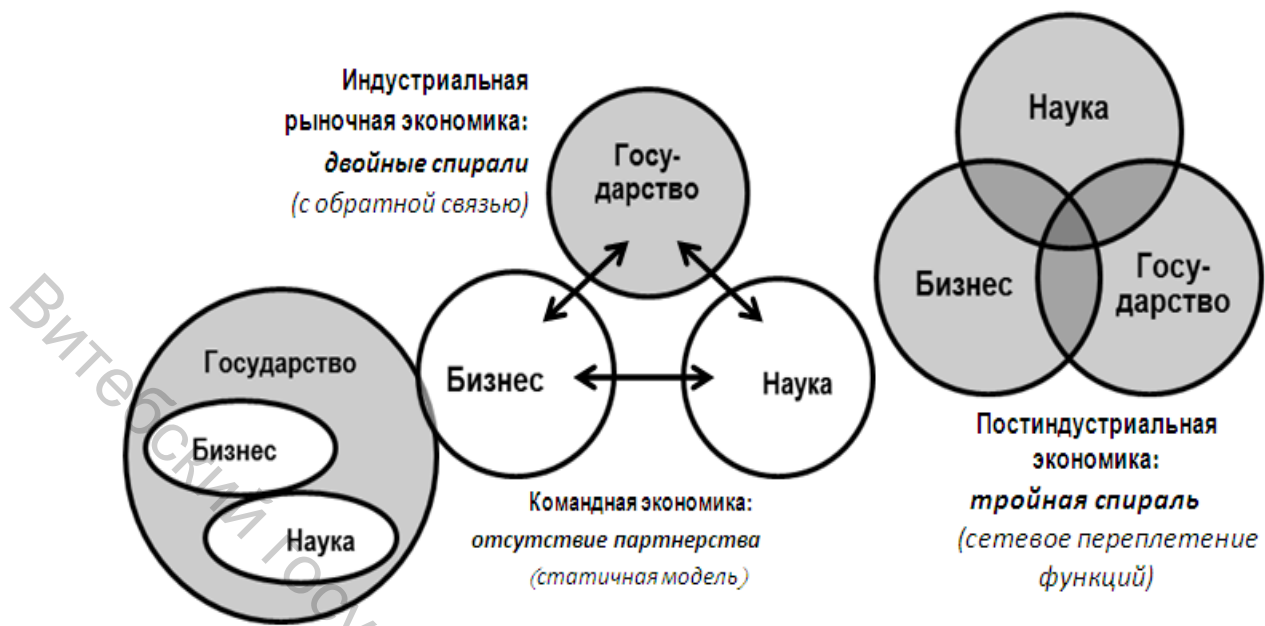


Рисунок 1.9 – Эволюция моделей партнерских взаимодействий в экономических системах*

*Источник: [61, с. 54].

С институциональной точки зрения образование инновационной среды основано на поэтапном формировании **трех сетевых пространств** [177].

Сначала возникает *локализованное пространство знаний* – критическая концентрация идей, научных коллективов и интеллектуальной деятельности на конкретной территории; затем образуется *пространство консенсуса* – представители науки и бизнеса сходятся вместе или их собирает государство, налаживают кооперационные связи, разрабатывают совместные идеи; наконец, формируется *инновационное пространство* – участники кооперации реализуют цели намеченных проектов, соединяя капиталы, компетенции и технологии в различных комбинациях.

На третьем этапе и достигается интегральный эффект спирали – непрерывность инноваций.

Идея тройной спирали прямо противоположна тем концепциям, которые возлагают инициативу генерации инноваций на власть или бизнес.

В современной экономике государство становится равноправным партнером с наукой и бизнесом, выполняя организующую и стимулирующую роль в развитии их партнерских отношений, т. е. непрерывно поддерживая саму конфигурацию спирали (*функция интерфейс-менеджера*).

Основными тезисами модели тройной спирали являются: 1) для общества, основанного на научном знании, характерно усиление роли

университетов во взаимодействии с промышленностью и правительством; 2) три института (университет-государство-бизнес) стремятся к сотрудничеству, при этом инновационная составляющая генерируется из данного взаимодействия, а не по инициативе государства; 3) в дополнение к традиционным функциям, каждый из трех институтов частично берет на себя функции других институциональных сфер, а способность выполнять нетрадиционные функции является источником инноваций. На практике это выражается в том, что университеты, занимаясь образованием и научными исследованиями, вносят также свой вклад в развитие экономики через создание новых компаний в университетских инкубаторах, бизнес частично оказывает образовательные услуги, а государство выступает как общественный предприниматель и венчурный инвестор в дополнении к своей традиционной законодательной и регулирующей роли.

В данной модели ведущее значение отводится университетам, которые превращаются в предпринимательские университеты или университеты промышленного типа, применяя знания на практике и вкладывая результаты в новые образовательные дисциплины.

В переходных и развивающихся экономиках специфика формирования (модернизации) инновационных систем заключается в том, что они уже при зарождении вынуждены «встраиваться» в глобальную систему инноваций, даже если страны придерживаются тактики изолированного развития. Правительства стран с переходной экономикой могут способствовать созданию собственной инновационной системы, однако включенность в глобальные рынки заставляет участвовать как государство, так и бизнес в технологической гонке с транснациональными компаниями и странами. Именно глобальный рынок осуществляет отбор конкурентоспособных технологий, и это обстоятельство может или ускорять, или тормозить формирование инновационной системы страны.

Создание рыночных инновационных систем в странах с переходной экономикой, как показывает опыт, должно происходить по трем основным направлениям:

- организация механизмов и создание условий для распространения и общественного признания необходимости проведения политики по развитию экономики знаний;
- обеспечение механизмов коммерциализации знаний, включая их трансфер в новые области применения;
- включение в «запас» знаний нового и практически примененного знания таким образом, чтобы все заинтересованные субъекты имели доступ к информации.

В связи с этим сфера ответственности государства, особенно на начальном этапе создания инновационной системы, существенно расширяется, хотя бюджетные возможности поддержки развития науки, в частности фундаментальной, сокращаются.

Анализ состояния основных субъектов инновационной системы в Беларуси и инструментов, используемых правительством для налаживания связей между ними, позволяет сделать вывод, что пока существуют и развиваются только «двойные», а не «тройные спирали» отношений. Складываются четыре вида таких видимых парных связей.

1. Государство – государственный сектор науки. Эта «спираль» является одной из наиболее напряженных. Несоответствие между спросом и предложением научной продукции, неэффективность использования имеющихся в данной «спирали» ресурсов приводят к тому, что человеческий капитал морально устаревает и несет в себе большой потенциал социальной неустойчивости.

2. Государство – сырьевые отрасли промышленности. Имея высокие доходы, данные отрасли конкурируют на международных рынках. На наш взгляд, этим отчасти обусловлено то обстоятельство, что они тратят значительные средства на исследования и разработки. Кроме того, мощность сырьевого комплекса дает ему возможность устанавливать доверительные отношения с государственным блоком «спирали», который непосредственно участвует в доходах отрасли в качестве совладельца крупного бизнеса.

3. Государство – остальной бизнес. Большинство предприятий других отраслей пока не выходит из стагнации, начавшейся с конца прошлого века. Те предприятия, которые в состоянии выйти на инновационный рынок для создания импортозамещающей продукции, предъявляют спрос преимущественно на импортное оборудование.

4. Наука – бизнес. Это взаимодействие пока еще остается недостаточно развитым и не может рассматриваться в качестве согласованной «спирали» развития.

«Двойные спирали» в новых условиях рыночных отношений сохраняют устойчивые технологические «ловушки», поскольку в них заинтересованы все участники инновационного процесса. Государство, в целом отвечающее за успешный переход к новым технологическим траекториям, не может преодолеть такие «ловушки» из-за того, что в его взаимодействии с другими участниками по-прежнему доминируют вертикальные отношения, не отвечающие современным инновационным требованиям.

Государство, как следует из рассмотрения «двойных спиралей», практически участвует во всех из них. Поэтому важным условием формирования рыночной инновационной системы является трансформация способов и моделей самой государственной деятельности. Актуальное направление реформирования – это переход от государственного управления к политике гибкого реагирования.

Для реформирования инновационной системы Беларуси на основе концепции тройной спирали каждый из ее элементов должен выполнять новые задачи:

Университет должен развивать научно-исследовательскую деятельность в идеологии предпринимательского университета, в том числе:

- повышать свою институциональную независимость и академические свободы, включая академическую мобильность;
- увеличивать объем и уровень фундаментальных и прикладных исследований;
- обеспечивать интеграцию предпринимательской деятельности в повседневную академическую работу университета и участвовать в развитии экономики региона;
- создавать гибридные организационные формы в сфере взаимодействия с бизнесом и властью;
- внедрять инновационные формы и методы работы;
- создавать Центры инновационного развития и Центры знаний.

Бизнес должен развиваться на основе научно-технических разработок:

- инновации должны стать центральным элементом стратегии развития фирмы;
- бизнес должен содействовать развитию кластеров;
- проявлять готовность к формированию гибридных организационных форматов в сфере взаимодействия с университетами и властью.

Требования к органам государственного управления в модели тройной спирали:

- развитие и укрепление институтов: частной собственности, информационного и интеллектуального права, гражданского общества, судопроизводства, экспертного сообщества и других;
- научно-техническое прогнозирование силами экспертного сообщества: определение приоритетных направлений развития;
- реализация приоритетных направлений развития путем выделения 3,5-5 % от ВВП на науку и инновации;
- формирование системы государственного заказа на отечественные инновационные разработки;
- готовность к формированию гибридных организационных форматов, к передаче части полномочий экспертному сообществу.

ГЛАВА 2

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

2.1 Международный рейтинг Республики Беларусь по индексу глобальной конкурентоспособности

Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК) (The Global Competitiveness Index - GCI), созданный для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартинем (Xavier Sala-i-Martin) и впервые опубликованный в 2004 году. GCI составлен из 12 факторов конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал». Факторы оцениваются по показателям, всего 114, из них 34 показателя рассчитываются на основе открытых статистических данных (внешний долг, бюджетный дефицит, продолжительность жизни и другие из исследований ЮНЕСКО, МВФ, ВОЗ), а остальные – по оценкам специального опроса более 14 тысяч руководителей средних и крупных предприятий.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг. возглавила Швейцария, которая занимает первое место уже шестой год подряд. Второе место, как и в прошлом году, занимает Сингапур. Соединённые Штаты улучшили свой рейтинг с 5 до 3 места и по-прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг. Четвертое место занимает Финляндия, пятое — Германия. Далее в десятке лидеров рейтинга: Япония (6 место), Гонконг (7), Нидерланды (8), Великобритания (9) и Швеция (10).

Исследование демонстрирует, что разрыв в конкурентоспособности среди европейских стран сохраняется на фоне усилий Европейского Союза по решению макроэкономических проблем еврозоны. В то время как страны Северной и Западной Европы имеют сильные конкурентные позиции, страны Южной Европы, такие как Испания (35 место), Италия (49), Португалия (36) и особенно Греция (81), которые серьезно пострадали от экономического кризиса и макроэкономической неустойчивости, продолжают значительно отставать, хотя все они за

минувший год добились определенных успехов в повышении конкурентоспособности.

В рейтинге конкурентоспособности по оценке Всемирного экономического форума и НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия» по Индексу глобальной конкурентоспособности (ИГК) за 2012-2015 гг. (табл. 2.1)

Таблица 2.1 – Страны мира по Индексу глобальной конкурентоспособности (ИГК), 2012-2015 гг.*

Страна	Место по Индексу глобальной конкурентоспособности ИГК*			Место по подиндексам ИГК								
	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	Базовые требования			Усилители эффективности			Факторы инновационности		
				2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015
Швейцария	1	1	1	2	3	4	5	5	5	1	1	1
Сингапур	2	2	2	1	1	1	1	2	2	11	13	11
США	7	5	3	33	36	33	2	1	1	7	6	5
Финляндия	3	3	4	4	7	8	9	9	0	3	2	3
Германия	6	4	5	11	9	11	0	8	9	4	4	4
Япония	10	9	6	29	28	25	11	10	7	2	3	2
Гонконг	9	7	7	3	2	3	3	3	3	22	19	23
Нидерланды	5	8	8	10	10	10	7	11	8	6	7	6
Британия	8	10	9	24	24	24	4	4	4	9	10	8
Швеция	4	6	10	6	8	12	8	7	12	5	5	7
Китай	29	29	28	31	31	28	30	31	30	34	34	33
Эстония	4	2	9	6	26	21	31	30	27	33	35	34
Чехия	39	46	37	44	55	39	34	37	34	32	36	36
Литва	45	48	41	49	43	37	46	47	38	47	44	44
Латвия	55	52	42	54	40	34	48	41	36	68	68	61
Польша	41	42	43	61	69	55	28	32	32	61	65	63
Казахстан	1	0	0	7	48	51	56	53	48	104	87	89
Россия	67	64	53	53	47	44	54	51	41	108	99	75
Грузия	77	72	69	64	57	48	87	86	79	120	122	118
Словакия	71	78	75	62	67	70	51	56	51	74	77	73
Украина	73	84	76	79	91	87	65	71	67	79	95	92
Греция	96	91	81	98	88	76	69	67	65	85	81	74
Беларусь	92	98	90	112	117	104	94	99	93	90	104	97

Примечания: Базовые требования: институты, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здравоохранение, начальное образование.

Усилители эффективности: высшее образование, эффективность товарных рынков и рынка труда, развитость финансового рынка, технологическая готовность, размер рынка.

Факторы инновационности: опыт бизнеса, инновационность.

*Источник: [211; 212; 213].

Беларусь улучшила свои позиции на 2 места с 92 места в 2012/13 гг. до 90 места в 2014/15 гг.

По косвенным показателям, результатам других опросов можно сказать, что Беларусь в Докладе 2014/2015 была бы примерно на 90-м месте. Это на восемь ступенек лучше, чем в прошлом году, прежде всего, из-за улучшения макроэкономических показателей, сбалансированного бюджета и снижения инфляции.

Слабые места в конкурентоспособности Беларуси – это очень слабая защита прав собственности, некачественная система госуправления, острый дефицит системы независимых судов, расточительство госрасходов, неспособность страны сдерживать свои таланты и, разумеется, сильно затруднённый доступ к кредитным ресурсам.

Анализируя отдельные показатели конкурентоспособности (табл. 2.2), следует отметить, что Беларусь имеет макроэкономические показатели значительно ниже, чем развитие страны.

Экономический рост Республики Беларусь пока не стал инновационным. Факторы инновационности в оценке глобальной конкурентоспособности в Беларуси находятся по оценке 2014/15 гг. на 97 месте из 144 стран (табл. 2.1).

Положительным является улучшение позиции Республики Беларусь по фактору инновационности 2014/15 гг. - по сравнению с предыдущим периодом она поднялась в рейтинге на 7 мест. Наиболее подробный анализ инновационного развития представлен в Глобальном индексе инноваций.

Таблица 2.2 – Отдельные показатели конкурентоспособности стран мира, 2014 – 2015 гг.*

№ пп	Показатель	США	Китай	Германия	Швеция	Казахстан	Россия	Польша	Украина	Литва	Беларусь*
1.	ВВП, млрд.\$ 2013	16800	9181	3636	558	220,3	2118	516,1	177,8	47,6	71,0
2.	Население, млн. чел.	316,4	1361	80,8	9,6	17,2	142,9	38,5	45,4	3,0	9,45
3.	ВВП per capita, \$	53101	6747	45000	57909	12843	14819	13394	3919	16003	7513
4.	ВВП по ппс, как доля мирового ВВП, %	19,31	15,4	3,72	0,46	0,28	2,94	0,94	0,39	0,08	0,1
5.	Баланс бюджета, % ВВП 2013	-7,3	-1,9	0,0	-1,0	5,0	-1,3	-4,5	-4,5	-2,1	0,15
6.	Валовые внутренние сбережения, % ВВП, 2013	17,2	50,0	24,3	24,3	25,6	25,3	16,9	6,0	19,3	28,6
7.	Инфляция, % 2013	1,5	2,6	1,6	0,0	5,8	6,8	0,9	-0,3	1,2	18,3
8.	Госдолг, % ВВП 2013	104,5	22,4	78,1	41,4	13,5	13,4	57,5	41,0	39,3	17,4
9.	Импорт, % ВВП 2013	16,4	24,8	41,3	38,7	27,7	22,1	45,9	51,9	84,9	57,3
10.	Экспорт, % ВВП	13,3	26,3	47,8	43,5	39,6	27,8	47,0	46,5	83,3	51,0
11.	Кредитный рейтинг страны, 0-100 (лучший)	91,6	77,5	92,9	92,8	60,4	67,7	73,2	31,5	61,2	44,0
12.	Защита прав собственности, 1 – очень слабая, 7 – очень сильная	5,3	4,5	5,6	5,7	4,1	3,3	4,3	2,7	4,2	2,6

Продолжение таблицы 2.2

13.	Защита прав интеллект. собственности, 1 – очень слабая, 7 – очень сильная	5,4	4,0	5,4	5,5	3,7	3,0	3,7	2,7	3,8	2,4
14.	Использование бюджетных ресурсов в личных целях, 1 – очень часто, 7 – никогда	4,6	3,9	5,3	5,5	3,4	2,7	3,8	2,4	3,3	2,9
15.	Доверие к политикам, 1 – очень низкое, 7 – очень высокое	3,4	4,1	4,7	5,3	3,7	3,0	2,4	2,4	2,7	3,1
16.	Взятки и неформальные платежи, 1 – очень часто, 7 – никогда	5,0	4,0	5,6	5,7	3,8	3,4	4,7	3,0	4,6	3,5
17.	Независимость судебной власти, 1 – очень зависима, 7 – полностью независима	5,1	4,0	5,9	5,7	3,4	2,9	4,1	2,0	3,6	2,0
18.	Фаворитизм при принятии чиновниками решений, 1 – всегда, 7 – никогда	3,5	4,1	4,7	5,0	3,3	2,8	3,1	2,5	3,2	2,5
19.	Расточительство госрасходов, 1 – очень расточительны, 7 – очень эффективны	3,1	4,1	4,2	4,8	3,7	2,8	2,9	1,9	2,8	2,0
20.	Бремя госрегулирования, 1 – очень тяжелое, 7 – легкое	3,4	4,1	3,6	4,0	3,5	2,9	2,9	2,9	3,0	2,3
21.	Эффективность правовой системы в разрешении споров, 1 – очень неэффективная, 7 – очень эффективная	4,9	4,1	5,4	5,4	3,8	3,2	2,9	2,6	3,5	2,6
22.	Прозрачность процесса принятия решений в государстве, 1 – непрозрачный, 7 – очень прозрачный	4,4	4,5	4,8	5,2	4,5	4,0	3,6	3,6	4,7	1,9
23.	Надежность услуг полиции, 1 – ненадежны, 7 – полная надежность	5,7	4,3	5,9	5,7	3,8	3,2	4,1	2,6	4,3	4,8
24.	Защита прав миноритарных акционеров, 1 – незащищены, 7 – полная защита	5,0	4,1	4,7	5,5	4,1	3,5	4,0	2,8	3,9	2,2
25.	Уровень защиты инвестора, 0 -10 (лучшая)	8,3	5,0	5,0	6,3	6,7	4,7	6,0	4,3	5,7	3,5
26.	Качество инфраструктуры, 1 - 7 (лучшая)	5,8	4,4	6,0	5,7	4,4	4,1	4,0	4,1	4,9	4,9
27.	Качество дорог, 1 - 7 – (лучшая)	5,7	4,6	5,9	5,5	3,0	2,7	3,5	2,2	4,9	5,1

Продолжение таблицы 2.2

28.	Качество системы образования, 1 – плохое, 7 – очень хорошее	4,6	4,0	5,2	4,6	3,6	3,5	3,6	3,7	3,9	3,1
29.	Интенсивность конкуренции на внутреннем рынке, 1 – сильно ограничена, 7 – свободная	5,9	5,4	5,9	5,4	4,6	5,0	5,3	4,7	5,6	4,6
30.	Эффективность антимонопольной политики, 1 – не стимулирует конкуренцию, 7 – эффективно ее стимулирует	5,1	4,5	5,2	5,2	3,8	3,7	4,2	3,0	4,0	2,5
31.	Влияние налогов на стимулы работать и инвестировать, 1 – значительно ограничивает, 7 – не влияет	4,1	4,0	4,1	4,3	4,0	3,1	3,3	2,7	3,1	2,6
32.	Общая налоговая ставка, % от прибыли 2013	46,3	63,7	49,4	52,0	28,6	50,7	41,6	54,9	43,1	54,0
33.	Издержки с/х политики 1 – очень высокие, 7 – сбалансированные	4,2	4,7	4,2	4,6	3,9	3,1	3,6	3,4	3,8	3,0
34.	Распространение торговых барьеров, 1 – очень распространены, 7 – свободная торговля	4,4	4,5	4,3	4,6	4,4	4,0	4,4	4,1	4,1	3,7
35.	Бремя таможенных процедур, 1 – очень высокое, 7 – эффективное регулирование	4,8	4,3	4,7	5,2	3,9	3,6	4,3	3,3	4,6	3,6
36.	Степень ориентации на потребителя, 1 – очень плохое отношение, 7 – очень хорошее	5,4	4,5	5,3	5,4	4,6	4,4	4,9	4,5	5,2	3,6
37.	Зарплата и производительность труда, 1 – ЗП не зависит от производительности труда, 7 – в сильной степени зависит	5,6	4,8	3,4	3,6	5,7	5,6	5,6	4,9	6,0	2,0
38.	Способность страны сдерживать таланты, 1 – лучшие уезжают из страны, 7 – лучшие остаются.	5,7	4,2	5,1	4,8	3,4	2,9	2,7	2,3	2,7	2,1
39.	Легкость доступа к кредиту, 1 – очень трудно, 7 – очень легко	3,9	3,7	3,3	4,1	3,2	3,0	2,6	2,6	2,6	1,9

Окончание таблицы 2.2

40.	Надежность банков, 1 – неплатежеспособные, 7 – надежные	5,4	5,0	5,3	5,8	4,2	4,0	5,4	3,0	4,2	3,6
-----	---	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

* *Оценка АЦ «Стратегия» на основе национальной статистики, данных Всемирного банка (доклады Doing Business), докладов ЕБРР, ООН, социологических опросов компании «НОВАК» и НИСЭПИ.

*Источник: [213].

Так, ВВП per capita в 7 раз ниже, чем в США, в 7,7 раз ниже, чем в Швеции, в 1,8 раз – чем в Польше.

Инфляция по данным 2013 г. одна из самых высоких – 18,3 %. Слабая защита прав интеллектуальной собственности – 2,4 %, прав собственности – 2,6 %. Респонденты отметили тяжесть бремени государственного регулирования – 2,3 %. Высокие издержки с/х политики – 3,0 %; высокая общая налоговая ставка – 54 %, слабая зависимость оплаты труда от производительности труда – 2,0 %.

2.2 Международная позиция Беларуси по уровню инновационного развития

Наиболее популярными оценками инновационной деятельности стран являются Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index – GII) и Индекс Инновационного Европейского табло - Innovation Union Scoreboard (IUS). Значение индекса GII, бесспорно, является для потенциальных инвесторов хорошим индикатором состояния технологического уровня экономики, придавая им уверенности в том, что страна, куда они намереваются вкладывать собственные средства, находится на инновационном пути развития. Капитал перетекает по миру туда, где условия для ведения бизнеса лучше, а аналитики, в том числе из Всемирной организации интеллектуальной собственности, подсказывают держателям свободных финансовых средств, в какой стране нашей планеты делать либо открыть новый бизнес выгоднее и быстрее. В конечном счете, независимый международный рейтинг служит именно для этих целей. Кроме того, целями Глобального индекса инноваций является определение относительных преимуществ и слабых мест национальных инновационных систем благодаря богатейшей аналитической базе.

Глобальный индекс инноваций — это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Рассчитан по методике международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Исследование проводится с 2007 года и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей иннова-

ционного развития по различным странам мира. Расчет данного индекса проводится седьмой год подряд Корнельским университетом, школой бизнеса INSEAD и Всемирной организацией интеллектуальной собственности (ВОИС).

Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (*Innovation Input*):

- Институты;
- Человеческий капитал и исследования;
- Инфраструктура;
- Развитие внутреннего рынка;
- Развитие бизнеса.

2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (*Innovation Output*):

- Развитие технологий и экономики знаний;
- Результаты креативной деятельности [214].

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране. Сводный Global Innovation Index 2014 позволяет аналитикам и потенциальным инвесторам получить общее представление о состоянии инновационного процесса, как во всем мире, так и в отдельно взятой стране из выбранного списка.

Рейтинг стран мира по Индексу инноваций 2014 г. представлен в приложении А. Всего в списке — 143 страны, которые в совокупности производят 98,3 % мирового ВВП. Лидерами оказались Швеция (1 место), Великобритания (2 место), Швейцария (3 место).

Эти страны возглавили текущий рейтинг GI в качестве трех безусловных мировых лидеров со значениями 64,8; 62,4 и 62,3 соответственно. Причем Швейцария возглавляет рейтинг ВОИС уже четвертый год подряд. По оценке международной бизнес-школы INSEAD, Республика Беларусь заняла 58 место (рис. 2.1).

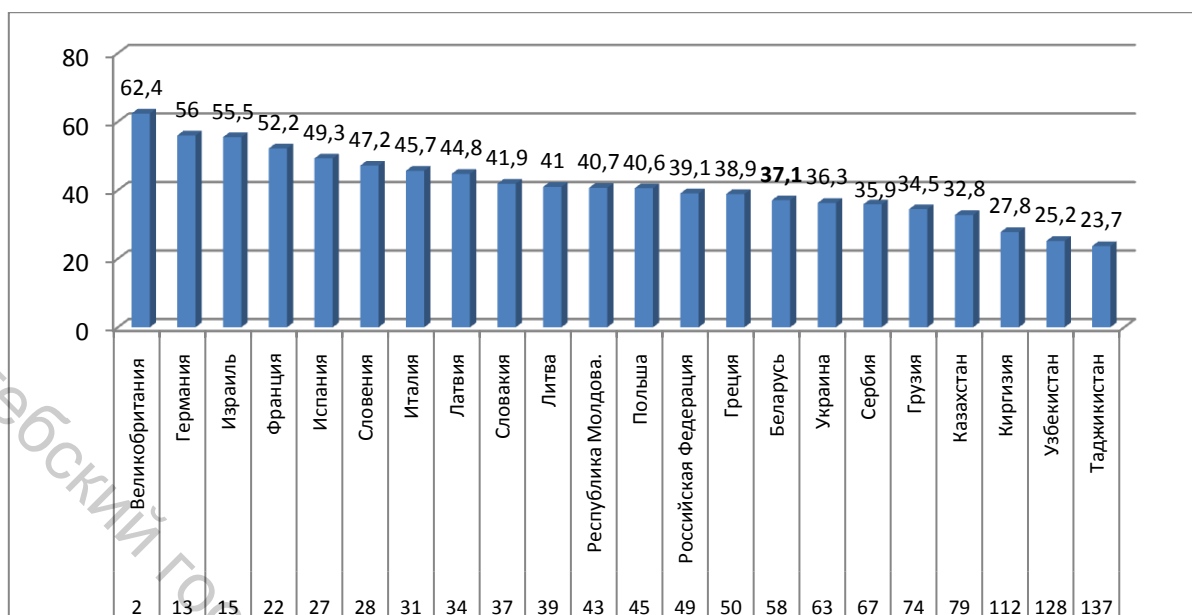


Рисунок 2.1 – Глобальный инновационный индекс стран Европы и бывшего СССР за 2013 г. (фрагмент)*

*Источник: [214].

Год назад (в 2013 году) в Беларуси было 77 место и значение ГИИ - 34,62. Таким образом, в 2014 году наблюдается перемещение на 19 позиций вверх. Это хорошее достижение. Тем не менее, нельзя не заметить и того, что впереди находятся такие «схожие» с нами страны как Монголия (56 место, ГИИ - 37,5); Румыния (55 место, ГИИ - 38,1); Россия (49 место, ГИИ - 39,1); Польша (45 место, ГИИ - 40,6); Болгария (44 место, ГИИ - 40,7); Молдова (43 место, ГИИ - 40,7); Хорватия (42 место, ГИИ - 40,7); Литва (39 место, ГИИ - 41,0); Словакия (37 место, ГИИ - 41,9); Венгрия (35 место, ГИИ - 44,6); Латвия (34 место, ГИИ - 44,8); Словения (28 место, ГИИ - 47,2); Чехия (26 место, ГИИ - 50,2) и Эстония (24 место, ГИИ - 51,5).

Анализируя причины такого качественного скачка глобального индекса инноваций Республики Беларусь, следует рассмотреть сводные под индексы ресурсов и результатов. По рейтингу ресурсов в 2014 году произошел рост на 5 позиций – с 75 места в 2013 г. до 70 места в 2014 г. По рейтингу результатов Беларусь переместилась с 79 места на 50. В 2014 году результаты позиционируются выше, чем ресурсы, что отразилось на коэффициенте эффективности инноваций (Innovation Efficiency Ratio), который равен 0,8. Он ниже, чем позиция страны (58) в Глобальном рейтинге инноваций 2014 г.

Анализ факторов инноваций в контексте Глобального индекса инноваций 2014 г. представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ факторов инноваций в контексте Глобального индекса инноваций 2014 г.*

Сильные стороны	Ранг	Слабые стороны	Ранг
Институты инноваций		Институты инноваций	
1.3.1 Легкость начала бизнеса	31	1.1.2 Эффективность правительства	128
Человеческие ресурсы		1.2.1 Качество регулирования	135
2.2.1 Процент охвата школьников 3-ей ступенью образования	4	1.2.2 Верховенство закона	124
2.2.2 Выпускники в сфере естественных и технических наук	17	Рыночная среда	
Инфраструктура		4.1.1 Легкость получения кредита	96
3.2.3 Валовое накопление, % ВВП	6	4.2.4 Венчурный капитал, % ВВП	74
Создание знаний и технологий		Бизнес-среда	
6.1.1 Заявки на патенты резидентов страны	6	5.2 Связи в инновационной системе	140
6.1.3 Заявки на полезные модели резидентов страны	1	5.3.2 Импорт высоких технологий, %	112
6.2.1 Темпы роста ВВП на 1 занятого	9	Создание знаний и технологий	
Креативность экономики		6.2.4 Сертификация по ISO 9001	120
7.1.2 Регистрация торговых марок по Мадридскому соглашению на 1 млрд. долл. ВВП	16	Креативность экономики	
		7.1 Неявные активы	74
		7.2.5 Экспорт креативных товаров, %	61

*Источник: [214, с. 151].

Анализ факторов инноваций в контексте Глобального индекса инноваций 2014 г. показал, что наиболее слабые позиции страны в оценке институциональной среды. Общая оценка институтов инновационного развития – 105 ранг из 143.

Некоторые показатели, такие как «Сотрудничество: университет-промышленность»; «Государство и кластерное развитие» получены на основе опроса экспертов. В обследовании GII 2014 г. для Беларуси ответы на эти вопросы не получены. Это свидетельствует о низком уровне

сотрудничества и кластерного развития в Республике Беларусь.

Следующий рейтинг, характеризующий инновационное развитие стран представлен Индексом Инновационного Европейского табло - Innovation Union Scoreboard (IUS). IUS - это многоиндикаторный обзор результатов инновационного развития европейских государств в рамках Инициативы Европейского Союза. Система индикаторов Табло Инновационного Союза разноаспектно характеризует научную и инновационную деятельность, и позволяет сравнивать страны по уровню их инновационности. Структура Табло Инновационного Союза позволяет в логической последовательности по цепочке «обеспечение – деятельность – результаты» рассмотреть:

1) способность кадрового потенциала к восприятию инноваций, уровень образования кадров, уровень финансирования инновационных проектов, степень государственной поддержки исследований и инновационной деятельности;

2) затраты на исследования, разработки и инновации, усилия фирм в области инновационного сотрудничества;

3) инновационную активность организаций и экономические эффекты от инновационной деятельности.

Сводный индекс инноваций Инновационного табло EC(IUS)SII рассчитывается по 3 группам показателей:

1. Ресурсы (ENABLERS).
2. Инновационная деятельность (FIRM ACTIVITIES).
3. Результаты (OUTPUTS).

Сводный индекс инноваций Инновационного табло EC(IUS) SII по оценке 2006-2013 гг. представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Временной ряд Сводного индекса инноваций Инновационного табло EC (IUS) SII*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темп роста
Европейский союз	0,493	0,506	0,504	0,516	0,531	0,532	0,545	0,554	1,66 %
Бельгия	0,588	0,601	0,594	0,597	0,605	0,612	0,627	0,627	0,92 %
Болгария	0,158	0,168	0,189	0,198	0,232	0,234	0,191	0,188	2,49 %
Чехия	0,374	0,390	0,369	0,374	0,411	0,416	0,405	0,422	1,72 %
Германия	0,646	0,656	0,671	0,687	0,701	0,694	0,708	0,709	1,34 %
Дания	0,684	0,693	0,657	0,673	0,705	0,697	0,722	0,728	0,89 %
Эстония	0,388	0,382	0,411	0,452	0,453	0,474	0,488	0,502	3,74 %
Ирландия	0,567	0,569	0,554	0,574	0,568	0,586	0,594	0,606	0,96 %
Греция	0,353	0,349	0,375	0,379	0,370	0,372	0,380	0,384	1,24 %
Испания	0,375	0,381	0,389	0,395	0,391	0,395	0,411	0,414	1,43 %
Франция	0,517	0,523	0,530	0,541	0,567	0,570	0,579	0,571	1,43 %
Хорватия	0,290	0,274	0,283	0,295	0,315	0,319	0,309	0,306	0,77 %
Италия	0,380	0,393	0,394	0,406	0,427	0,427	0,446	0,443	2,22 %
Кипр	0,414	0,411	0,485	0,461	0,480	0,499	0,498	0,501	2,74 %
Латвия	0,174	0,188	0,195	0,209	0,216	0,228	0,234	0,221	3,51 %

Окончание таблицы 2.4

Литва	0,241	0,254	0,23	0,239	0,240	0,260	0,271	0,289	2,58 %
Люксембург	0,570	0,593	0,594	0,616	0,601	0,593	0,627	0,646	1,81 %
Венгрия	0,298	0,303	0,314	0,315	0,341	0,344	0,335	0,351	2,36 %
Мальта	0,278	0,312	0,323	0,338	0,349	0,317	0,300	0,319	1,97 %
Нидерланды	0,561	0,566	0,583	0,591	0,596	0,600	0,644	0,629	1,64 %
Австрия	0,516	0,527	0,583	0,597	0,571	0,583	0,599	0,599	2,17 %
Польша	0,263	0,275	0,265	0,276	0,272	0,282	0,268	0,279	0,88 %
Португалия	0,314	0,330	0,374	0,396	0,420	0,415	0,402	0,410	3,86 %
Румыния	0,208	0,219	0,242	0,257	0,240	0,258	0,229	0,237	1,90 %
Словения	0,427	0,431	0,458	0,474	0,481	0,508	0,495	0,513	2,66 %
Словакия	0,296	0,302	0,304	0,312	0,299	0,304	0,350	0,328	1,49 %
Финляндия	0,630	0,631	0,660	0,670	0,676	0,685	0,685	0,684	1,17 %
Швеция	0,732	0,729	0,732	0,737	0,739	0,746	0,752	0,750	0,35 %
Соединенное королевство	0,590	0,601	0,575	0,585	0,616	0,617	0,618	0,613	0,54 %
Турция	0,179	0,184	0,194	0,199	0,203	0,210	0,221	0,224	3,21 %
Исландия	0,594	0,599	0,618	0,635	0,628	0,620	0,604	0,593	-0,03 %
Норвегия	0,434	0,443	0,441	0,449	0,466	0,465	0,481	0,480	1,43 %
Швейцария	0,752	0,772	0,792	0,805	0,823	0,822	0,842	0,835	1,51 %
Бывшая югославская Республика Македония	0,191	0,190	0,193	0,218	0,221	0,221	0,239	0,246	3,66 %
Сербия	0,246	0,241	0,247	0,239	0,276	0,267	0,344	0,358	5,54 %

*Источник: [187].

В 2013 году Европейский Союз в целом и все страны-участницы (за исключением Исландии) улучшили показатели инновационной деятельности. Причем, страны аутсайдеры (Республика Македония, Португалия, Сербия, Турция) имели более высокие темпы роста показателей инноваций.

Основой инноваций являются знания, поэтому следующий фактор инновации, который целесообразно рассмотреть – уровень образования и человеческого потенциала.

2.3 Международный рейтинг Республики Беларусь по уровню образования и человеческого потенциала

Рейтинг стран по индексу экономики знаний.

Пришедшая на смену индустриальной постиндустриальная фаза развития экономики - экономика знаний, в качестве основного ресурса выдвигает знания, обладание которыми определяет конкурентоспособность субъектов экономической системы. В отличие от индустриальной экономики, основанной на материальных активах и финансовом капитале, основу экономики знаний составляют нематериальные активы и интеллектуальный капитал.

Наиболее популярным инструментом для оценки уровня знаний страны является Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index) — комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Разработан в 2004 году группой Всемирного банка (The World Bank) в рамках специальной программы «Знания для развития» (Knowledge for Development — K4D) для оценки способности стран создавать, принимать и распространять знания.

В основе расчета Индекса лежит предложенная Всемирным банком «Методология оценки знаний» (The Knowledge Assessment Methodology — КАМ), которая включает комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединенных в четыре основные группы:

1. Индекс экономического и институционального режима (The Economic Incentive and Institutional Regime) — условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания.

2. Индекс образования (Education and Human Resources) — уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей.

3. Индекс инноваций (The Innovation System) — уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нем новые технологии. Количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количества зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и так далее.

4. Индекс информационных и коммуникационных технологий — ИКТ (Information and Communication Technology — ICT) — уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации.

По каждой группе показателей странам выставляется оценка в баллах — от 1 до 10. Чем выше балл, тем более высоко оценивается страна по данному критерию.

При расчете учитываются и общие экономические и социальные индикаторы, включающие показатели ежегодного роста валового внутреннего продукта (ВВП) и значения Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) страны.

Методология оценки знаний предлагает также два сводных индекса — Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index — KEI) и Индекс знаний (The Knowledge Index — KI):

1. Индекс экономики знаний — комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях ее экономического и общественного развития. Характеризует уровень развития той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

2. Индекс знаний — комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания. Характеризует потенциал той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

Индекс экономики знаний — это среднее значение из четырех индексов — индекса экономического и институционального режима, индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций.

Индекс знаний — это средняя величина трех из них — индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций.

Эти индексы подсчитываются для каждой страны, группы стран и всего мира в целом. Методология позволяет сравнивать отдельные показатели различных стран, а также средние показатели, характеризующие группу стран.

Сравнение можно проводить как по отдельным показателям, так и по сводным индикаторам. В отчете Всемирного банка за 2012 год представлены данные, рассчитанные по итогам 2011 года.

В 2012 году исследование охватывает 146 государств и территорий (Приложение Б).

В 2012 г. наивысшие места в рейтинге KEI заняли Швеция (1), Финляндия (2), Дания (3), Нидерланды (4), Норвегия (5). Россия расположилась на 55 месте, Украина — на 56, Казахстан — на 73.

Исследователи Всемирного банка рассчитали индексы KEI и KI также и для Беларуси.

Согласно отчету за 2012 г., Республика Беларусь занимает 59 место в рейтинге из 146 государств (индексы KEI и KI составляют 5,59 и 6,62 соответственно). По сравнению с 2005 г. ее рейтинг в индексе KEI вырос на 11 позиций (в основном за счет Индекса экономического и институционального режима, а также Индекса ИКТ). Так что Беларусь вошла в десятку стран с наиболее динамично развивающейся экономикой знаний.

Наименее успешным субиндексом Беларуси продолжает оставаться Индекс экономического и институционального режима, наиболее успешным — Индекс инновационной деятельности (табл. 2.5).

Таблица 2.5 – Рейтинг и показатели Беларуси по КЕИ и КІ*

Год	Рей- тинг	КЕИ	КІ	Индекс эконо- мического и ин- ституциональ- ного режима	Индекс ка- чества обра- зования	Индекс инновацион- ной деятель- ности	Ин- декс ИКТ
2012	59	5,59	6,62	2,50	5,70	7,37	6,79
2005	70	4,89	6,05	1,39	5,23	7,51	5,41
1995	55	5,81	6,92	2,51	5,42	8,29	7,03

*Источник: [190].

Наиболее высокий рейтинг получила система образования Республики Беларусь (5,7 по сравнению с 9,10 по первым 10-ти странам) [189], что позволяет рассматривать ее как наиболее устойчивый элемент национального хозяйства, обеспечивающий воспроизводство интеллектуальных ресурсов даже в условиях неблагоприятной среды.

Констатируя общее отставание Республики Беларусь в области развития экономики знаний, следует отметить важность поиска эффективных моделей, механизмов и инструментов интеллектуального обеспечения инновационного развития страны и ее рыночных субъектов.

Рейтинг стран по индексу развития человеческого потенциала.

Рейтинг по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) на ежегодной основе рассчитывается Программой развития ООН – крупнейшим учреждением в системе ООН, оказывающим содействие в области развития, – в рамках докладов о развитии человека.

Данный индекс представляет собой сравнительный анализ 187 государств-членов ООН по ряду показателей уровня жизни населения.

ИЧР измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям, для которых оцениваются свои индексы:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни: здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении.

2. Индекс образования: доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения.

3. Индекс валового национального дохода: достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

По данным ПРООН в 2013 г. по показателю ***индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП)*** Беларусь заняла 53 место, поднявшись на 1 позицию по сравнению с результатом прошлого года. Респуб-

лика опережает Россию (57 место), Казахстан (70 место) и Украину (83 место).

По значению ИРЧП Республика Беларусь, как и ранее, относится к странам с высоким уровнем человеческого развития.

Увеличение значения ИРЧП и, как следствие, улучшение позиции Беларуси в международном рейтинге стран было вызвано ростом значений трех из четырех компонентов ИРЧП: ожидаемой продолжительности жизни при рождении (с 70,3 лет до 70,6 лет), ожидаемой продолжительности обучения (с 14,6 лет до 14,7 лет), и особый прогресс в Беларуси отмечен по показателю средней продолжительности обучения (с 9,3 лет до 11,5 лет).

Что касается четвертого компонента ИРЧП, то в рейтинге стран по объему валового национального дохода (ВНД) на душу населения (в долларах США по паритету покупательной способности) Беларусь пока занимает 61 место, при этом демонстрируя некоторый регресс [210].

2.4 Анализ инновационной активности и механизмов финансирования инноваций в Беларуси

В результате инновационной деятельности рождаются новые идеи, новые и усовершенствованные продукты, новые или усовершенствованные технологические процессы, появляются новые формы организации и управления различными сферами экономики и ее структурами.

В современных условиях инновационная деятельность является важнейшей составляющей процесса обеспечения успешного функционирования экономических систем (организаций, объединений, региональной и национальной экономики). В связи с этим возникает необходимость проведения экономического анализа этой деятельности. Экономический анализ инновационной деятельности может использоваться не только как инструмент оценки достигнутого уровня инновационной активности и устойчивости экономических систем, но и для оценки изменения этого уровня под воздействием различных технико-экономических факторов. Одновременно с этим экономический анализ инновационной деятельности является важнейшим средством выявления резервов повышения уровня инновационной активности, эффективности инновационной деятельности и устойчивости функционирования экономических систем. Основными показателями инновационной активности экономики страны являются: количество и доля инновационно-активных организаций; удельный вес инновационной продукции; доля высокотехнологичного экспорта.

Анализ показателей инновационной активности экономики Республики Беларусь представлен на рисунке 2.2.

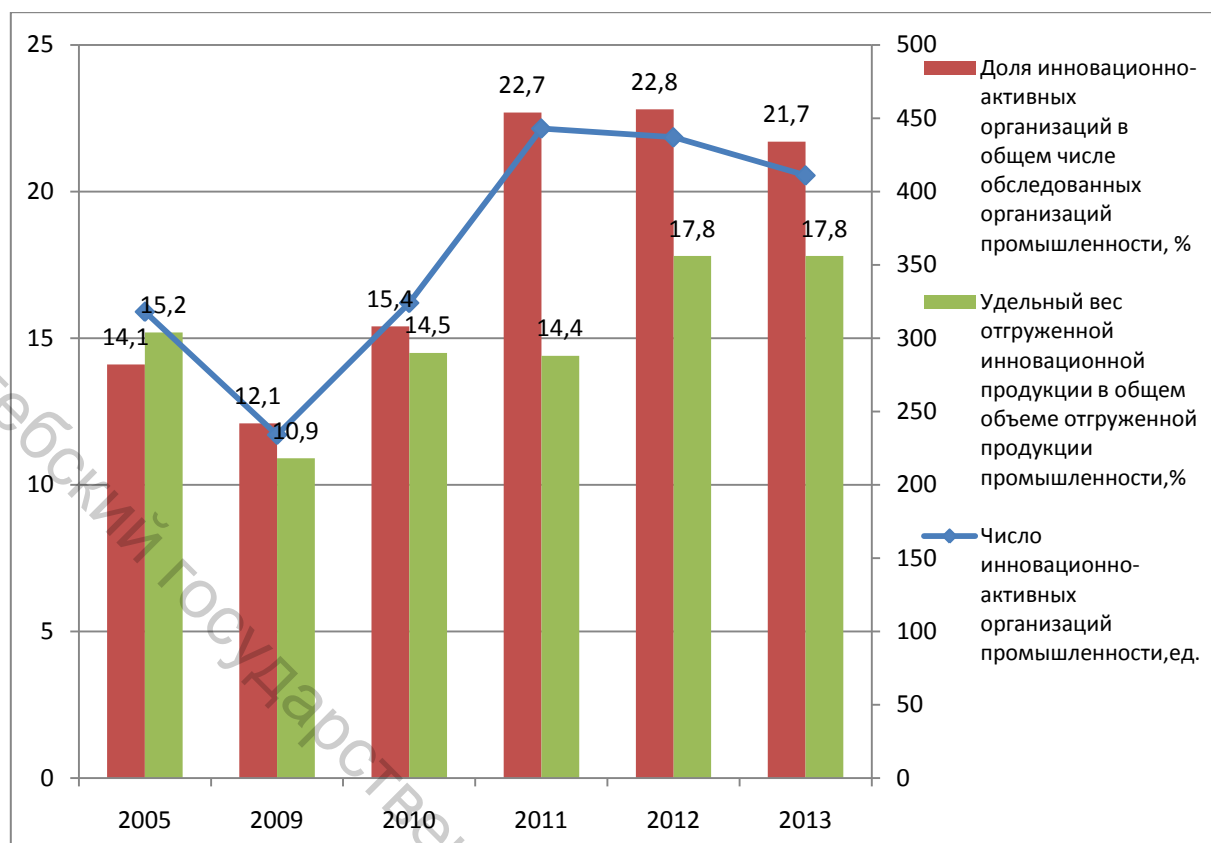


Рисунок 2.2 – Показатели инновационной активности экономики Республики Беларусь *

*Источник: [93, с. 114].

В целом показатели инновационной активности Беларуси за период 2005-2013 гг. улучшились. В частности, число инновационно-активных организаций промышленности возросло на 93 единицы, доля инновационно-активных организаций – на 7,6 процентных пункта, удельный вес отгруженной инновационной продукции возрос на 2,6 процентных пункта. Однако по сравнению с 2012 годом уменьшилось количество инновационно-активных организаций на 93 единицы и их доля в общем числе обследованных организаций промышленности - на 1,2 процентных пункта. Интеграция в мировую экономику ставит задачу сравнительного анализа инноваций для разработки конкурентных стратегий и выработки механизмов повышения инновационности и конкурентоспособности белорусской экономики. Важнейшим показателем, характеризующим инновационное развитие, является уровень инновационности (удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленности). Этот показатель в Беларуси в 2013 г. составил 21,7 % (рис. 2.2), что соответствует нижнему порогу уровня инноваций по данному параметру в группе так называемых «догоняющих стран» и сопоставимо с аналогичными показателями в Венгрии (19,2 %) и Польше (18,1 %), которые отражены на рисунке 2.3.

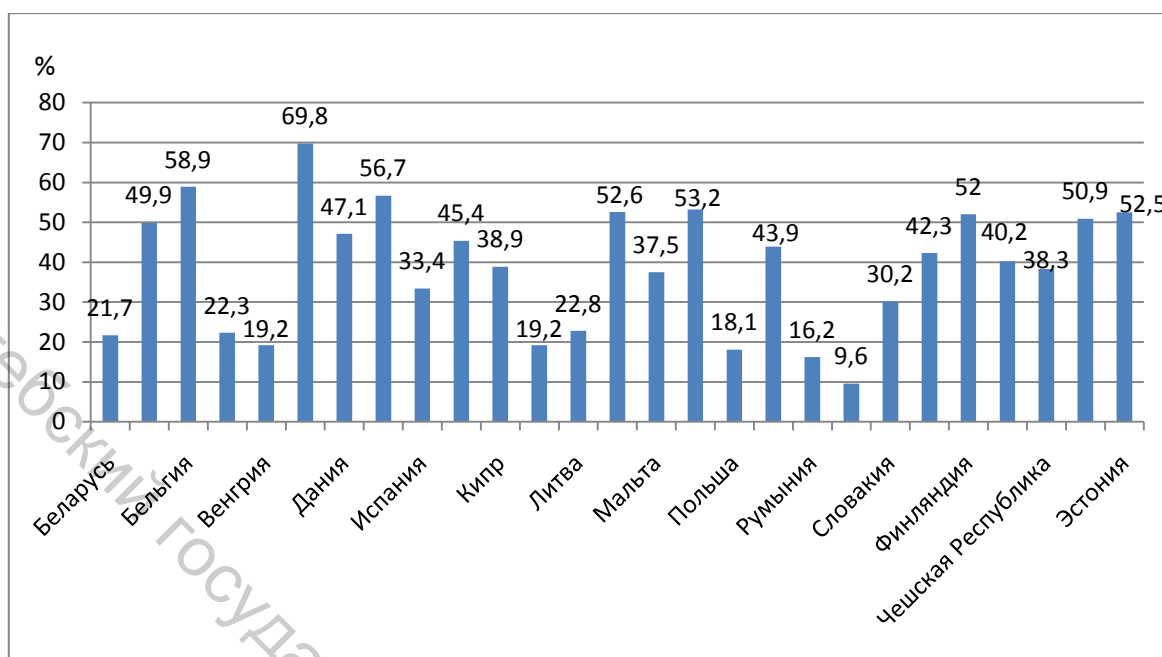


Рисунок 2.3 – Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций промышленности, 2013 г. (фрагмент)*

*Источник: [93, с. 114-115].

Сравнительный анализ результатов инновационного развития европейских государств представлен в следующих диаграммах (рис. 2.4, 2.5).

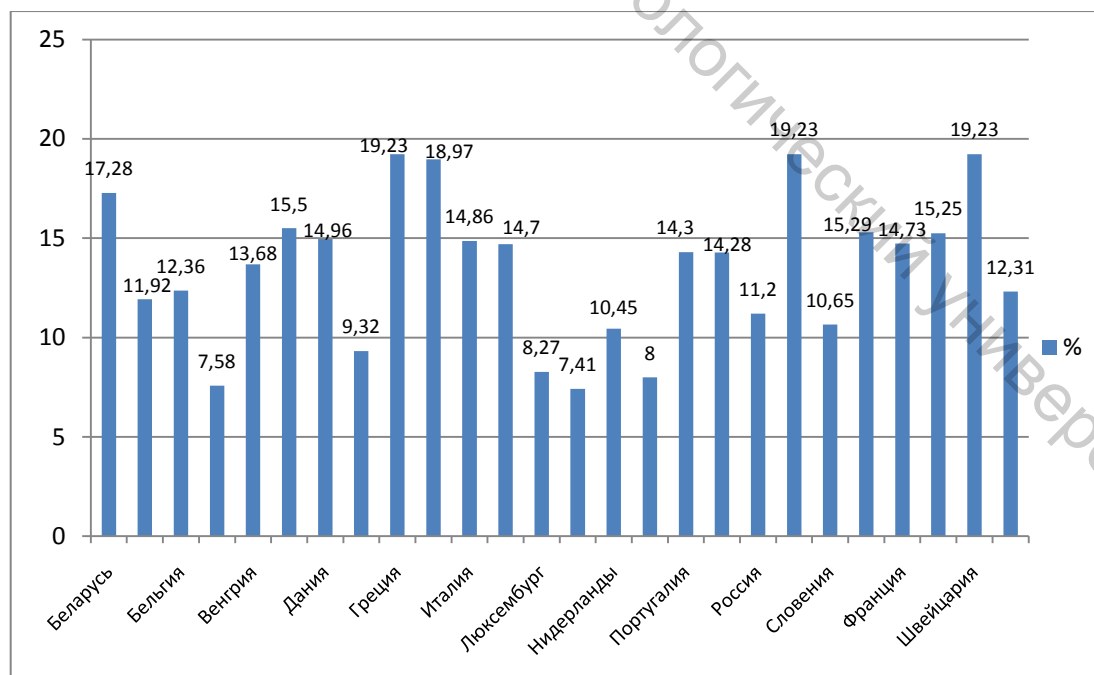


Рисунок 2.4 – Удельный вес новых для рынка и новых для фирмы инноваций в общем товарообороте*

*Источник: [93, с. 119-120].

По сравнению с другими странами, в Беларуси доля новых для рынка и новых для фирмы инноваций имеет высокое значение – 17,28 % (рис. 2.4). В тоже время удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) новой для мирового рынка, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) организаций составил в 2013 г. 0,6 % и уменьшился по сравнению с прошлым годом на 0,1 проц. пункт, а по сравнению с 2011 г. – на 0,5 проц. пункта [93, с. 10].

Более реалистичными выглядят данные по показателям, связанным с экспортом инновационной продукции. Так, по индикатору «доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции» Беларусь (36,95 %) имеет средний статус среди таких «догоняющих стран», как Болгария (26,12 %), Латвия (30,46 %), Литва (31,50 %), Хорватия (41,63 %), Польша (51,06 %), Венгрия (66,43 %), Мальта (71,35 %). В развитых странах этот показатель значительно выше – в Германии – 62,13 %, Великобритании – 51,85 %, Финляндии – 52,31 %, Швейцарии – 64,43 % [93, с. 155-156].

По доле экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг (рис. 2.5) Беларусь (25,73 %) находится в лидерах среди таких «догоняющих стран», как Литва (13,69 %), Хорватия (14,99 %), Турция (18,76 %), Словакия (19,63 %), Мальта (13,63 %), Латвия (35,32 %) [93, с. 119-120].

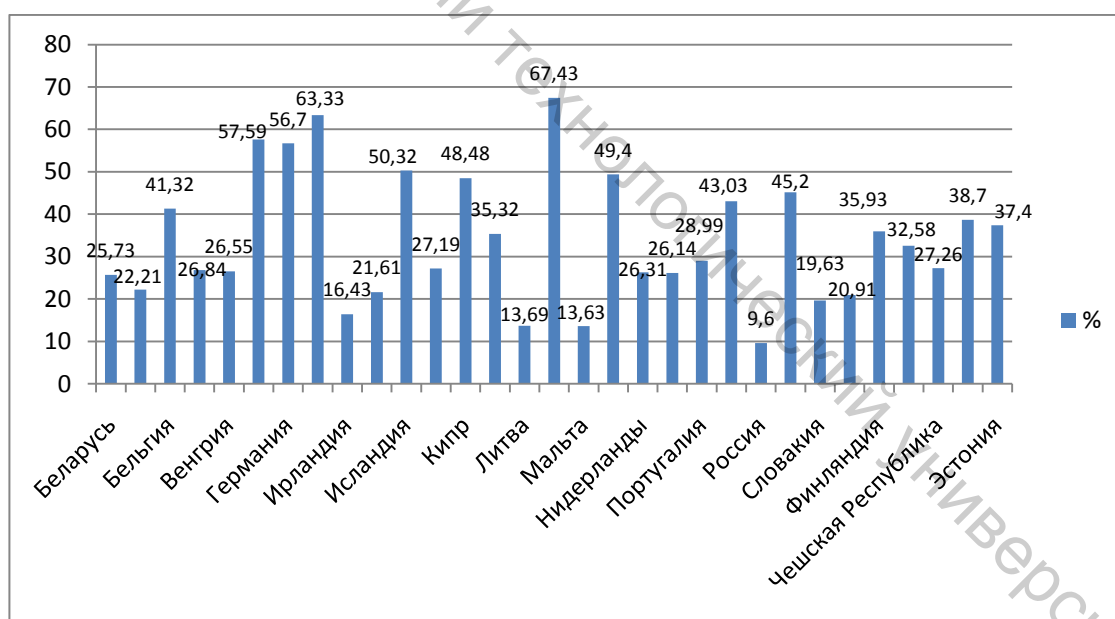


Рисунок 2.5 – Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %*

*Источник: [93, с. 119-120].

Один из показателей инновационной деятельности, по которому сравниваются страны – «доля High-Tech экспорта». Результаты оценки Всемирным банком «индикаторов развития мира» за 2013 представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Сравнение различных параметров и данных по некоторым сегментам национальных экономик*

Страна	Число предприятий на 1000 населения	Среднее время регистрации бизнеса, в днях	Затраты государства на оборону, % от ВВП	Потребление электроэнергии на душу населения, кВт, час	Число абонентов мобильной связи на 100 человек	Количество пользователей Интернета как % от населения	Доля High-Tech экспорта, % всего производства
Филиппины	0,19	36	1,1	0,643	99	29	46,4
Малайзия	2,42	6	1,6	4,117	127	61	43,4
Коста-Рика	17,67	60	-	1,855	92	42	40,8
Казахстан	1,64	19	1,0	4,728	156	45	29,9
Китай	-	33	-	2,944	73	38	25,8
Швейцария	2,52	18	0,8	8,175	131	85	44,4
Венгрия	7,63	5	1,0	3,867	117	59	22,7
Великобритания	10,41	13	2,6	5,733	131	82	21,3
Ирландия	4,78	10	0,6	6,025	108	77	21,2
Исландия	7,94	5	0,1	51,440	106	95	20,9
Голландия	3,20	5	1,4	7,010	115	92	19,8
Норвегия	4,94	7	1,6	25,175	116	94	18,5
США	-	6	4,7	13,394	93	78	18,1
Чехия	2,84	20	1,1	6,321	123	73	16,0
Германия	1,35	15	1,3	7,215	132	83	15,0
Израиль	4,46	21	6,8	6,856	122	70	14,0
Эстония	8,10	7	1,7	6,464	139	77	13,4
Швеция	7,17	16	1,3	14,939	119	91	13,3
Литва	2,18	20	1,0	3,271	151	65	10,3
Румыния	4,41	10	1,1	2,392	109	44	10,2
Финляндия	3,60	14	1,5	16,483	166	89	9,3
Латвия	11,18	16	1,0	3,026	103	72	8,2
Россия	0,83	18	3,6	6,431	179	49	8,0
Хорватия	2,39	9	1,7	3,813	116	71	7,6
Болгария	7,20	18	1,5	4,476	141	51	7,5
Словакия	4,81	16	1,1	5,164	109	74	7,1
Молдова	1,32	9	0,3	1,049	105	38	6,3
Польша	0,52	32	1,9	3,783	131	65	5,9
Словения	4,04	6	1,4	6,521	107	72	5,9
Украина	0,60	22	2,5	3,550	123	31	4,4
Беларусь	0,91	5	1,1	3,564	112	40	2,6

*Источник: [56].

Как видно из представленной таблицы, Республика Беларусь имеет самую низкую долю продукции High-Tech в общем объеме экс-

порта (2,6 %) по сравнению с ведущими и самыми развитыми в области ИКТ государствами мира, такими как США, Великобритания, Швейцария, Норвегия, Голландия, Китай, Германия, Исландия и Ирландия. Негативной является ситуация с производством высокотехнологичного экспорта, поскольку этот показатель в Беларуси ниже, чем в развивающихся странах (Коста-Рика, Венгрия, Чехия, Словакия, Хорватия, Словения, Румыния, Болгария и др.).

В развитых зарубежных странах малый бизнес принимает активное участие в инновационной деятельности и выступает активным субъектом инновационной сферы. Анализ показал, что в Республике Беларусь доля малых и средних предприятий (МСП), осуществляющих внутренние инновации, в общем числе МСП, является самой низкой среди европейских государств (рис. 2.6).

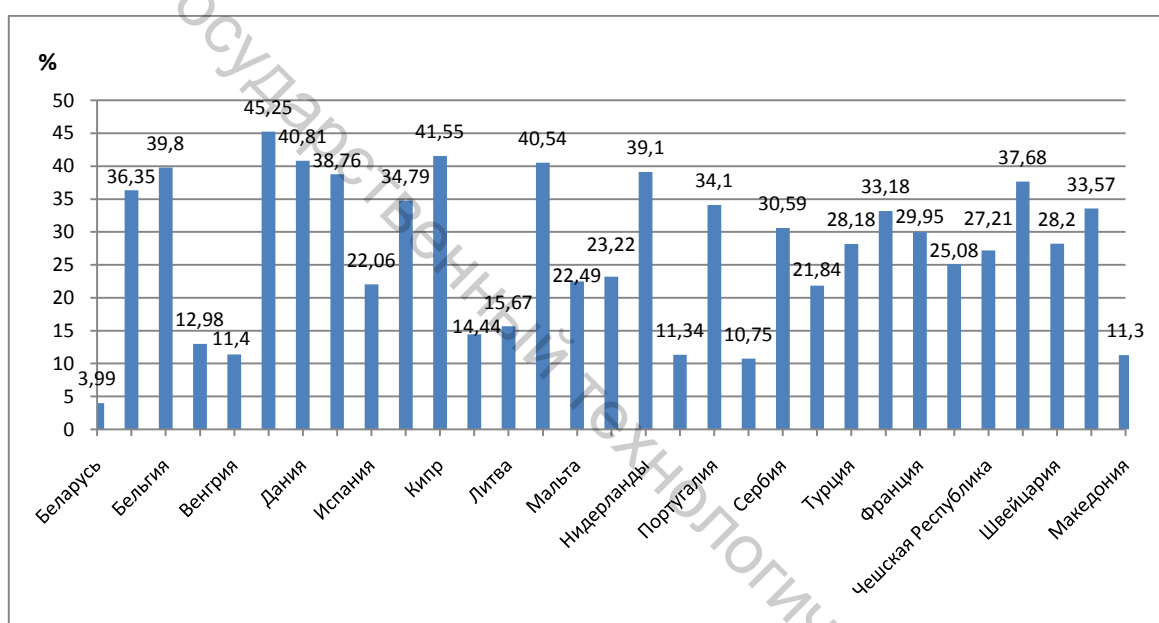


Рисунок 2.6 – Доля малых и средних предприятий, осуществляющих внутренние инновации*

*Источник: [93, с. 117-118].

Мировая практика свидетельствует, что инновационная деятельность малого бизнеса развивается на основе совместных проектов, в т.ч. с высшими учебными заведениями, исследовательскими организациями, местными органами управления в рамках государственно-частных партнерств.

В Республике Беларусь удельный вес малых и средних предприятий, участвующих в совместных инновационных проектах в Беларуси составил 0,52 % (рис. 2.7), что по рейтингу соответствует последнему месту среди европейских государств. Этот показатель у нас в 5,6 раза меньше, чем в Румынии, имеющей самое низкое значение среди стран ОЭСР (2,93 %).

Лидерами по вовлеченности в совместные инновационные проекты являются Великобритания (22,68 %), Австрия (20,52 %), Бельгия (20,15 %).

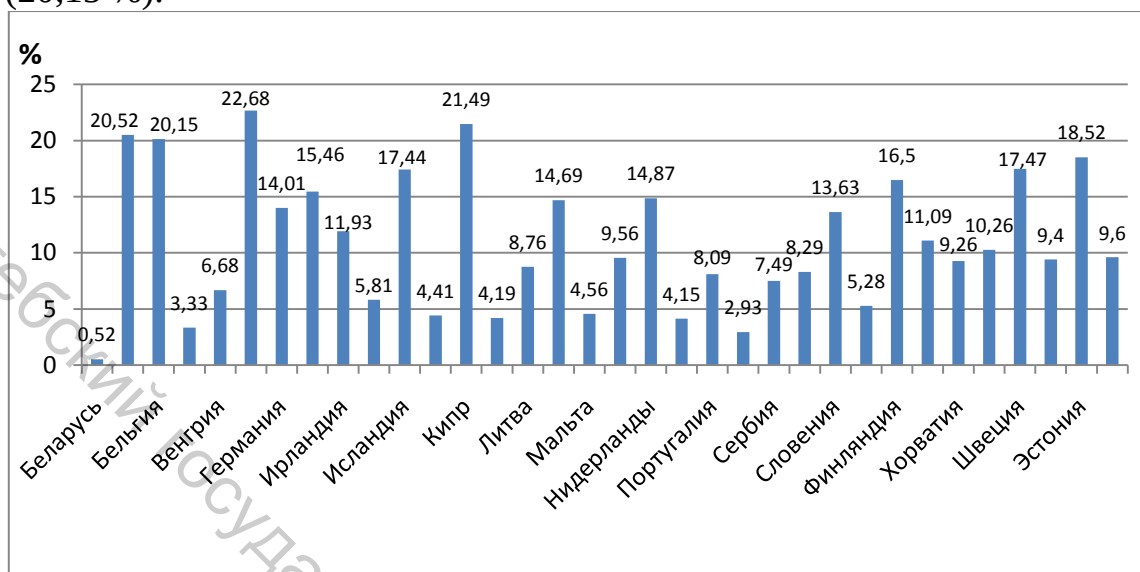


Рисунок 2.7 – Доля МПС, участвующих в совместных инновационных проектах*

*Источник: [93, с. 117-118].

Негативным является положение Беларуси по показателю «доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП», (рис. 2.8). Беларусь (3,47 %) в разы отстает даже от таких аутсайдеров группы «догоняющих стран» ОЭСР как Венгрия (16,76 %), Польша (14,36 %), Латвия (15,78 %), Румыния (13,17 %), Болгария (16,59 %), Латвия (15,78 %), Мальта (28,96 %). Если же сравнивать позиции Беларуси с «инновационными лидерами» (такими как Дания (41,6 %) или Германия (57 %)), то разница составляет более чем в десять раз в пользу последних стран.

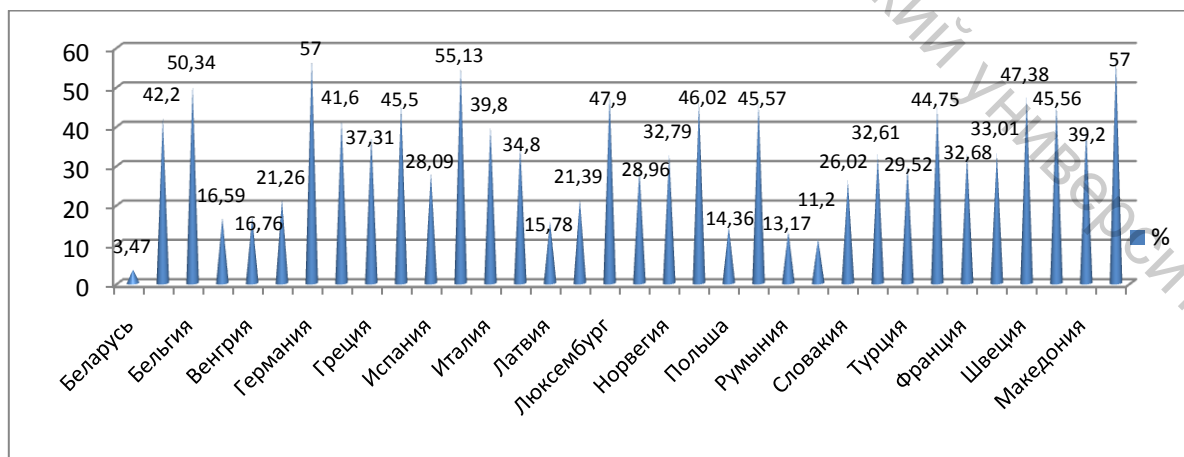


Рисунок 2.8 – Доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП*

*Источник: [93, с. 117-118].

Анализируя эффективность инновационной деятельности в Республике Беларусь, интересно сравнение ресурсов и результатов. Так, доля занятости в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) к общей занятости в Беларуси является самой высокой по сравнению с европейскими странами (27,36 %), а результативность, оцененная по таким показателям, как «доля High-Tech экспорта», «удельный вес отгруженной инновационной продукции новой для мирового рынка» имеет самые низкие значения. Таким образом, в соответствии с полученными результатами инновационной деятельности, Беларусь принадлежит к числу стран, реализующих стратегию догоняющего развития, наряду с Болгарией, Латвией и Румынией, Венгрией.

2.5 Анализ механизмов финансирования инноваций в Беларуси

Результативность инновационной деятельности предопределяет финансирование, в первую очередь – финансирование научных исследований и разработок. В соответствии со структурой показателей инновационной деятельности по методологии Европейского Союза, которые представлены в Табло Инновационного Союза, дадим оценку, во-первых, государственной поддержки исследований и инновационной деятельности; во-вторых, затратам на исследования, разработки и инновации организаций.

Государственная поддержка инновационной сферы определяется показателем «доля внутренних затрат на научные исследования и разработки к валовому внутреннему продукту (ВВП)». Наукоемкость ВВП Беларуси в 2013 году составила 0,69 % , что значительно ниже минимально необходимого уровня (2 %) и ниже, чем в странах Европейского Союза [93, с. 40].

Распределение внутренних затрат на исследования и разработки по секторам экономики свидетельствует, что наибольший удельный вес имеет предпринимательский сектор (65,3 %), затем государственный сектор – 23,8 %, сектор высшего образования – 10,8 %, сектор некоммерческих организаций (0,1 %) [93, с. 108].

Существующая структура распределения внутренних затрат на исследования в Беларуси в целом соответствует структуре таких развитых стран как Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Швеция. В тоже время сектор высшего образования в Беларуси составил 10,8 % и имеет низкую долю в распределении внутренних затрат на исследования и разработки по сравнению с зарубежными странами. В более развитых в экономическом отношении странах (Германия, Финляндия, Франция) наблюдается тенденция перераспределения затрат с государственного сектора в сектор высшего образования. Статистика свидетельствует, что в Республике Беларусь не развит сектор некоммерческих организаций.

Затраты на исследования в этом секторе у нас ниже, чем в США (4,4 %), Соединенное Королевство (2,3 %), Италия (3,5 %), Израиль (3,5 %) [93].

Анализ структуры внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования показал, что наибольший удельный вес занимают средства бюджета: в 2005 г. – 58,1 %, в 2013 г. – 47,6 % (рис. 2.9) .

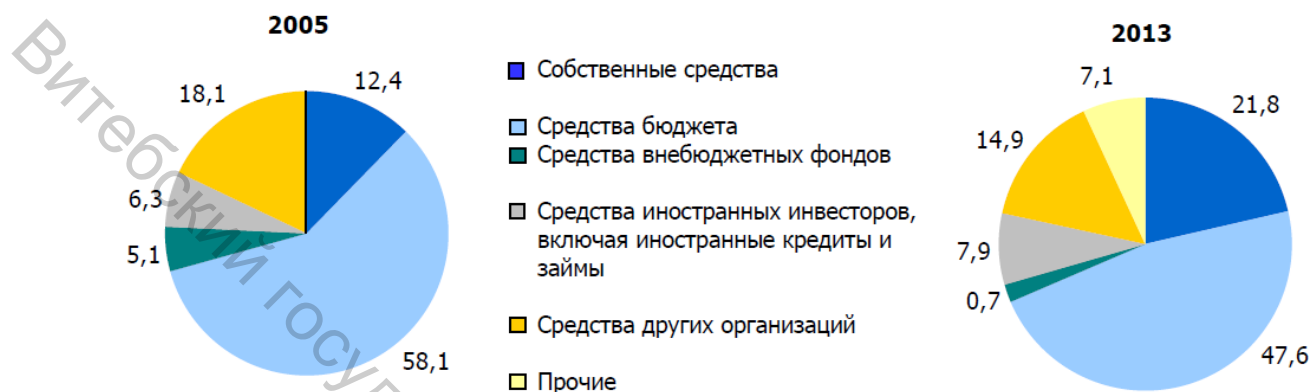


Рисунок 2.9 – Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования*
*Источник: [93, с. 43].

Это характерно для стран с государственной моделью финансирования инноваций. Положительной тенденцией является снижение доли госсектора в финансировании в 2013 г. по сравнению с 2005 г. на 10,5 %. Второй по величине источник – собственные средства организаций, рост их доли в 2013 г. до 21,8 % свидетельствует о переходе на соответствующую международному опыту негосударственную модель финансирования инноваций.

Результатом научных исследований и разработок являются инновации, которые включают технологические инновации (продуктовые и процессные), маркетинговые, организационные. Последние могут осуществляться без проведения НИОКР. Доля расходов на инновации, не связанные с НИОКР, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) в Беларуси в 2013 г. составила 1,95 %. Это самый высокий уровень по сравнению с зарубежными странами. Так, в Германии - 0,88 %, Австрии - 0,35 %, Дании - 0,51%, Италии - 0,59 %, Литве - 1,27 %, Мальте - 0,96 %, Польше - 1,02 %, Финляндии - 0,51 %, Швейцарии - 1,16 % [93, с. 117-118].

Анализ финансирования затрат на технологические инновации организаций промышленности показал, что в 2013 г. объем финансирования составил 9 986,2 млрд. руб., и возрос по сравнению с прошлым годом на 2048,7 млрд. руб. [93, с. 56].

Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования*

	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Организация промышленности						
Объем финансирования затрат на технологические инновации	100	100	100	100	100	100
В том числе за счет средств:						
собственных	77,9	52,8	38,9	60,5	48,0	50,3
республиканского бюджета	5,9	14,6	6,5	3,0	6,5	7,3
из них инновационных фондов	...	10,2	4,3	1,3	3,4	2,2
местного бюджета	0,5	0,7	0,3	0,1	0,1	0,3
из них инновационных фондов	...	0,3	0,2	0,03	0,1	0,3
бюджета Союзного государства	0,2	0,0	0,0	0,2	0,6	0,4
внебюджетных фондов	0,1	-	-	0,5	0,0	0,4
кредитов и займов	...	24,9	36,9	30,3	29,0	24,0
иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы	1,1	4,5	16,0	5,2	15,6	16,5
прочих	14,3	2,5	1,4	0,2	0,2	0,7

*Источник: [93, с. 77].

Структура затрат на технологические инновации показала, что основным источником финансирования инноваций в промышленности были и остаются собственные средства предприятий. Собственных средств на инновационные проекты у предприятий не хватает. Так, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в целом по реальному сектору снизился с 13,2 на 01.01.2005 г. до 0,18 на 01.01.2014 г. [153, с. 18].

Анализ динамики структуры выявил негативную тенденцию снижения собственных средств на финансирование инноваций промышленных организаций с 77,9 % в 2005 г. до 50,3 % в 2013 г. Вместе с тем появились новые источники – инновационные фонды, кредиты и займы. Возросли иностранные кредиты в 2013 г. на 15,4 процентных пункта. Структура инновационной активности организаций промышленности по типам технологических инноваций в 2013 г. сложилась следующая: 66,2 % организаций промышленности осуществляют продуктовые иннова-

ции, 18,0 % - процессные, 15,8 % - продуктовые и процессные инновации [93, с. 64].

Анализ структуры затрат по видам экономической деятельности показал, что большая доля затрат на технологические инновации (97,1 %) и объема отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) (99,8 %) приходится на обрабатывающую промышленность. При этом большая часть затрат в обрабатывающей промышленности приходится на производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (34,2 %), производство прочих минеральных продуктов (17,8 %) и производство машин и оборудования (16,8 %) [93, с. 61]. Несмотря на некоторые изменения в распределении долей между отраслями промышленности, структура инновационно-активных промышленных организаций Беларуси характеризуется доминированием узкого круга отраслей, концентрирующих в себе подавляющее большинство инновационно-активных предприятий (машиностроение и производство оборудования, топливная промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность). По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2013 г. структура инноваций белорусских предприятий включает: 58,4 % - приобретение машин и оборудования, 27,5 % - проведение исследований и разработок новых продуктов, услуг и методов их производства и 3,9 % - приобретение новых и высоких технологий, (что крайне недостаточно для активизации инновационного развития промышленных предприятий), 8,3 % - приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями; 47,4 % - проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства; 12,4 % - обучение и подготовка персонала, связанные с технологическими инновациями; 10,5 % - маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями; 5,8 % - прочие затраты на технологические инновации [93, с. 58].

Представленные данные свидетельствуют о том, что структура видов инновационной деятельности не совершенна, поскольку доля инновационных видов деятельности собственной разработки не высока.

Таким образом, анализ инновационной деятельности в Республики Беларусь показал ее невысокие результаты. Методология исследования ставит задачу идентификации причин. Оценка значимости факторов, препятствующих инновационной деятельности, проводилась Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь на основе экспертного метода (в опросе участвовали 12479 руководителей промышленных предприятий). Анализ показал, что основными факторами являются, среди экономических: недостаток собственных денежных средств (81,4 %), высокая стоимость нововведений (82,1 %), длительные сроки окупаемости нововведений (72,5 %), высокий экономи-

ческий риск (71,1 %). Из производственных факторов: низкий инновационный потенциал предприятия (52,6 %), недостаток квалифицированного персонала (46,4 %), слабая возможность для кооперирования с другими организациями (28,4 %). Среди прочих факторов респонденты отметили неразвитость инновационной инфраструктуры (43,5 %), а также неразвитость рынка технологий (48,7 %) (табл. 2.8).

Таблица 2.8 – Факторы, препятствующие инновациям в организациях промышленности Беларуси в 2013 г.*

Факторы	Число организаций, оценивших отдельные факторы, препятствующие инновациям, как			Доля основных и значительных факторов (гр.2 + гр.3) / (гр.2 + гр.3 + гр.4) × 100
	основные	значительные	незначительные	
1	2	3	4	5
Экономические факторы				
Недостаток собственных денежных средств	759	573	305	81,4
Недостаток финансовой поддержки со стороны государства	228	549	548	58,6
Низкий платежеспособный спрос на новые продукты	146	475	585	51,5
Высокая стоимость нововведений	488	690	256	82,1
Высокий экономический риск	308	672	399	71,1
Длительные сроки окупаемости нововведений	296	715	384	72,5
Производственные факторы				
Низкий инновационный потенциал организации	264	472	664	52,6
Недостаток квалифицированного персонала	169	501	774	46,4
Недостаток информации о новых технологиях	88	365	924	32,9
Недостаток информации о рынках сбыта	89	380	904	34,2
Невосприимчивость организаций к нововведениям	66	216	929	23,3

Окончание таблицы 2.8

Слабая возможность для кооперирования с другими организациями	68	264	836	28,4
<i>Прочие факторы</i>				
Низкий спрос на инновационную продукцию (работы, услуги)	108	383	638	43,5
Несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности	66	291	640	35,8
Неопределенность сроков инновационного процесса	90	359	618	42,1
Неразвитость инновационной инфраструктуры	84	399	626	43,5
Неразвитость рынка технологии	123	413	564	48,7

*Источник: [93, с. 101-102].

В результате проведенного анализа инновационной сферы Республики Беларусь сделаны следующие выводы.

1. Невысокий уровень инновационности, низкая инновационная активность в малом и среднем бизнесе.

2. Финансирование научно-исследовательских работ в Беларуси не отвечает потребностям международной конкуренции, наукоемкость имеет очень низкий уровень.

3. Основным источником финансирования инноваций в промышленности были и остаются собственные средства предприятий. Собственных средств на инновационные проекты у предприятий не хватает.

4. Низкая результативность инновационной деятельности, о чем свидетельствует невысокое значение удельных весов High-Tech экспорта и новой для мирового рынка продукции.

5. Существующие сегодня в Беларуси источники финансирования инноваций не отличаются разнообразием, немногочисленны и скудны, не развит институт венчурного финансирования.

6. Среди факторов, сдерживающих инновационное развитие определены: недостаток собственных денежных средств; высокая стоимость нововведений, длительные сроки окупаемости нововведений.

7. Неразвитость инновационной инфраструктуры.
8. Партнерские отношения в инновационной сфере Беларуси не развиты.
9. Низкая динамика процесса формирования релевантных международному опыту негосударственных моделей финансирования инноваций.

Таким образом, анализ показал несовершенство инновационной системы в Республике Беларусь, что подтверждает актуальность формирования механизма активизации инноваций посредством развития отношений государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере. Инновационные проекты имеют свои специфические особенности: долгосрочность, низкая доходность, повышенный риск инвестиций, вследствие чего они ограничены в поступлении частного капитала. Решение этих проблем видится, прежде всего, в обеспечении консолидации усилий государства и частного бизнеса на базе создания инструментов государственно-частного партнерства (ГЧП) и формирования финансовых институтов развития, способных выступить в роли катализатора процессов финансирования приоритетных высокотехнологичных секторов экономики.

Поставленные на государственном уровне задачи инновационного развития страны актуализируют разработку методологии государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

ГЛАВА 3

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО – ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

3.1 Концептуальные основы партнерства государства и частного сектора

В течение последних трех десятилетий произошли существенные перемены в мировой экономике, как в плане технического прогресса, так и в отношении организационных перемен в управлении предприятиями. Государственные структуры все чаще сталкиваются с возрастающей необходимостью найти устойчивое финансирование для развития и обеспечения инфраструктуры, необходимой для поддержки растущего населения и экономики. Страны сталкиваются с проблемой удовлетворения нужд растущей урбанизации, реабилитации стареющей инфраструктуры, необходимостью расширения инженерно-коммуникационных сетей новым группам населения, и т.д. Кроме того, предоставление инфраструктурных услуг часто происходит за счет текущего дефицита, который покрывается только благодаря субсидиям, создавая дополнительный отток государственных ресурсов.

В сочетании с ограниченными финансовыми возможностями большинства государств необходимость решать вышеуказанные проблемы требует мобилизации капитала из частного сектора, чаще всего для инвестиций в инфраструктуру. Эффективная организация многих государственных услуг на основе партнерства между государственным и частным сектором – государственно-частное партнёрство (ГЧП) – стала реальной альтернативой традиционной схеме, в которой услуги предоставлялись исключительно государством или частным сектором. При правильном подходе, ГЧП в состоянии мобилизовать ранее неиспользуемые ресурсы частного сектора на местном, региональном или международном уровнях. Цель частного сектора в участии в ГЧП – получить прибыль от своих возможностей и опыта в управлении бизнесом (коммунальные услуги, в частности). Частный сектор требует компенсации за свои услуги за счет сборов за оказанные услуги, в результате получает соответствующую отдачу на инвестированный капитал. В настоящее время ГЧП превратилось в инструмент усиления экономической конкурентоспособности и развития услуг инфраструктуры. Все чаще государственно-частное партнерство начинают рассматривать как один из эффективных механизмов восполнения дефицита средств для развития инфраструктуры в большинстве стран.

Обзор информации источников показал, что в настоящее время четкого определения понятия ГЧП нет.

Ряд авторов рассматривают государственно-частное партнерство, другие же делают противоположный акцент, говоря о частно-государственном партнерстве. Смысловое различие связано с источником инициативы: сверху – от государства или снизу – от частного бизнеса. Обзор различных толкований ГЧП представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Варианты толкования термина «государственно-частное партнерство» *

Варианты толкования термина «ГЧП»	Автор
Определения ГЧП международными организациями	
Государственно-частное партнерство – это соглашение между государством и одним или более частными партнерами (которое может включать в себя выступающих как в роли оператора так и в роли финансиста), согласно которому частные партнеры выполняют поставку услуг в таком виде, в котором цели государства по отношению к данной услуге и соответствуют с целями извлечения прибыли для частных партнеров, и в котором эффективность достижения соответствия этих целей зависит от существенного распределения риска на бремя частных партнеров	Организация экономического сотрудничества и развития
ГЧП – добровольное сотрудничество представителей общественного (государственного и частного негосударственного) секторов, в ходе которого все участники соглашаются о взаимодействии для достижения общей цели или решения определенных задач	Организация Объединенных Наций
ГЧП – это соглашение или контракт между государством и частным сектором для совместной реализации инфраструктурных проектов с возможной передачей прав собственности на полученные результаты частному сектору	Всемирный Банк
ГЧП – это долгосрочные контракты между юридическими лицами и государственными структурами, основанные с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств, а также предоставление услуг государственного сектора	Европейская экономическая комиссия ООН
Под государственно-частным партнерством понимаются любые официальные отношения или договоренности на фиксированный/бесконечный период времени, между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций	Комитет ОЭСР по научной и технологической политике
Определения ГЧП в нормативно-правовых актах	
Государственно-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество Республики Беларусь или ее административно-территориальной единицы и юридических лиц, иностранных организаций, не являющихся юридическими лицами, физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей (далее – участники государственно-частного партнерства), отвечающее целям, задачам и принципам, установленным настоящим Законом	Проект закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве»

Продолжение таблицы 3.1

Публично-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок, основанное на объединении ресурсов (денежных средств и иного имущества, профессиональных и иных знаний, опыта, навыков и умений) и распределении рисков (в том числе рисков финансирования, строительства, обеспечения доступности или спроса в отношении объекта публично-частного партнерства или соответствующих публичных услуг и связанных с ними рисков) взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров в целях решения государственных, муниципальных и иных общественно значимых задач, находящихся в сфере публичного интереса и контроля	Модельный закон о публично-частном партнерстве. Межпарламентская Ассамблея государств – участников Содружества Независимых Государств
Государственно-частное партнерство – привлечение субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием российского или иностранного юридического лица либо объединения юридических лиц, либо индивидуальных предпринимателей для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной (социальной) инфраструктуры, предоставлению публичных услуг с их использованием на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, путем заключения и исполнения соглашения о государственно-частном партнерстве	Модельный Закон субъекта РФ «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства» от 22.02.2011 г.
ГЧП - взаимодействие публичного и частного партнера, осуществляемое на основании заключенного по результатам конкурсных процедур соглашения о государственно-частном партнерстве, направленного на повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также на привлечение в экономику частных инвестиций, в соответствии с которым партнеры принимают на себя ряд обязательств	Проект ФЗ «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (внесен Правительством РФ) № 238827-6 от 13.03.2013 г.
Варианты определения ГЧП правительственными и неправительственными организациями	
Государственно-частное партнерство - это привлечение частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору ... на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций. Для бизнеса государственно-частное партнерство это не благотворительность, не социальная ответственность бизнеса. Для власти государственно-частное партнерство это не субсидии частному бизнесу, не конкурсное распределение бюджета, не приватизация. Для финансового сектора государственно-частное партнерство – это не складчина власти и бизнеса	Баженов А. В., Директор Центра государственно-частного партнерства, Внешэкономбанк РФ
В самом широком понимании государственно-частное партнерство рассматривается как любое возможное взаимодействие бизнеса, органов власти и общества: от благотворительности и социальной ответственности бизнеса до субсидирования частных компаний и приватизации. Государственно-частное партнерство понимается как равноправное взаимовыгодное сотрудничество между государством и частным бизнесом в процессе обустройства общественной инфраструктуры и предоставления публичных услуг при условии разделения рисков и ответственности	Чонка А., заместитель директора института социально-экономического анализа РФ

Окончание таблицы 3.1

<i>Варианты определения ГЧП учеными-исследователями</i>	
ГЧП – любые контрактные или юридические отношения между государственными и частными структурами с целью улучшения и/или расширения инфраструктурных услуг, исключая контракты по государственному заказу (государственные закупки)	Делмон Дж.
ГЧП – соглашение между компаниями государственного и частного секторов с целью производства физических активов или предоставления услуг, которые традиционно поставляются общественным сектором, а в рамках ГЧП – либо полностью частным сектором, либо государственным и частным сектором совместно	Хартс С., Ривс И.
ГЧП – это модель финансовых отношений, позволяющая государственному сектору использовать частный финансовый капитал так, чтобы расширить возможности как государства, так и частной компании	Ходж Д.А., Грэйв С.
ГЧП – это совокупность организационно-правовых и финансово-экономических отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение общих целей реализации экономической политики государства	Якунин В.И.
Партнерство государства и частного сектора... это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг	Варнавский В.Г.
ГЧП – это законодательно и институционально закрепленная система организационно-экономических отношений между государственным и частным сектором, возникающих с целью привлечения частных ресурсов и/или знаний для создания общественных благ и оказания общественных услуг на основе распределения рисков и доходов	Дадеркина Е.А.
Государственно-частное партнерство - развитие традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. ГЧП – качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций	Бруссер П., Рожкова С.

*Источник: [204; 117, с. 1; 203; 117, с. 114; 103; 86; 87; 42, с. 2; 185, с. 546; 162, с.59; 20; 34; 13, с. 30].

Анализ определений ГЧП призван обеспечить выработку общего методического подхода к рассмотрению прикладных особенностей такого взаимодействия в различных проекциях: политической, законодательной, организационной, управленческой, экономической и других. Термин «public» имеет, как минимум, следующие значения, существенно меняющие акценты и даже смысл переводимого: общественный, государственный, народный, общенародный, публичный, общедоступный, коммунальный, открытый, гласный. «Partnership» означает участие, соучастие, а «private» – частный, личный. Учитывая то, что в западноевропейских странах и США трактовка PPP («public-private partnership») охватывает большой спектр частно-государственных отношений в раз-

личных сферах, представляется более обоснованным рассмотрение этого термина как одной из характеристик вектора формирования и развития гражданского общества, основанного на частной собственности и реализующего договорную концепцию государства.

В теоретической литературе ГЧП определяется как долгосрочный контракт между государством и частным партнером для разработки и предоставления услуг. В связи с этим часто используется также термин межсекторальное сотрудничество или партнерство [207].

В плане целевой ориентации всю экономику, как правило, разделяют на три сектора: государственный, (частный) некоммерческий и (частный) коммерческий. В такой схеме межсекторальным партнерством будет партнерство, сформированное участниками этих трех секторов, как показано на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Секторы экономики и различные типы партнерств*

*Источник: [206, с. 11].

Обобщив эти определения, можно сказать, что государственно-частное партнерство – это юридически и институционально оформленная система организационно-экономических отношений между государственным и частным партнером в целях реализации общественно значимых проектов и программ с привлечением некоммерческих организаций в широком спектре отраслей экономики и НИОКР, действующая на основе распределения компетенций, ответственности, рисков и доходов.

Государственно-частное партнерство (ГЧП), по сути, формальное общественное соглашение между организациями государственного и частного секторов на поставку обществу услуг или выполнения для него определенных работ, согласно которому риски, доходы и обязанности являются общими для всех участников партнерства.

Концепция ГЧП имеет большую сферу применения, но ее использование особенно актуально на разных этапах реализации проектов в области инфраструктуры, где требуется общественно-приемлемое распределение ответственности за проектирование, финансирование, строительство, управление, техническое обслуживание или эксплуатацию объектов инфраструктуры. ГЧП все чаще становится выбором общества в тех случаях, когда рынок не в состоянии обеспечить обществу социально важные товары и услуги.

Формально, ГЧП создаются на основе договора или набора контрактов, где частные лица, называемые частными партнерами, обязуется выполнить разработку и поставку четко определенного вида услуг. Заказываемая государственным органом в рамках ГЧП работа имеет общественно важную значимость и по этой причине существует интерес государственного органа в нем. Частный партнер (или партнеры) отвечает за выполнение работ на заранее определенных этапах реализации проекта. Государственный орган фокусируется на определении целей, на достижение которых направлен проект, приемлемости цены и желаемого качества заказываемых услуг, мониторинга за ходом реализации проекта, а также других условий контракта.

При рассмотрении вопроса о ГЧП, необходимо различать его от партнерств более общего характера. Например, понятие приватизации, несмотря на то, что часто используется вместе с ГЧП, предусматривает взаимоотношения между государственным и частными секторами по модели принципала-агента, в то время как за государственным сектором ГЧП остается ответственность за регулирование и надзор.

С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций, а с другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования.

ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности. С точки зрения методологии ГЧП важно определить характерные отличия этих форм взаимоотношений.

Критерии отличия между **ГЧП и приватизацией**:

- Институциональный механизм. При ГЧП не происходит изменения формы собственности, но за государственным сектором сохраняется ответственность и подотчетность. Приватизация имеет форму отношений принципала-агента, в то время как ГЧП является партнерством, основанное на определенном взаимном доверии и сотрудничестве.

- Фокусирование на целях и задачах. Главной задачей приватизации является повышение эффективности, чтобы сделать услугу более быстрой и дешевой. Задачи ГЧП связаны с обеспечением эффективности, взаимодействия и высокого качества продукции.

- Факторы успеха. Успех приватизации зависит от четкости выявленной проблемы, желаемого результата, спецификации проекта и справедливых процедур и других факторов. ГЧП опирается на переплетение целей, установленных порядком взаимодействия и других индивидуальных договоренностей.

- Тип управления. Приватизация является одной из форм управления проектами с заданной спецификацией проекта. К нему прибегают, когда проектные параметры могут быть четко определены. В рамках ГЧП процесс управления полагается на общность целей и ориентирован на эффективность процесса взаимоотношений между участниками. Такая форма реализации общественно важных проектов рекомендуется, если нет четкого представления о том, какими должны быть решения, необходимые услуги или реформы в политике. Ответы на эти вопросы должны быть получены с помощью багажа знаний и накопленного опыта как государственных, так и частных участников/партнеров.

- Принцип взаимоотношений. Прозрачность является основополагающим принципом отношений при ГЧП и взаимное доверие является основной движущей силой ГЧП с точки зрения отношений между государственным и частным секторами.

ГЧП отличается также от системы государственных закупок. Закупка государственным сектором предполагает приобретение, лизинг, аренду товаров или услуг государством, региональными или местными властями. Закупки применяются для приобретения простых товаров или необходимых услуг, а также для использования возможности выбрать из множества поставщиков наиболее эффективного для экономии расходов.

ГЧП представляет собой нечто более долгосрочное, затратное и сложное с точки зрения финансовых механизмов. Часто ГЧП получает право эксплуатации по истечении срока контракта, право взимания платы с потребителей и определения ключевых сфер ответственности, например, проектирование, строительство, финансирование, техническая и коммерческая эксплуатация, обслуживание и т. д.

По сравнению с традиционными контрактами на государственные закупки, контракты ГЧП переводят больше рисков и ответственности на частного партнера. Государство, подобно заказчику, определяет конечный продукт и его технические параметры, но оставляет за консорциумом право и ответственность решать, каким образом поставить конечный продукт и добиться поставленных стандартов. Тем не менее, ГЧП связано с традиционной системой государственных и муниципальных закупок в том смысле, что поставщики в рамках ГЧП отбираются на основе регламентированных процедур проведения государственных закупок. ГЧП возникло как важнейший инструмент для преодоления «дефицита инфраструктуры».

ГЧП не является просто арендой государственных земель для достижения частных целей. ГЧП предполагает разделение рисков и предоставление государственных активов и (или) оказание государственных услуг.

ГЧП не является коммерциализацией государственной функции путем создания государственного предприятия. В проектах ГЧП определенные операционные и финансовые риски передаются частному партнеру (партнерам), в то время как риски государственного предприятия, выполняющего те же функции, возлагаются на государственный сектор.

ГЧП не является предоставлением займов государственным органам. Основной целью ГЧП является наращивание государственного инвестиционного потенциала путем привлечения частного капитала в финансово самоокупающиеся проекты или компоненты проектов, при этом в обеспечение займов предоставляются по возможности активы и доходы, полученные в рамках самого проекта, а не общие государственные доходы [35, с. 12-13].

По сути, все государственно-частные партнерства предполагают определенную форму разделения рисков между государственным и частным сектором при предоставлении объекта инфраструктуры или услуги. Передача риска частному партнеру является ключевым фактором, который отличает ГЧП от более традиционной модели предоставления государственным сектором общественных услуг. Модель взаимодействия государственного и частного сектора представлена на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Модель взаимодействия государственного и частного сектора*

*Источник: [30, с. 3].

Государственно-частное партнерство находится в спектре общего участия государственного и частного секторов. Участие частного сектора в инфраструктуре и предоставлении услуг может принимать различные формы вдоль континуума участия государственного и частного секторов (рис. 3.3).

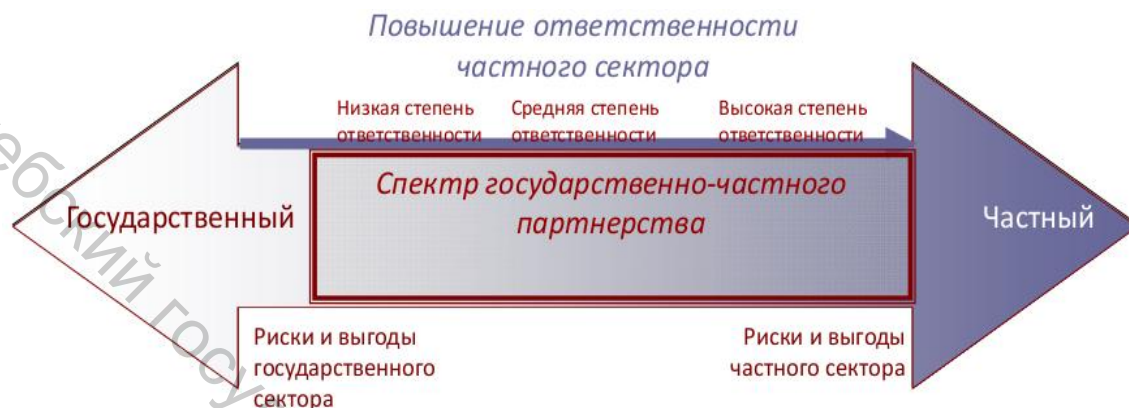


Рисунок 3.3 – Степень участия государственного и частного секторов*

*Источник: [135, с. 8].

Состав участников государственно-частного партнерства шире, чем государственная власть и частный партнер (рис. 3.4).



Рисунок 3.4 – Состав участников ГЧП*

*Источник: [35, с. 11].

Как видно из рисунка, в состав участников включены научно-исследовательские организации. Это будет способствовать формирова-

нию национальной инновационной системы, эффективному взаимодействию государства и частного бизнеса в инновационной сфере.

Государственно-частные партнерства включают следующие отношения:

- договорное соглашение между государственным сектором, представляющим государственный интерес через центральные, региональные или местные органы власти, или государственный орган и частный сектор;
- передача риска в частный сектор для создания, эксплуатации и (или) обслуживания инфраструктуры и предоставления услуг;
- участие частного сектора в проектировании, строительстве (или реконструкции), эксплуатации и обслуживании государственной инфраструктуры и (или) в предоставлении услуг;
- интерес государственного сектора сосредоточен на качестве предоставляемых услуг, ценообразовании и соблюдении требований по договору.

Функции государственного и частного сектора распределяются следующим образом (табл. 3.2).

Таблица 3.2 – Функции государственного и частного сектора в реализации проектов ГЧП*

Государство	Органы местной власти	Частный сектор
Разрабатывает и устанавливает нормативно-правовую базу	Предоставляют земельные участки	Осуществляет строительство/реконструкцию объекта
Определяет стратегии развития	Определяют политику местного развития, генеральные планы населенных пунктов	Осуществляет привлечение и управление финансовыми средствами
Осуществляет бюджетную поддержку проектов ГЧП	Выдает разрешения, лицензии	Управляет другими субподрядными организациями (концессиями), привлеченными к созданию и развитию объекта
Осуществляет разрешение споров	Контролирует качество услуг	Осуществляет управление объектом
Контролирует качество услуг	Формирует тарифы (в некоторых странах, отдельных сферах)	Проводит модернизацию объекта
Осуществляет мониторинг эффективности реализации проекта	Осуществляет мониторинг эффективности реализации проекта	Дает гарантии надежности и качества услуг
Формирует тарифы		Выполняет инвестиционные программы
Выдает разрешения, лицензии		

*Источник: [35, с. 10].

Таким образом, отношения государственно-частного партнерства сложные и многогранные, они проявляются во многих формах в зависимости от степени участия частного сектора.

Для идентификации этих отношений важно сформулировать их признаки ГЧП:

- ГЧП, как правило, представляют собой договорные отношения между государственным сектором и стороной частного сектора в целях предоставления частным сектором объектов общественной инфраструктуры или других основных услуг;
- финансирование создания объекта инфраструктуры или оказания услуг осуществляется полностью или частично частным партнером;
- различные риски распределяются между государственными и частными партнерами, при этом каждый тип риска передается партнеру, который имеет наибольшие возможности управления риском;
- риски распределяются путем заключения партнерами контрактов, которые могут быть приведены в исполнение, где частный партнер обязан увеличить стоимость за определенный период времени путем осуществления новых инвестиций, управления и оказания услуг, либо путем осуществления инвестиций в сочетании с оказанием услуг и осуществлением управления;
- ГЧП, как правило, предполагает «объединенный пакет» услуг (т.е. проектирование, финансирование, строительство, техническое обслуживание и эксплуатацию) для обеспечения максимального синергетического эффекта и отказа от предложений, характеризующихся низкими капитальными вложениями/высокими операционными расходами;
- первоначальные строительные расходы, расходы на эксплуатацию и техническое обслуживание, а также прибыль на инвестированный капитал партнера частного сектора покрываются зачастую за счет доходов, полученных в рамках самого проекта;
- ГЧП являются сложными структурами, включающими множество сторон и требующими сравнительно высоких затрат на совершение сделки;
- партнер государственного сектора несет окончательную ответственность перед своими гражданами и поэтому оставляет за собой право забрать объект при несоблюдении условий контракта [30, с. 3].

Государственный сектор в рамках ГЧП получает экономические и социальные преимущества.

Экономические преимущества: получение финансирования для проектов; сокращение инвестирования государственного капитала; ускорение доступности услуг; оптимизация распределения рисков; доступ к опыту и технологиям частного сектора; мобилизация избыточных

или недостаточно используемых активов; содействие развитию местных рынков капитала; косвенные экономические выгоды.

Социальные преимущества: расширение предоставления услуг в отдаленных или обособленных регионах или населенных пунктах; уменьшение неравенства доходов; обеспечение оздоровления окружающей среды.

Для государства ГЧП может содержать следующие негативные моменты:

- в долгосрочной перспективе суммарные платежи государства частному сектору осуществляются в большем объеме, чем стоимость строительства исключительно за счет бюджетных средств;
- принадлежащее правительству право распоряжения созданным инфраструктурным объектом сильно ограничено, а, следовательно, государство теряет часть контрольных и регулирующих функций;
- государство несет определенные дополнительные расходы по отбору частных партнеров, осуществлению дальнейшего контроля за реализацией проекта в рамках ГЧП (например, финансирование деятельности конкурсных комиссий, рабочих групп по мониторингу и контролю за строительством и эксплуатацией объекта и т. д.);
- имеет место риск выбора частного партнерства, не соответствующего установленным требованиям. Это может привести к нарушению сроков выполнения работ, созданию объектов надлежащего качества, а, следовательно, к неудовлетворению со стороны конечных потребителей.

Преимущества, получаемые частным сектором:

- расширение рынка;
- долгосрочные контракты;
- определенные регулярные поступления дохода.

Для частного сектора сдерживающим фактором участия в проектах ГЧП являются:

- регулирование государством размеров платы, взимаемой частной стороной с третьих лиц за пользование объектами (например, платы за проезд по магистрали). При этом, однако, необходимо сделать акцент на том, что вопросы тарификации за пользование объектами являются одним из ключевых аспектов при подписании договора, а потому частный партнер имеет возможность оговорить процедуру взимания платы с пользователей (в том числе и процедуру ее изменения) еще до заключения договора. Согласно устоявшейся мировой практике, компромиссом в решении данного вопроса является ежегодный пересмотр величины платежей с учетом инфляции в стране;
- формальное закрепление права собственности на объект за государством. Для компании это может означать, что, например, дан-

ный объект не учитывается в общей сумме ее активов и поэтому не может служить в качестве залогового обеспечения перед кредиторами;

- большая степень риска и ответственности за реализуемый объект по сравнению с традиционными государственными заказами (например, частный сектор несет полную ответственность за соблюдение срока сдачи объекта в эксплуатацию, поэтому малейшие нарушения в графике проведения работ непременно ведут к штрафным санкциям).

Однако, как показывает мировой опыт, обоюдные выгоды государства и бизнеса, получаемые в процессе совместной реализации проектов, существенно перекрывают имеющиеся место издержки и проблемы, и в последние годы наблюдается процесс активного проникновения ГЧП во все новые сферы.

Партнерство в рамках ГЧП можно считать и инновационным механизмом для развития современной белорусской экономики. Для реализации общественно значимых задач эффективным можно считать взаимодействие государства и частного сектора с возможным привлечением образовательных и научных учреждений для внедрения новых технологий, разработок, компетенций.

Цель ГЧП включает в себя три взаимосвязанных элемента: ускорение темпов социально-экономического развития региона за счет дополнительных инвестиций в объекты инфраструктуры, привлекаемых из внебюджетных источников, а также за счет повышения качества услуг публичного сектора; экономия бюджетных средств в краткосрочном периоде за счет распределения финансирования на более длительный период; повышение эффективности использования бюджетных средств за счет привлечения частного сектора.

С точки зрения государственного регулирования экономики ГЧП направлено на привлечение организаций частного сектора к реализации ресурсо- и капиталоемких инфраструктурных проектов, а также на обеспечение развития производственной деятельности в широком спектре отраслей экономики и, в конечном счете, – повышение уровня жизни населения.

3.2 Мировая практика становления и развития института государственно-частного партнерства

Для определения наиболее оптимальных путей создания института государственно-частного партнерства в Республике Беларусь целесообразно изучить опыт развитых зарубежных стран в этой области.

Научные обобщения и сопоставления с передовыми знаниями позволят проверить качество научных знаний и, с учетом институциональной среды Беларуси, разработать наиболее адекватную ее условиям модель государственно-частного партнерства.

Рассматривая историю развития ГЧП в Великобритании, стоит отметить, что первые проекты появились в 1981 году в связи с перестройкой лондонских доков. Затем в 1992 правительство Дж. Мейджора объявило о новой форме ГЧП – «Частная финансовая инициатива» (PFI – Private Finance Initiative), заключающейся в том, чтобы передать частному сектору функции финансирования строительства (эксплуатации, реконструкции, управления и т.п.) государственных объектов производственной и социальной сферы. В 1997 году, пришедшее к власти лейбористское правительство Т. Блэра, продолжило развитие государственно-частного партнерства [19, с.134–147].

Проектами этого периода в Великобритании стали такие, как создание интегрированной системы утилизации отходов на острове Уайт, общественной библиотеки в г. Борнмун, школ в Бриджпорте и Дорсете, домов престарелых в Суррее, строительство здания полиции в Илкестоне, северного кольца Бирмингема и железнодорожной сети Кройдона [74].

В Германии реализацию проектов на основе ГЧП первоначально использовали в кооперативном строительстве. Первые некоммерческие строительные сообщества были созданы на основе частных инвестиций в середине XIX века. В результате сотрудничества некоммерческих компаний и государственного сектора данные компании вынуждены были налагать некоторые ограничения на собственный бизнес и политику получения прибыли. Государство же при этом предоставляло им налоговые льготы. Удачной моделью сочетания интересов публичного и частного партнерства является проект по реконструкции крупнейшего аэропорта в Германии во Франкфурте-на-Майне [74].

Франция обладает прочными традициями государственно-частного партнерства, включающими в себя деятельность «Сообщества смешанной экономики» (SEM) и представление концессии. Законодательно основы SEM приходятся на 1966 и 1983 гг. Согласно законодательству, основным для SEM является то, что государство и местные власти управления должны иметь в составе активов большую долю, соответственно и играть доминирующую роль в управлении ими. Примерами реализации проектов на основе механизмов ГЧП можно отметить следующие: строительство евротоннеля, соединяющего Англию и Францию под проливом Ла-Манш, Эйфелева башня в Париже [74].

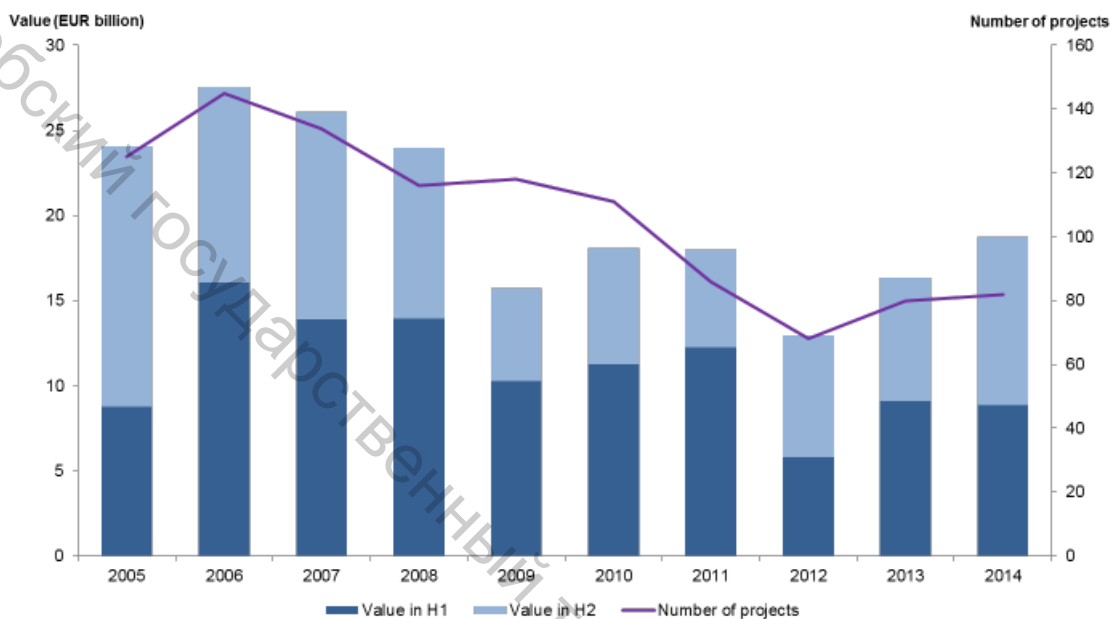
Интерес и повышенную активность в сфере государственно-частного партнерства проявили руководящие органы Европейского союза. Начиная с 1992 года, активно создавались директивы, в которых прописывались правила и процедуры проведения данной политики. Также начали формироваться институты по управлению и регулированию ГЧП в форме: агенств (Великобритания, Нидерланды,

Ирландия), акционерных компаний и государственных корпораций (Италия), ассоциаций (Франция).

Сферы применения ГЧП в развитых странах имеют большое разнообразие. К этим сферам относятся следующие:

- транспорт – в данной сфере с применением ГЧП реализуется строительство и эксплуатация трубопроводов, железных дорог и автомагистралей, а также строительство и обслуживание систем мониторинга и управления движением, а также много других проектов в транспортной сфере, включая городской транспорт;
- жилищно-коммунальное хозяйство – обслуживание населения, обновление и эксплуатация коммунальных сетей, таких как водоснабжение, канализация, вывоз мусора и его утилизация, уборка и освещение улиц;
- экология – создание, обслуживание и развитие городских и загородных парков с правом эксплуатации природных ресурсов и получении дохода от организации экологического туризма;
- недвижимость – с применением ГЧП осуществляется строительство и эксплуатация общественных зданий и муниципального жилья, в обмен на это частным компаниям предоставляется возможность застройки и участия в коммерческих проектах;
- общественный порядок и безопасность – в данной сфере обеспечивается порядок на транспорте и в общественных местах, которые обслуживаются частными компаниями, осуществляется организация и эксплуатация парковок, строительство объектов обороны, тюрьмы, инфраструктура МЧС, Министерства юстиции;
- телекоммуникации – создание телекоммуникационной инфраструктуры и предоставление услуг потребителям;
- финансовый сектор – в данной сфере осуществляется привлечение частных страховых и управляющих компаний в такие сферы как обязательное социальное страхование и государственное пенсионное обеспечение;
- образование и медицина – с использованием механизмов ГЧП ведется строительство или обновление больниц, школ и других учебных заведений; в данном случае частные компании получают право на застройку и развитие прилегающей территории;
- культура и спорт - с использованием механизмов ГЧП ведется строительство и реконструкция объектов культуры, памятников, музеев, мемориалов, а также спортивных объектов;
- наука – строительство научно-технологических парков, исследовательских центров, научных лабораторий, бизнес-инкубаторов, а также частные компании получают государственный заказ на проведение фундаментальных и прикладных исследований.

Европейский центр экспертизы в сфере ГЧП (European PPP Expertise Centre - ЕРЕС) мониторит развитие проектов государственно-частного партнерства с 1990 г. По ежегодному отчету ЕРЕС, совокупная стоимость сделок ГЧП, которые достигли финансового закрытия на Европейском рынке в 2014 г. составила 18,7 млрд. евро (рис. 3.5). По сравнению с провальным 2012 годом отмечается рост на 7 млрд. евро (прирост 59,8 %).



H1 – 1-е полугодие;

H2 – 2-е полугодие.

Рисунок 3.5 – Европейский рынок ГЧП по объему и количеству проектов за период 2005-2014 гг.*

*Источник: [194].

В 2014 г. было реализовано 82 проекта ГЧП. Средний размер сделки увеличилась до 229 млн. евро по сравнению с 203 млн. евро в 2013 году. В 2014 году было завершено 11 крупных проекта ГЧП (стоимостью свыше 500 млн. евро):

1. Проект Intercity Express Programme (IEP) – программа Департамента по транспорту Великобритании по замене старых междугородних поездов, курсирующих по территории материковой Великобритании. Этот проект является крупнейшим из всех проектов ГЧП, его общая стоимость составляет 4,5 млрд. фунтов стерлингов. Объем инвестиций в этот проект в 2014 г. составил 2,6 млрд. евро;
2. Проект автомагистрали Northern Marmara (2 млрд. евро) в Турции;
3. Проект автомагистрали A11 Brugge-Zeebrugge (1,1 млрд. евро) в Бельгии;

4. Проект строительства метро Milan Metro 4 (820 млн. евро) в Италии;
5. Проект строительства обьездной дороги Aberdeen Western (725 млн. евро) в Великобритании;
6. Проект строительства моста Mersey Gateway (707 млн. евро) в Великобритании;
7. Проект строительства автомагистрали A9 Gaasperdammerweg (700 млн. евро) в Нидерландах;
8. Проект строительства автомагистрали A7 Bordesholm-Hamburg (646 млн. евро) в Германии;
9. Проект строительства университетской больницы Schleswig-Holstein (630 млн. евро) в Германии;
10. Проект строительства больницы Adana (542 млн. евро) в Турции;
11. Проект строительства 2 очереди автомагистрали Gebze-Orhangazi-Izmir (516 млн. евро) в Турции [194].

Как показано на рисунке 3.6, Великобритания в 2014 г. осталась лидером на Европейском рынке ГЧП и в стоимостном выражении и по количеству проектов. В 2014 г. в Великобритании было реализовано 24 проекта на сумму 6700 млн. евро.

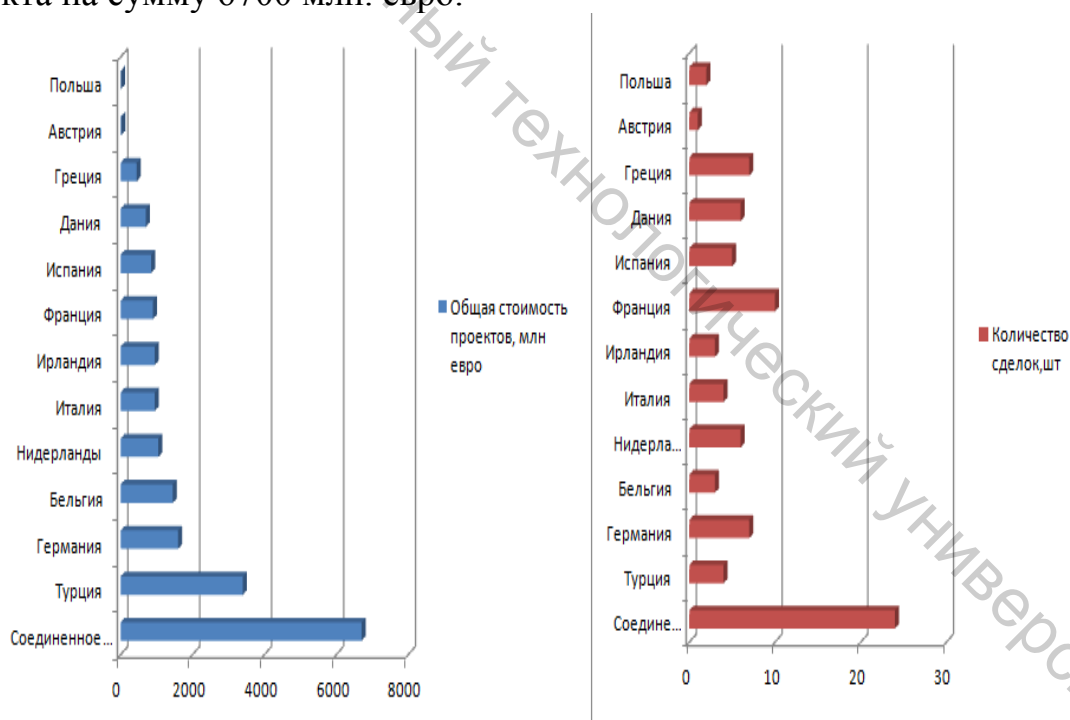


Рисунок 3.6 – Дифференциация сделок по стоимости и количеству по странам в 2014 году*

*Источник: [194].

На 2 месте в перечне лидеров – Турция: 4 крупных проекта на общую сумму 3400 млн. евро. На 3 месте – Германия: 7 проектов общей стоимостью 1600 млн. евро.

Секторный анализ проектов ГЧП показан на рисунке 3.7. Наибольший удельный вес занимает транспортный сектор с объемом 11,8 млрд. евро который занимает две трети от общего объема рынка. Количество закрытых сделок в транспортном секторе выросло до 23 (с 16 в 2013 году), что делает его самым активным сектором. Вторым по величине и по количеству проектов и стоимости сектором является здравоохранение: 15 сделок совокупной стоимостью 2,2 млрд. евро (12 проектов с общей стоимостью 1,5 млрд. евро в 2013 году).

В 2014 г. на третьем месте оказался сектор окружающей среды, который значительно сократился по сравнению с 2013 г. (7 проектов - в 2014 году и 13 проектов в 2013 году). Произошло также снижение в стоимостном выражении с 1,9 млрд. евро в 2014 году до 2,3 млрд. евро в 2013 году. Количество сделок закрытых в секторе образования составило в 2014 г. 14 ед., что на 33 % меньше по сравнению с 2013 г.

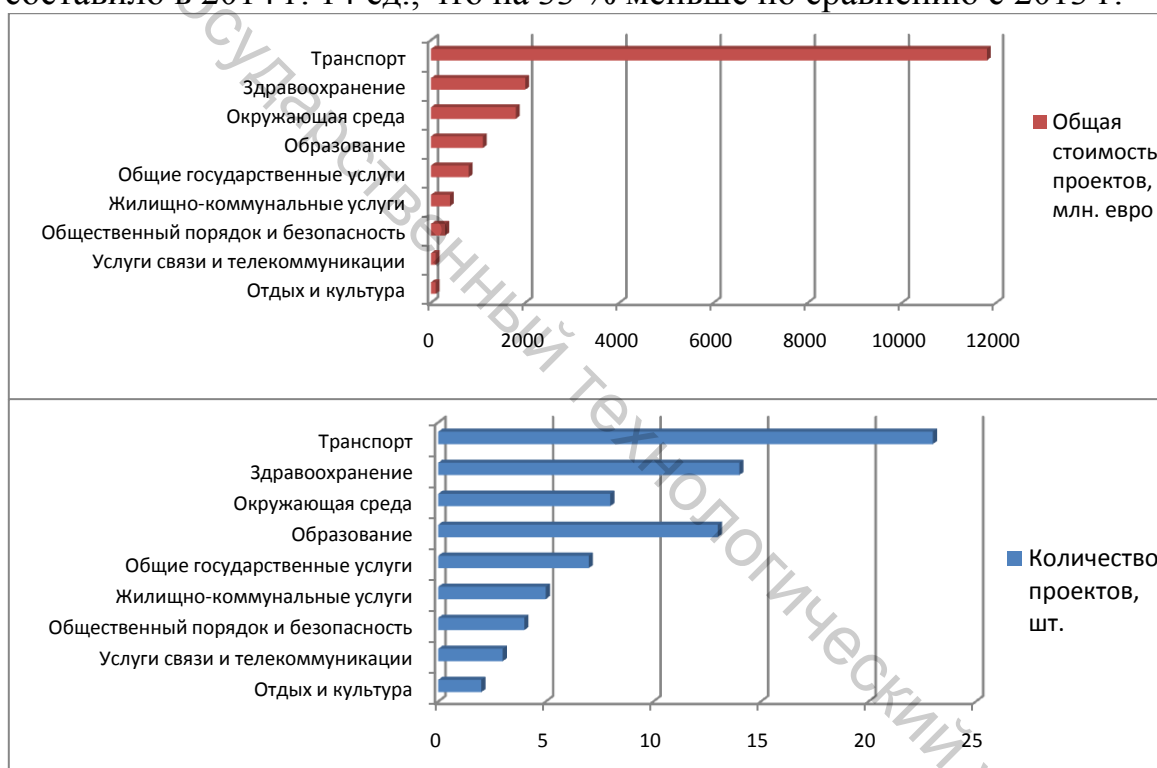


Рисунок 3.7 – Распределение проектов ГЧП по секторам, объему и количеству сделок в 2014 году*

*Источник: [194].

Наиболее крупные и успешные проекты ГЧП в разрезе стран и секторов, реализованные в 2014 г. представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Объемы проектов ГЧП в разрезе стран и секторов в 2014 г.*

Страна	Проект ГЧП	Сектор	Сумма, миллионы евро
Австрия	Zwettl Road Bypass	Транспорт	29

Окончание таблицы 3.3

Бельгия	A11 Brugge-Zeebrugge Motorway	Транспорт	260
Германия	A7 Bordesholm-Hamburg Motorway	Транспорт	157
	University Hospital of Schleswig-Holstein	Здравоохранение	400
Греция	Attica Schools (Bundles I and II)	Образование	36
Ирландия	N17-N18 Motorway	Транспорт	143
Италия	Milan Metro 4	Транспорт	300
	Milan Eastern Ring Road	Транспорт	700
Нидерланды	A9 Gaasperdammerweg Motorway	Транспорт	201
Соединенное королевство	Aberdeen Western Peripheral Route	Транспорт	340
	Intercity Express Programme II	Транспорт	283
	M8 Motorway	Транспорт	212
	North Yorkshire and York Waste	Твердые бытовые отходы	196

*Источник: [202].

По сравнению с 1990 г. общая сумма проектов ГЧП Европейских государств возросла на 3011 млн. евро. В 1990 г. был реализован 1 проект Great Belt Link в транспортной сфере Германии на сумму 246 млн. евро.

Анализ зарубежного опыта показал, что страны успешно реализуют проекты ГЧП в следующих секторах экономики (табл. 3.4).

Таблица 3.4 – Наиболее успешные секторы экономики в страновом разрезе*

Страна	Сектор
Великобритания	школы, госпитали, тюрьмы, оборонные объекты и дороги
Канада	энергетика, транспорт, защита окружающей среды, водные ресурсы, канализация, рекреационные объекты, информационные технологии, здравоохранение, образование
Греция	транспортные проекты - аэропорт и дороги
Ирландия	дороги и городские транспортные системы
Австралия	транспорт и системы жизнеобеспечения городов
Нидерланды	общественное жилье и системы жизнеобеспечения городов
Германия	транспортные проекты - аэропорт и дороги, здравоохранение
Испания	платные дороги и системы жизнеобеспечения городов
США	проекты, объединяющие природоохранную деятельность, коммерческие интересы и жизнеобеспечение сельских населенных пунктов

*Источник: [193; 194; 123; 74; 35].

Анализ проектов ГЧП в развивающихся странах ведется Всемирным банком посредством инструмента – «База данных проектов ГЧП» Private Participation in Infrastructure Database – (PPI Database).

По данным Всемирного банка число проектов, реализованных с 1990-2014 гг. в 139 странах с низким и средним уровнем дохода на душу населения, составило более 6000 проектов [201].

Частные инвестиции с 2009 года до 2014 года в инфраструктурные проекты ГЧП стран, входящих в Международную ассоциацию развития (МАР) (англ. International Development Association, IDA) составили 73 млрд. долл. США. За шестилетний период было реализовано 189 проектов. Из этих проектов, подавляющее большинство сделок - 128 реализовано в энергетике; 35 проектов – в телекоммуникациях, 22 проекта – в транспорте, 4 – в водоснабжении и канализации (рис. 3.8).

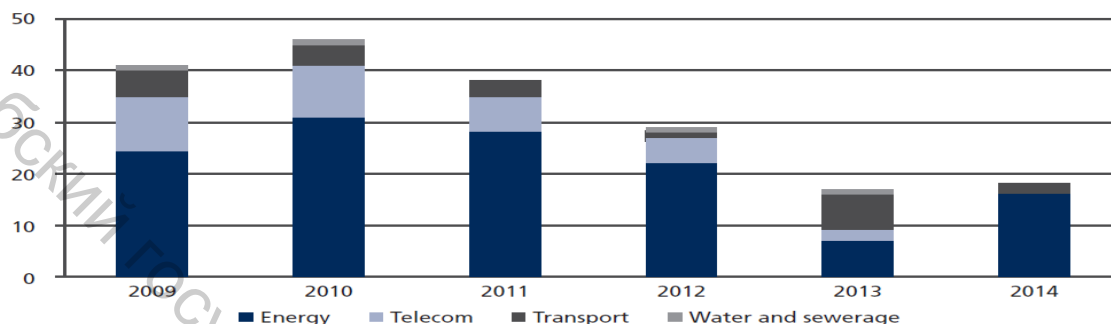


Рисунок 3.8 – Число проектов в развивающихся странах по секторам за период 2009-2014 гг.*

*Источник: [200].

В 2014 году общая стоимость инфраструктурных проектов ГЧП в развивающихся странах достигла 107, 5 млрд. долларов США. По сравнению с 2013 г. произошло увеличение на 6 % [203].

Увеличение инвестиционных сумм произошло в основном из-за региона Латинской Америки и Карибского бассейна (LAC), в которых сумма инвестиций составила 69,1 млрд. долл. США. Регион Европы и Центральной Азии (ECA) составил 13 %; Восточной Азии и Тихоокеанского региона (EAP) - 11 %; Южной Азии (SAR) – 6 %; Ближнего Востока и Северной Африки (MNA) - 3 %; и Южной Африки (AFR) - 2 % (рис. 3.9).

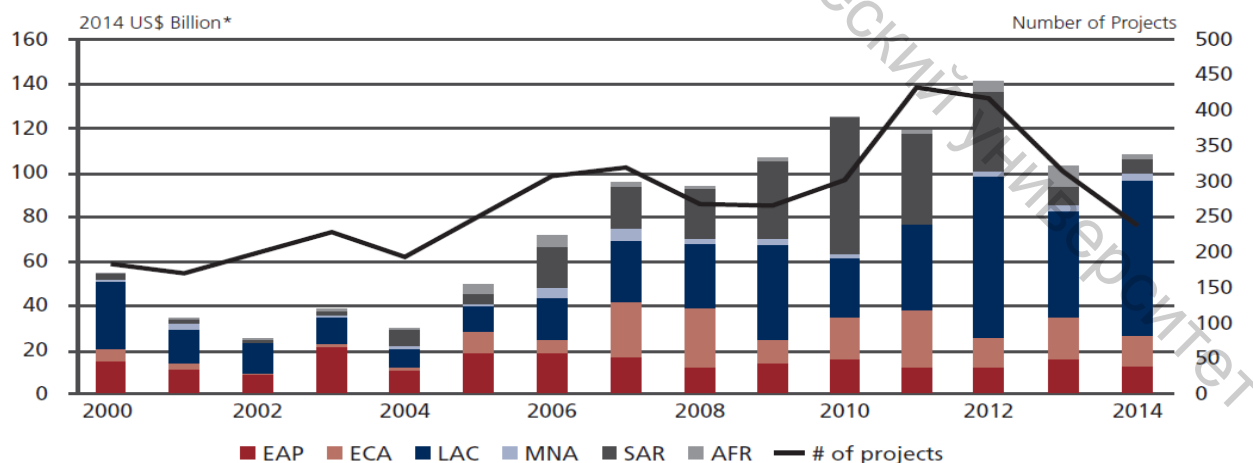


Рисунок 3.9 – Общий объем инвестиций в энергетику, транспорт, и водоснабжение по регионам*

*Источник: [201].

Наибольшее количество новых проектов было реализовано в энергетике (157), транспорте (49), водоснабжении и канализации (33). Хотя энергетический сектор имел больше новых проектов, сектор транспорта имел наибольшую сумму инвестиций – 55,3 млрд. долл. или 51 % от общего объема мировых инвестиций. Инвестиции в проекты ГЧП энергетического сектора составили 48,2 млрд. долл. США или 45 %, сектор водоснабжения и канализации – 4,1 млрд. долл. США, что составило 4 % общего объема инвестиций (рис. 3.10).

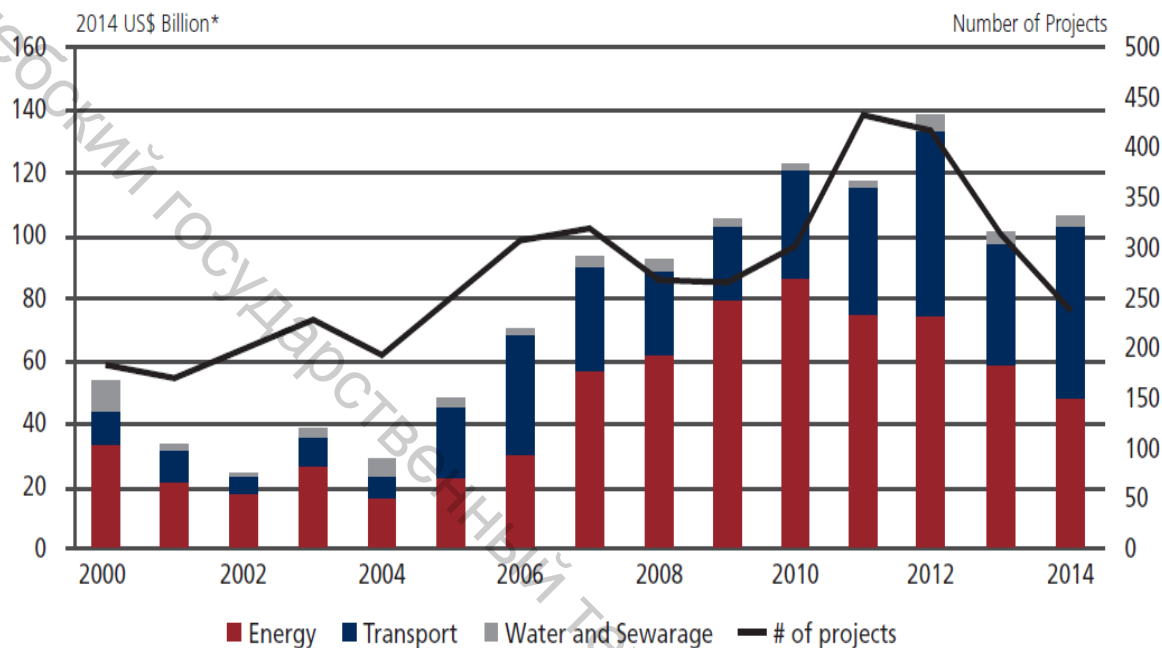


Рисунок 3.10 – Инвестиции в энергетику, транспорт, водоснабжение и канализацию по всем развивающимся странам*

*Источник: [201].

Так же, как и во всех нововведениях, в проектах государственно-частного партнерства наблюдаются весьма успешные результаты и не совсем удачный опыт, когда допускаются ошибки в бизнес-планировании и пренебрегают институциональными принципами, что в дальнейшем является причинами прекращения проектов и их национализация.

Доказано, что государства, придерживающиеся принципов эффективного управления, в большей степени успешны при реализации проектов ГЧП. Представленные ниже примеры детально раскрывают проекты, основанные на эффективном управлении. Кроме того, они взяты из разных отраслей (транспорт, энергетика и т. д.) и представляют опыт разных стран мира.

Израиль. Проект автомагистрали № 6 (рис. 3.11).

Строительство и оборудование современной электронной системой оплаты проезда участка трансизраильской автомагистрали осуществлено частной компанией Дерек Эретц Групп (Derech Eretz Group).

Дерек Эретц Групп заключила договор с государством на строительство и полное управление центральным участком дороги протяженностью 86 км.



Рисунок 3.11 – Проект автомагистрали № 6 *

*Источник: [90, с. 84-89].

Частный сектор в этом проекте также был представлен несколькими субподрядчиками проекта, в т.ч. обеспечивающими оснащение электронных пропускных систем и управление ими. В проекте были заняты 1 700 производственных и около 10 000 вспомогательных рабочих.

Договор, опирающийся на модель ВОТ (строительство – эксплуатация – передача), был заключен в октябре 1999 г. и предполагал 90 % заемных и 10 % собственных средств. Строительство автомагистрали было завершено менее чем за 5 лет.

Общая стоимость проекта составила 1,3 млрд. долл. США.

В результате соблюдения разнообразных требований и 10-летнего периода ограничений, накладываемых на дивиденды, собственный капитал компаний, участвующих в проекте, был полностью возвращен.

Кроме того, участники проекта приняли на себя обязательства по поддержке компании Дерек Эретц в рамках концессионного соглашения. В марте 2006 г. доходы компании Дерек Эретц составили 89 млн. новых израильских шекелей, число зарегистрированных пользователей платной автомагистрали составило 500 000, число индивидуальных пользователей услугами автомагистрали достигло 1,36 млн. человек, число пользователей рейсовых маршрутов увеличилось до 21 млн. человек.

Таджикистан. Проект строительства электростанции на Памире (рис. 3.12)



Рисунок 3.12 – Проект строительства электростанции на Памире*

*Источник: [90, с. 84-89].

Частная электростанция на Памире была построена для бесперебойного энергоснабжения бедных удаленных населенных пунктов Восточного Таджикистана в рамках реализации национальной стратегии сокращения бедности.

По концессионному договору государство оставалось основным собственником всех материальных активов. Частная электростанция выступает ответственным производителем всей электроэнергии в регионе, несет ответственность за ее передачу и распределение и действует через специальную частную компанию. Общая стоимость проекта составила 26 млн. долл., в т.ч. 2 млн. долл. процентных расходов по кредиту в период строительства.

Источники финансирования распределились следующим образом: 45 % частных активов и 55 % заемных средств, предоставленных Международной финансовой корпорацией (IFC) и Международной ассоциацией развития (IDA). IFC обеспечила 3,5 млн. долл. частных активов, остальные 8,2 млн. долл. были предоставлены Фондом экономического развития Ага Хана (Aga Khan Fund for Economic Development, AKFED) – частным партнером, получившим контроль над управлением.

Правительство Таджикистана приняло на себя дополнительные расходы по социальной поддержке населения. Кроме того, к решению данной задачи подключились IDA и правительство Швейцарии.

Проект электростанции на Памире оказался успешным благодаря тому, что оценка всех возможных рисков, связанных с проектом, была осуществлена до начала его реализации. IFC и IDA обеспечили не только необходимые средства, но также подготовили соответствующую регуляторную и правовую базу для реализации проекта. Правительство Таджикистана согласилось разделить некоторые риски, связанные с проектом, а Правительство Швейцарии и Всемирный Банк обеспечили недостающие средства для покрытия рисков, связанных с реализацией плана социальной защиты населения.

Этот пример демонстрирует, что даже в стране с относительно высокой степенью риска развитие инфраструктуры за счет частного сектора является предпочтительным ввиду ориентации частного провайдера на коммерческую выгоду и его ответственности за предоставление услуг и их качество.

Франция. Проект клинического центра «Сюд Франсильен», который изображен на рисунке 3.13.



Рисунок 3.13 – Проект клинического центра «Сюд Франсильен»*

*Источник: [90, с. 86].

Конкурс на реализацию проекта клинического центра «Сюд Франсильен» был выигран специальной компанией, созданной Eiffage – одной из самых крупных строительно-концессионных групп Франции. У компании уже был опыт участия в реализации первого крупного проекта ГЧП во Франции – строительства тюремного комплекса.

В то время как работа по заключению первого контракта продолжалась 4 месяца, заключение контракта по строительству клинического центра «Сюд Франсильен» заняло всего 6 недель.

Общая стоимость данного контракта составила 315 млн. евро. Проект рассчитан на 30 лет от даты начала коммерческого использования объекта с учетом периода строительства, рассчитанного на 4 года. После завершения проекта площадь клинического центра «Сюд Франсильен» составит приблизительно 110 тыс. м², что эквивалентно площади 15 футбольных полей.

Компания Eiffage дала кредиторам и другим партнерам гарантии покрытия всех возможных в процессе строительства рисков, что позволило установить наиболее выгодные процентные ставки по кредитованию на этапе строительства. Подобная практика также устроила государственный сектор, поскольку Правительство Франции было заинтересовано в передаче максимально возможного объема рисков частному сектору именно на данном этапе реализации проекта.

Проект клинического центра «Сюд Франсильен» может служить примером эффективной практики перераспределения рисков, при которой частный сектор принимает на себя максимальные объемы рисков, связанных с реализацией проекта, а также все риски, связанные с этапом строительства.

Более того, результативность, с которой был заключен контракт, демонстрирует, насколько ГЧП может способствовать реализации социальных проектов в максимально короткие сроки:

- Канада: Ванкуверский проект землеустройства;
- Франция: Проект клинического центра «Сюд Франсильен»;
- Израиль: Проект трансизраильской автомагистрали;
- Таджикистан: Памирский частный энергетический проект;
- США: Чесапикский лесной проект [117, с. 87-102].

Германия. Удачной моделью эффективного сочетания интересов публичного и частного партнеров признан проект по реконструкции крупнейшего аэропорта Германии во Франкфурте-на-Майне. Проект предполагал предварительную стадию приватизации – эмиссию акций, 29 % которых были проданы на фондовой бирже. Держателями остальных акций стали земля Гессен (32,1 %), город Франкфурт (20,5 %) и государство (18,4 %). Сформированное таким образом АО «Фрапорт» намеренно сохранило контроль публичных инвесторов. При этом АО является «частным» акционером других германских аэропортов, т. е. «частная» сторона партнерств в них представлена структурой с преимущественно государственным участием [15, с. 93].

Швейцария. Проект ГЧП «Neumat – тюрьма в г. Бургдорфе».

Кантон Берна построил новый административный центр в г. Бургдорфе, в состав которого входит и тюрьма, рассчитанная на 110 заключенных.

Общий объем инвестиций – приблизительно 150 миллионов швейцарских франков. Правительство Кантона решилось на реализацию нового проекта ГЧП не только из финансовых соображений, но и с целью протестировать его, что важно для Кантона.

Финансовое положение заставило искать альтернативу традиционному приобретению зданий. Администрация Кантона изучила возможности ГЧП и пришла к выводу об экономической целесообразности реализации проекта ГЧП.

При подготовке данного проекта, под ГЧП понималось государственное и частное партнерство – сотрудничество государственных и частных партнеров, направленное на оказание услуг общественности. Правительство заключает контракт с частным партнером с целью проектировать, строить, финансировать, осуществлять обслуживание общественных зданий и сооружений. Новым в ГЧП является сотрудничество

в области эксплуатации зданий. Частный партнер осуществляет финансирование проекта на протяжении всего периода его реализации. Государство за предоставление полного комплекса услуг выплачивает частному партнеру предварительно согласованную фиксированную ежегодную плату.

По истечении срока действия контракта обязанности по обслуживанию объекта передаются правительству. В апреле 2008 г. Правительство Кантона одобрило реализацию проекта ГЧП. Проект был признан на международном уровне. Комплексный контракт был подписан в ноябре 2009 года. Началась реализация первого швейцарского проекта ГЧП, разработанного в соответствии с международными стандартами.

После двухлетнего строительства здание готово к эксплуатации с апреля 2012 года.

Проект Neumat был рассчитан на 25 лет. В целях ожидания эффективности от проекта, потребности и расходы, необходимые для его реализации были учтены с самого начала. Это означает, что даже небольшие улучшения в строительстве могут оказать существенное влияние на весь период эксплуатации объекта. Например, внешний вид, энергоснабжение, уборка и так далее. Все здания были спроектированы в соответствии с наилучшим стандартом использования энергии. Использовались исключительно экологически чистые материалы. Эксплуатация здания требует низкого потребления энергии, что обеспечивается с помощью использования солнечных панелей тепловых насосов. После завершения строительных работ частный партнер берет на себя ответственность за управление и эксплуатацию зданий. К ним относятся управление, уборка и уход за зданиями, а также уборка и уход за наружными установками, руководство работающим персоналом и другие организационные услуги. При разработке проекта учитывалась необходимость осуществлять оптимальное управление объектами в дальнейшем. Одна из главных проблем этого проекта - 25-летний период эксплуатации. Кантон успешно передал обязанность нести все риски частному партнеру.

Через 25 лет здания будут переданы обратно Кантону в четко определенном состоянии. Правила строительства гарантируют кантону возможность в будущем использовать здания по-разному.

Объект построен по стандартам системы разделения и гибкости использования. Например, разделительные перегородки в тюрьмах не являются несущими, так что они могут быть перемещены в любое время и могут обеспечить возможность использования зданий для других целей.

В новом центре предусмотрена тюрьма, рассчитанная на 110 заключенных.

Задачи частного оператора и государства в этом проекте четко разделены. Частный партнер несет ответственность за управление и об-

служивание эксплуатируемого объекта. Причем заключенные не привлекаются к данной деятельности. Любая деятельность, касающаяся содержания заключенных, осуществляется исключительно органами государственной власти [112].

Российская Федерация. Примеры реализации проектов ГЧП в Российской Федерации и г. Санкт-Петербурге:

- скоростная автомагистраль Москва - Санкт-Петербург (на основе концессий);
- Орловский тоннель под рекой Невой;
- проект реконструкции и развития аэропорта «Пулково»;
- строительство, реконструкция и эксплуатация станций очистки сточных вод в Южном Бутово и Зеленограде (Москва);
- реконструкция мусоросжигательного завода № 3 в Москве;
- автодорога М-1 «Беларусь», Москва - Минск;
- комплекс нефтехимических заводов в г. Нижнекамск, Татарстан;
- строительство школ в Московской области;
- проект «Надекс» - легкое метро в Санкт – Петербурге [20, с. 97; 74, с. 54; 123, с. 12; 156, с. 32].

Несмотря на положительный опыт, история развития государственно-частного партнерства знает и примеры неэффективных проектов ГЧП из-за просчетов со стороны государства. Так, в Чехии был реализован проблемный инфраструктурный проект. Частные инвестиции в этой стране привлекаются по британской модели частной финансовой инициативе (PFI). Опыт этой страны говорит о тех опасностях и проблемах, с которыми может столкнуться государственный партнер, имеющий недостаточный опыт и подготовку в реализации и применении партнерства. Итак, для сооружения отрезка автобана D47, протяженностью 80 км, частным предпринимателем был предложен весьма интересный и привлекательный на первый взгляд проект, на что он получил внеконкурсный подряд. Проблема собственно состояла в отсутствии достаточного опыта ГЧП и недооценки командой государственного партнера намерений частного подрядчика, который, в свою очередь, изначально не имел особого стремления в реализации проекта. В конечном итоге предложенная им структура финансирования сводилась к перекладыванию всех рисков на государство. И результатом было расторжение проекта и выплата значительной неустойки [27, с. 34].

Анализ мировой практики государственно-частного партнерства [75] позволил определить предпосылки формирования эффективной экономической политики на основе ГЧП:

1. Законодательная и политическая среда подразумевает наличие регулирующего органа и соответствующих нормативно-правовых

актов, стабильную политическую обстановку, которая бы выражалась в наличии единой стратегии страны.

2. Организационная структура подразумевает наличие обученного персонала для мониторинга реализации проектов, «внятное» регулирование, что выражается в рационализации процесса материально-технического снабжения, консолидации персонала, независимости от различных внешних и внутренних сил.

3. Наличие детализированного бизнес-плана (так называемый контракт, обеспеченный правовой санкцией) подразумевает целевое назначение, оптимальную стоимость реализации проекта, схему распределения проекта, схему распределения риска (например, возможность для частного сектора увеличить расходы, определение приемлемой цены), разработку методики урегулирования споров, развитие трудовых ресурсов; план должен содержать целевые ориентиры и количественные характеристики.

4. Гарантированность денежных потоков подразумевает для частного сектора получение платы за пользование объектом третьих лиц (реальную или скрытую), возможности использования незагруженных активов.

5. Поддержка заинтересованных сторон подразумевает обеспечение занятости в общественном секторе, учет интересов частного сектора, профсоюзов, конечных потребителей, что достигается обеспечением открытого диалога между партнерами.

6. Тщательный отбор партнеров предполагает оценку производственного потенциала, эффективности исполнения и временных рамок, уровня рентабельности инвестиций и рисков, а также учет опыта, финансовой стабильности, политического и законодательного окружения.

Различие в эффективности применения партнерства в разных странах обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, имеет место различие в экономическом развитии (есть наиболее развитые экономические системы и отсталые в социально - экономическом развитии). Во-вторых, политика государства влияет на развитие тех или иных структур (там, где наблюдается устойчивая рыночная экономика, высокий показатель ВВП), государство гарантирует высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования. Еще один фактор - это заинтересованность стран в развитии этих отраслей (для каждого типа страны индивидуальных), поскольку партнерство позволяет привлечь инвестиции частного сектора, распределить риски между партнерами в реализуемых проектах.

Анализируя развитие партнерства в зарубежных странах, необходимо подчеркнуть тот факт, что эти страны готовы к новым переменам и развитию особых экономических отношений, что правительство стран имеет четкое направление деятельности с частным сектором, реализовало большое количество проектов ГЧП, в зависимости от уровня развития страны и ее экономического положения. Все это говорит в пользу наиболее успешного развития государственно-частных проектов и их значительное влияние на экономику стран.

3.3 Условия и проблемы развития государственно-частного партнерства в Беларуси

В настоящее время в Беларуси принят ряд шагов, направленных на стимулирование развития форм ГЧП. В частности, руководитель проекта ЕС/ПРООН «Укрепление национального потенциала в области применения механизмов государственно-частного партнёрства в Республике Беларусь» Е. А. Дадеркина определила предпосылки внедрения и развития механизмов ГЧП в Республике Беларусь (рис. 3.14).



Рисунок 3.14 – Предпосылки внедрения и развития механизмов ГЧП в Республике Беларусь*

*Источник: [38, с. 2].

В Беларуси созданы такие организационные структуры для управления проектами государственно-частного партнерства как Центр ГЧП ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», Межведомственный инфраструктурный координационный совет. Вместе с тем ЕЭК ООН, проводя Оценку готовности Республики Беларусь к внедрению механизмов ГЧП, дает рекомендации по доработке нормативно-правовой базы, разработке национального плана развития инфраструктуры, внедрению стратегических моделей обслуживания, улучше-

нию среды для эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства [38, с. 3].

Изучение зарубежного опыта государственно-частного партнерства и институциональной среды в Республике Беларусь позволило сформулировать ряд проблем развития ГЧП в Беларуси.

Первая группа проблем, влияющая на трудности развития ГЧП в Беларуси, связана со слабой юридической проработанностью этих вопросов в белорусском законодательстве.

Принятие закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» запланировано на 2015 год. В проекте этого Закона Республики Беларусь не определены особенности отношений государственно-частного партнерства в инновационной сфере и механизмы его практической реализации.

В рамках Республики Беларусь отдельно разработан лишь Закон о концессиях как одной из важнейших форм ГЧП, но специалисты отмечают его слабое применение на практике. Это связано еще и с тем, что необходимы и другие подзаконные нормативные акты — инструкции, положения, типовые договоры (инвестиционные, концессионные, на строительство, эксплуатацию и т. п.), разрабатываемые в агентствах и службах.

Анализ показывает, что действующий Налоговый кодекс Республики Беларусь является показательным примером фрагментарного и несистемного решения вопросов, связанных с предоставлением соответствующих льгот научно-производственным и инновационным организациям и стимулированием потребителей наукоемкой продукции. Необходимо отметить отсутствие специальных налоговых льгот для организаций, вовлеченных в инновационную деятельность и реализующих объекты интеллектуальной собственности на внутреннем и внешнем рынках. Вместе с тем, в силу выше названных причин, различные налоговые инициативы не находят своей поддержки от ряда государственных органов исполнительной власти (в частности Минфина Республики Беларусь), или не используются промышленными предприятиями (например, возможность поощрения изобретателей путем дополнительных выплат за счет авторского вознаграждения) и научными организациями (невозможность коммерциализации разработок, полученных за счет грантов, из-за отсутствия инновационных инфраструктур).

Действующее законодательство Республики Беларусь о государственных закупках (Указ Президента Республики Беларусь «О государственных закупках» от 25.08.2006 N 529 с изм. и доп. 2010 г.) не учитывает специфику государственно-частного партнерства в инновационной сфере и не содержит механизмов реализации проектов ГЧП. В частности, срок от момента вскрытия конвертов до объявления победителя — 20 дней не может обеспечить проведение качественной экспертизы заявок. В таких странах как США на проведение такой экспертизы отво-

дится 2-3 месяца. Более того, данный закон не позволяет выбрать победителем простое товарищество, которое не является юридическим лицом. Форма простого товарищества в проектах ГЧП является наиболее приемлемой для участия бизнеса (объединения промышленных предприятий и инвесторов).

Отсутствует Концепция поэтапного введения и использования моделей ГЧП в инновационной сфере. Данная концепция должна содержать направления развития ГЧП на основе анализа действующих моделей ГЧП, перспектив ввода новых моделей ГЧП. Эта концепция должна соответствовать положениям Основных направлений Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

Отсутствует нормативно-правовой акт, предметом регулирования которого является обеспечение вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности гражданского назначения, созданных за счет средств государственного бюджета. Игнорирование данного вопроса приводит к невозможности реализации проектов ГЧП законным способом.

Необходима ясная юридическая позиция относительно собственности. Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, отсутствие законов о государственной собственности и других важнейших нормативных актов обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты принадлежащей государству инфраструктуры. Законодательное закрепление прав пользования объектами государственной собственности за частными компаниями в рамках концепции ГЧП (в первую очередь, концессий), предоставление правовых гарантий этим компаниям по возврату вложенных средств позволит значительно снизить риски частных инвестиций и активизировать процесс привлечения отечественного и зарубежного капитала в объекты государственной собственности.

В целом создание юридической базы для ГЧП предусматривает ясность позиции относительно собственности (распределения прав), структуры налогообложения, что представляет значительную сложность при многостороннем и многофункциональном партнерстве, а также относительно вопросов урегулирования потенциальных конфликтов интересов. То есть требуется целая система законодательных актов, касающаяся всех сторон создания, деятельности или прекращения деятельности ГЧП.

Вторая группа проблем ГЧП связана с организационными вопросами внедрения механизмов государственно-частного партнерства.

Отсутствие четко обозначенных в проекте закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» моделей взаимодействия государственных организаций и бизнес-структур в

инновационной сфере, отсутствие прогрессивных механизмов воздействия на инновационную деятельность предприятий, все это препятствует использованию механизмов ГЧП в инновационной сфере.

Общее число специалистов в сфере государственно-частного партнерства в Беларуси ничтожно мало. Таких специалистов только с 2012 г. начали готовить образовательные учреждения. Кроме того, отсутствует опыт в реализации проектов ГЧП. Для эффективного функционирования системы государственно-частного партнерства необходимо обеспечить не только подготовку кадров, но и повышение квалификации государственных служащих. Большое внимание должно уделяться повышению профессионального уровня «на местах», осуществлению консультационной поддержки реализации проектов на региональном и местном уровнях.

Отсутствие элементов институциональной среды: органов исполнительной власти, в ведении которых находятся вопросы ГЧП (в первую очередь, концессий), финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций, независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений, фондов и т. п.

Нет методик по составлению государственными органами власти инвестиционных договоров с длительными сроками окупаемости инвестиций. По такому договору государственная собственность переходит во владение и пользование частной компании на 20–50 лет, что актуализирует их разработки методик, которая ложится на чиновника любого уровня, подписывающего концессионный договор от имени государства.

Третья группа проблем – это экономические проблемы.

Среди экономических проблем можно выделить следующие:

- ограниченное число финансовых инструментов регулирования инновационной деятельности;
- проблемы кадрового стимулирования и привлечения бизнеса к участию в инновационной деятельности;
- не достаточно сильный частный сектор;
- низкая степень доверия иностранных инвесторов;
- отсутствие солидных рынков капитала и финансов;
- неэффективные методы управления в государственных органах.

Четвертая группа проблем при создании и функционировании ГЧП связана с формированием неэкономических издержек, которые состоят в следующем:

- может иметь место асимметрия информации у государственных и частных партнеров, что может привести к различным расхождениям в реализации финансовых интересов;
- на практике подчас проявляются элементы оппортунизма в поведении партнеров, то есть нечестные намерения, например, частного партнера;
- часто из-за опасности передачи рисков частному сектору и из-за невозможности рассчитать доходность и составить разумный бизнес-план с учетом всех наложенных государством ограничений частный бизнес отказывается участвовать в конкурсах и, наоборот, при попытках учесть все варианты будущего развития событий, все возможные риски создаются крайне сложные, громоздкие модели ГЧП;
- существует риск олигополизации поставляющих отраслей;
- еще одна проблема – в случае возможного банкротства частного партнера - спасение ГЧП ложится на государство, что уже на первоначальной стадии создания этого института может поставить под сомнение необходимость и возможность его развития.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать следующие выводы.

Государственно-частное партнерство - это юридически и институционально оформленная система организационно-экономических отношений между государственным и частным партнером с участием некоммерческих структур в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей экономики и НИОКР, действующая на основе распределения компетенций, ответственности, рисков и доходов. Институт ГЧП – сложнейшая система институциональных и организационно-экономических отношений, которые отличаются от приватизации, от системы государственных закупок и организации совместных предприятий.

Устойчивое социально-экономическое развитие национальной экономики посредством механизмов ГЧП происходит за счет дополнительных инвестиций в объекты инфраструктуры, привлекаемых из внебюджетных источников, а также за счет повышения качества услуг общего сектора; экономия бюджетных средств в краткосрочном периоде за счет распределения финансирования на более длительный период; повышении эффективности использования бюджетных средств за счет привлечения частного сектора.

Мировая практика становления и развития института государственно-частного партнерства свидетельствует о давней истории и широком распространении механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах. В развитых в экономическом отношении странах реализовано большее количество проектов ГЧП. В странах переходной экономикой и развивающихся странах количество закрытых проектов меньше. Мировой опыт показал, что наличие четкой стратегии государ-

ственно-частного партнерства и эффективное управление позволяют успешно реализовывать проекты ГЧП, повышая при этом эффективность государственного управления и жизненный уровень населения.

В Республике Беларусь созданы условия для использования государственно-частного партнерства в устойчивом развитии экономики страны, однако существуют определенные проблемы по внедрению механизмов ГЧП. Эти проблемы связаны со слабой юридической проработанностью, организационными вопросами внедрения механизмов государственно-частного партнерства, экономическими сложностями, а также с формированием неэкономических издержек.

Витебский государственный технологический университет

ГЛАВА 4

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

4.1 Опыт организационного регулирования государственно-частного партнерства в инновациях

Отсутствие в Беларуси опыта в осуществлении эффективного взаимодействия между государственным и частным бизнесом в инновационной сфере является существенным препятствием, требует тщательного изучения опыта зарубежных стран по практической реализации тех или иных моделей ГЧП, а также выработки подходов к решению этой проблемы.

Исследование зарубежного опыта показало, что ведущие международные союзы и организации с конца 90-х годов активно используют механизмы ГЧП в целях активизации инновационной деятельности в странах-участницах.

Во многих странах ОЭСР на проекты государственно-частного партнерства приходится все возрастающая доля государственных бюджетов на науку и технологии. В Нидерландах существуют четыре основные программы государственно - частного партнерства, бюджет которых составляет около 11 % всего бюджета правительства по науке и технологиям. Исландский исследовательский совет осуществляет четыре программы партнерства, доля которых составляет около 18 % финансирования исследований и разработок. Фонды для австралийских центров совместных исследований (CRC) выросли с 3 % финансирования исследований и разработок Содружества в 1996 г. до 8 % в 2002 году [204, с. 4].

В странах Европейского Союза проблемами содействия, финансирования и мониторинга государственно-частного партнерства занимается ряд генеральных дирекций под эгидой Комиссии ЕС. Широко практикуется содействие в финансировании проектов со стороны ряда крупных европейских финансовых институтов.

Так, Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) активно использует в этих целях два инструмента – так называемые «глобальные ссуды», выдаваемые через уполномоченные банки на цели регионального и инфраструктурного развития и поддержки малого и среднего бизнеса, и «структурированные программы финансирования», предназначенные для поддержки конкретных инвестиционных проектов.

Поддержкой проектов государственно-частного партнерства занимаются также структуры Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и европейская группа Всемирного банка (в т.ч. известная

Международная финансовая корпорация (IFC), специализирующаяся на поддержке частных инициатив).

Европейский Союз в рамках программы Framework Program of the EU for Research, Technology and Development финансирует крупные научные проекты (прикладные исследования и разработки) межотраслевой направленности по 10 приоритетным направлениям с участием, как минимум, 3 стран ЕС, а также партнеров из стран вне ЕС.

Кроме того, поддерживает фундаментальные и рискованные исследования, мобильность и развитие карьеры индивидуальных исследователей, научную инфраструктуру, финансирует исследования в интересах малых и средних предприятий ЕС на условиях софинансирования [204, с. 5].

В рамках ЕЭС в форме ГЧП создан Европейский инвестиционный фонд EIF, главной задачей которого является предоставление гарантий по займам и венчурному капиталу для малых и средних предприятий. Также в рамках ЕЭС осуществляется поддержка ГЧП, созданного частными ИТ компаниями и государственными образовательными учреждениями с целью ускорения внедрения современных информационных технологий в обучение. Данный инструмент активно используется другими странами и на практике доказал свою эффективность. Об этом свидетельствуют результаты анализа, проведенного специалистами ООН.

Так, анализ 48 проектов, реализуемых по схемам ГЧП, проведенный Европейской экономической комиссией ООН, показал, что 80 % таких проектов было реализовано ниже предполагаемого бюджета и 60 % проектов было завершено ранее, чем было запланировано, при улучшении сервиса и уменьшения платы за использование.

С другой стороны, 64 % проектов, выполненных государственными органами, было завершено позднее запланированного срока [71, 312 с.].

В качестве инструментов поддержки научных исследований и разработок используются следующие: льготы бизнесу на НИОКР, вспомогательное финансирование в форме субвенций, целевые дотации (гранты), механизмы переуступки требований и освобождения от ответственности, программы государственной поддержки стартапов технологических компаний (табл. 4.1).

Таблица 4.1 – Зарубежный опыт механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере*

Страна	Программа	Бюджет
Финляндия	Финский национальный фонд по исследованиям и разработкам (SITRA) и Национальное технологическое агентство (TEKES) предложили услугу «предварительного» посева, которая направлена на улучшение условий для коммерциализации технологических проектов путем финансирования венчурным капиталом компаний, которые используют инновационную технологию. Эта услуга появилась в результате осознания правительством слабого развития венчурного капитала, низкой доли малых и средних предприятий, занимающихся непосредственно инновациями, и низким уровнем рыночной капитализации. Услуга предварительного посева разбита на две секции: LIKSA и INTRO. LIKSA представляет собой пакет совместного финансирования, который может быть использован для получения информации и услуг, связанных с коммерциализацией технологии. Услуга INTRO обеспечивает эффективное представление стартап компаний государственным и частным инвесторам. Новая программа PreSeed нацелена на совершенствование условий для коммерциализации технологических проектов и для открытого финансирования венчурным капиталом компаний, которые используют новые технологии	данные отсутствуют
Франция	Группы технологических исследований, начатых в 1999 году, проводят среднесрочные исследования в партнерстве с промышленностью, в частности, с малыми и средними предприятиями	данные отсутствуют
Германия	Программа Компетентность инноваций для малых и средних предприятий (PRO INNO) была начата в 1999 г. и поддерживает проекты совместных исследований и разработок и обмен исследователями, основываясь на сотрудничестве малых и средних предприятий и государственных исследовательских центров	данные отсутствуют

Продолжение таблицы 4.1

Исландия	Новый венчурный фонд бизнеса был учрежден в 1997 году после слияния ряда отраслевых фондов. Фонд подписал контракт с Исследовательским советом по поддержке предприятий «spin-off», а также сформировал в сотрудничестве с Исландским университетом программу трансформации результатов исследований и разработок для новых фирм. Исландский технологический институт имеет филиал IMPRA, который поддерживает индивидуальных предпринимателей, а также малые и средние предприятия (МСП). IMPRA содержит инкубатор и управляет инновационным центром для облегчения сотрудничества между исландскими и европейскими компаниями в области передачи технологий	50 миллионов исландских крон
Новая Зеландия	В Новой Зеландии, признавая недостаточные объемы инвестиций для «посевного» финансирования компаний на ранних стадиях, правительство учредило Венчурный инвестиционный фонд Новой Зеландии, равный 100 миллионам новозеландских долларов в 2001-2002 гг., для поддержки венчурного капитала на ранней стадии. Он явился своеобразным «родительским» фондом, который будет использоваться в партнерстве с частным венчурным капиталом и предназначен также для облегчения коммерциализации результатов, полученных исследовательскими организациями с государственным финансированием, университетами и частным сектором	100 миллионов новозеландских долларов
Словакия	Министерство экономики образовало инновационный фонд в качестве некоммерческой организации, которая предоставляет займы фирмам, ищущим финансовые ресурсы на внедрение исследований и разработок для активизации инноваций. Фонд, в настоящее время имеющий 50 млн. словацких крон, поддержал шесть проектов на общую сумму 38,8 млн. словацких крон в 1998-1999 гг., и поддержал еще 6 проектов в 2001 году на общую сумму 20,3 млн. словацких крон	50 миллионов словацких крон

Окончание таблицы 4.1

Швеция	Новая программа VINST (сотрудничества в исследованиях для малых высокотехнологичных компаний) была создана для стимулирования сотрудничества малых высокотехнологичных компаний с исследователями в университетах и исследовательских институтах в разработке продукции нового поколения	данные отсутствуют
--------	--	--------------------

*Источник: [204; 14, с. 164; 54, с. 36; 116].

Из стран постсоветского пространства механизмы государственно-частного партнерства активно использует в своей инновационно-инвестиционной политике Россия. Здесь в инновационно-активных регионах страны создавались при долевом участии федеральных, региональных, собственных (средства университетов, научных организаций, частных компаний) и зарубежных средств следующие объекты инновационной инфраструктуры:

- инновационно-технологические центры (ИТЦ). В результате в 24 регионах страны было создано более 50 инновационно-технологических центров (ИТЦ), в которых проводилось развитие кластерных исследований, ориентированных на рынок. Одной из самых широкомасштабных программ государственно-частного партнерства в инновациях является внебюджетная межведомственная инновационная программа «Биотехнологии для медицины и сельского хозяйства»;

- российские венчурные фонды с государственным участием работают через специально образованный Венчурный инновационный фонд (ВИФ) - Фонд фондов. На ВИФ возложены две основные функции: отбор лучших венчурных управляющих компаний и приобретение паёв венчурных фондов, создаваемых этими компаниями;

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, осуществляющий программы «СТАРТ», в том числе «СТАРТ-ЛОМО», «СТАРТ - СИСТЕМА ВЕНЧУР», «СТАРТ-ИНТЕЛ», а также программу «ТЕМП»;

- Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий (РИФИКТ). Фонд призван финансировать растущие ИТ-компании и отдавать предпочтение проектам, срок окупаемости которых составит от 1,5 до 3 лет;

- центры трансфера технологий, созданные при поддержке федеральных органов исполнительной власти, в ряде регионов при научных и образовательных организациях;

- технопарки;

- научно-технологический парк «Сколково».

В рамках механизмов ГЧП реализовывались различные проекты и программы государственного значения, позволяющие отработать модель взаимодействия государства, научной организации и промышленного предприятия по созданию «прорывной» технологии.

В частности, крупномасштабная программа развития стратегического сотрудничества между исследовательскими и промышленными организациями различных форм собственности по реализации важнейших инновационных проектов государственного значения, с целью доведение результатов научной деятельности до рынка была запущена в России в 2003 году [12, с. 4].

Для сокращения сроков реализации научно-технических разработок и отработки механизмов создания конкурентоспособной продукции в рамках этой программы стратегического сотрудничества, опытно-конструкторские работы выполнялись за счет средств государственного бюджета, а параллельно с ними проводились работы по организации промышленного производства и сбыта конечной продукции, которые выполнялись за счет собственных и привлеченных средств компаний, вовлеченных в эти проекты.

В настоящее время реализуется инновационный проект развития аэродромной сети РФ на период до 2020 г. с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Опыт развитых стран мира свидетельствует о том, что партнерские отношения государства и частного бизнеса всегда находились в поле особого внимания властей. Проблемы улучшения управления государственной собственностью и привлечения частных капиталов к реализации общественных интересов и государственных инициатив требовали регулярной концептуальной проработки. Партнерства не развивались стихийно, а были вписаны в общие процессы децентрализации экономической власти, передачи ряда полномочий с центрального на местный уровень.

В развитых странах государственное регулирование партнерских отношений с бизнесом организовано по крупным межотраслевым комплексам, включающим группы взаимосвязанных отраслей. В качестве таких комплексов выступают: топливно-энергетический (электроэнергетика, газо- и нефтепроводы), транспортный (железные и автомобильные дороги, морские и аэропорты), коммунальное хозяйство (водо- и теплоснабжение, жилищно-коммунальное хозяйство). При этом не создаются специальные агентские структуры по регулированию партнерских отношений. Специфические функции регулирования и контроля выполняются соответствующими профильными министерствами и ведомствами или создаваемыми ими структурами. В странах Европейского Союза отдельными аспектами государственно-частного партнерства ведают министерства экономики, финансов, отдельные инфраструктурные министерства, министерства регионального развития, обороны, внутренних дел, образования и здравоохранения. В США этими вопро-

сами занимаются министерства экономики, финансов, обороны, в Канаде – министерство финансов, в Австралии – министерство провинций [182].

Интересным с точки зрения изучения механизма государственного регулирования экономики является слияние субъектов государственной и частной экономической политики и возникновение в результате этого новых регулирующих структур.

В частности, организуются комитеты, советы по поддержанию или развитию отдельных отраслей из представителей министерства экономики и отраслевых союзов предпринимателей. Аналогичные советы создаются для осуществления государственных региональных программ. Основная часть таких органов формально осуществляет консультативную деятельность, но в действительности решающим образом воздействует на государственную экономическую политику. К таким органам относятся различные советы экспертов при правительстве, министерствах экономики, финансов, социального обеспечения, отдельных их управлениях, центральном банке, правлениях государственных железных дорог, почт и телеграфа и др. Другая группа государственно-частных органов хозяйственного регулирования – это советы по сферам деятельности, например, научно-технический, военно-промышленный, по региональной политике, по внутренним водным путям сообщений, по профессиональному образованию. В отличие от отраслевых советов, в них входят наряду с сотрудниками правительственных органов и экспертами, представители самых разных отраслей, банков, различных фондов, объединений инженеров, профсоюзов, общественных движений. Их рекомендации относятся к принципиальной ориентации государственной экономической политики, к направлениям расходования средств из бюджета и различных фондов.

4.2 Практика финансовых механизмов регулирования государственно-частного партнерства

Анализ зарубежного опыта взаимодействия частного и государственного секторов экономики в финансировании НИОКР показал, что практически все передовые страны используют ту или иную форму кооперации финансирования бизнеса с государством в рамках государственно-частного партнерства, предоставляя бизнесу на эти цели значительные преференции.

В США – самая действенная кооперация бизнеса с государством, осуществляемая через венчурные фонды. Венчурные фонды осуществляют не только финансирование НИОКР, но и создание опытно-инновационного продукта с доведением его до стадии производства.

В Японии осуществляется комплексная система поддержки инновационной деятельности, в рамках которой государство:

- финансирует частные компании, занимающиеся НИОКР, с последующим предоставлением государственного заказа;
- участвует в совместном финансировании НИОКР через различные фонды, привлекая внебюджетные источники финансирования.

Например, Японский центр ключевых технологий финансирует совместно с малым и средним бизнесом необходимые фундаментальные и прикладные НИОКР.

В странах Западной Европы государство поощряет сотрудничество университетов в кооперации с бизнесом путем прямого и косвенного участия. Широкое распространение получила «кластерная философия» - кооперация между бизнесом и научными организациями при широкое содействии государства, включая вопросы софинансирования. Цель инновационных кластеров – разработка НИОКР и поиск потенциальных потребителей их результатов.

Показателен норвежский опыт финансирования НИОКР и взаимодействия государства с бизнесом в энергетике. Организационная схема совместного финансирования НИОКР государства и бизнеса в Норвегии приведена на рисунке 4.1.



Рисунок 4.1 – Организационная схема совместного финансирования НИОКР государства и бизнеса в Норвегии*
*Источник: [54].

Государственный Комитет по исследованиям Норвегии участвует в формировании каталога НИОКР, осуществляет финансирование

НИОКР, которые проводят университеты и институты с целью дальнейшего их применения в отрасли.

Комитет по исследованиям Норвегии в основном осуществляет финансирование НИОКР по следующим четырем основным программам:

- «*EFFEKT*» - проект исследований в области энергообмена с другими странами и изучение сетевых монополий. Главной целью данного проекта является повышение доходности компаний электроэнергетической отрасли Норвегии;
- «*NYTEK*»- исследования в области эффективных технологий с использованием возобновляемых ресурсов;
- «*SAMRAM*» - исследования социально-экономических и экологических аспектов функционирования отрасли электроэнергетики в Норвегии;
- «*Общие исследования в области энергетики*» - фундаментальные исследования производства и потребления энергии.

Негосударственное финансирование НИОКР осуществляется за счет средств, привлекаемых *Федерацией Электроэнергетики Норвегии* («EnFo») от бизнес-структур. Эта организация координирует спрос на НИОКР в отрасли. Ежегодно Федерация выпускает каталог, в котором приводятся НИОКР, требующие дополнительного софинансирования, а также новые проекты, планируемые к реализации. Участники Федерации «EnFo» - компании электроэнергетической отрасли Норвегии высказывают мнение о финансировании тех проектов по НИОКР, которые они считают наиболее актуальными.

Государственное финансирование, осуществляемое Комитетом по исследованиям Норвегии, предназначается не только для указанных выше четырех основных направлений электроэнергетики, но и для финансирования прочих программ по НИОКР, представленных в каталоге Федерации электроэнергетики Норвегии.

Кроме того, крупные компании в электроэнергетической отрасли Норвегии осуществляют проведение НИОКР и собственными силами - за счет собственных подразделений или учреждений по НИОКР, заключая контракты с научно-исследовательскими институтами напрямую. Например, государственная сетевая компания «Statnett SF» ежегодно выделяет более 10 млн. дол. США из своего бюджета на финансирование НИОКР. Однако существенную часть этих средств она направляет в Федерацию Электроэнергетики Норвегии («EnFo») для участия в совместном финансировании проектов по НИОКР, предусмотренных утвержденным каталогом.

Наряду с прямыми бюджетными ассигнованиями для финансирования НИОКР в Норвегии широко используются различные государственные, общественные и частные фонды («Фонд по развитию иссле-

дований и разработок в промышленности», «Футбольный фонд», фонды Ф. Нансена, А. Яре и др.). Норвегия поддерживает научные связи со многими странами мира и является членом более 50 международных и региональных научных организаций. Через вышеприведенную систему фондов осуществляется финансирование НИОКР, в котором принимают участие и представители крупного иностранного бизнеса в Норвегии, например, компании «Alcatel», «Siemens», «ABB», «Statiol» и другие [116].

4.3 Методы стимулирования участия бизнеса в финансировании НИОКР

Во многих развитых странах мира льготы бизнесу на НИОКР представляются в основном в виде скидок с расходов компаний на эти цели.

Применяются два вида *налоговых скидок*:

- объемные;
- приростные.

Объемная скидка предоставляет льготу пропорционально размерам затрат. Так, например, в США, Великобритании, Канаде, Бельгии, Швеции, Италии до 100 % расходов на НИОКР вычитается из налогооблагаемых доходов компаний. В ряде стран, таких как Нидерланды, Норвегия, Австрия, Малайзия, предприятия энергетики полностью исключают расходы на НИОКР из прибыли до налогообложения.

Достаточно действенным в США является нижеследующий механизм поощрения финансирования НИОКР корпорациями. Если в течение 3-х лет объемы финансирования корпораций увеличивались на 5 % в год, то она имеет право на вычет из прибыли до налогообложения 3-х летних затрат на НИОКР. В случае превышения этих затрат над прибылью оставшаяся сумма вычета переходит на следующий финансовый год.

Приростная скидка определяется исходя из достигнутого компанией увеличения затрат на НИОКР по сравнению с уровнем базового года или среднего за какой-то период. Эта скидка действует после того, как указанные расходы были произведены. Максимальная скидка – 50 % - имеет место во Франции. В Канаде, США, Японии и Тайване она составляет 20 %. Однако применение скидок имеет ряд ограничений. Так, например, в США налоговая скидка на прирост НИОКР применяется лишь к тем расходам на НИОКР, которые направлены на создание новой продукции или разработку новых технологических процессов.

Кроме того, установлен лимит на льготы - дополнительные расходы на НИОКР (на которые распространяется льгота) не должны превышать 50 % от суммы базисных затрат за определенный период. В Канаде размер льготы увеличивается до 30 % для условий труднодоступ-

ных и экономически неразвитых районов. В Японии и Тайване скидка в 20 % исчисляется от суммы прироста расходов на НИОКР по сравнению с наивысшим достигнутым уровнем расходов на НИОКР, однако, при этом имеется ограничение: данная льгота не должна превышать 10 % от общих налоговых обязательств компании.

Некоторые страны используют одновременно оба вида налоговых скидок: объемный и приростной, но по отношению к разным видам расходов. Так, в США общая приростная скидка дополнена объемной (в размере 20 %) для затрат частного сектора на финансирование фундаментальных исследований.

Существует и практика установления *потолка размера списания налогов по скидкам на НИОКР*. В Японии и Южной Корее он не должен превышать 10 % от суммы корпоративного налога. В Канаде, Испании и на Тайване потолок существенно выше - соответственно, 75, 35 и 50 %. В Австралии, Франции, Италии и Нидерландах установлен *стоимостной предел налоговой скидки*.

В Великобритании для мелких и средних предприятий налоговые льготы позволяют снижать налогооблагаемый доход на 20 % (в случае, если превышен предыдущий максимальный уровень расходов на НИОКР), либо уменьшать налоговые выплаты на 6 % от величины расходов на исследования, но в этом случае уменьшение не должно составлять более 15 % от налоговых обязательств компании. Расходы, которые компании несут при платежах исследовательским учреждениям в связи с научно-технологическим развитием, также могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли.

Во многих странах введены налоговые льготы, связанные с системой *амортизационных списаний*. Они используются для стимулирования опережающего развития конкретных отраслей, поощрения НИОКР или для общего инвестиционного оживления. Показательным здесь является объем рискованного (венчурного) капитала, вкладываемого в инновационную сферу. В США на него приходилось в 90-е годы 0,21 % ВВП, а в начале XXI века – около 0,5 % ВВП. Довольно высока доля венчурных инвестиций, приходящихся на ранние стадии инновационной деятельности (около 1/3 в странах ОЭСР и 1/2 в Финляндии и Швейцарии). Во многих странах научные разработки стимулируются с помощью специальных налоговых и иных льгот (во всех странах ОЭСР текущие расходы на НИОКР вычитаются из налогооблагаемой базы, предоставляются налоговые кредиты и применяются другие меры государственной поддержки) [65, с. 153].

В развитых странах широко применяется *ускоренная амортизация оборудования* как стимул для обновления производственных фондов. Так, в США установлен срок амортизации в 5 лет для оборудования и приборов, используемых для НИОКР, со сроком службы более 4 и менее 10 лет. В Японии система ускоренной амортизации введена для

компаний, применяющих либо энергосберегающее оборудование, либо оборудование, которое содействует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. Применяются разнообразные нормы ускоренной амортизации - от 10 до 50 %. Однако наиболее распространенная ставка составляет в среднем 15 – 18 %.

Компаниям в Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в 1-й год его работы. В Германии в 1-й год может быть списано 40 % расходов на приобретение оборудования и приборов, используемых для проведения НИОКР.

Помимо выше приведенных льгот в зарубежной практике применяется льгота понижения ставок налогообложения прибыли.

Кроме того, например, в США бизнес использует право вычета из облагаемого дохода производителей:

- суммы средств, переданных бесприбыльным организациям для выполнения НИОКР, но не выше 5 % облагаемого дохода компаний;
- стоимости научного оборудования, переданного компанией.

Широко применяются налоговые льготы для ускорения кооперации угольных компаний в сфере НИОКР в США:

- вычет из облагаемого дохода всех взносов компаний в бюджет консорциума на проведение НИОКР;
- льготы по ускоренной амортизации научного оборудования, предназначенного для кооперации [114 с. 70-76].

Таким образом, изучив зарубежный опыт государственно-частного партнерства в инновационной сфере, можно сделать следующие выводы.

1. Роль ГЧП в инновационной политике зарубежных стран различна, но проявляется явная тенденция к росту ее влияния на развитие инновационной активности.
2. Наличие разнообразных форм и механизмов партнерства бизнеса и государства в инновационной сфере.
3. Прямая зависимость многообразия форм партнерства от степени экономического развития страны.
4. Регулирующая роль государства в партнерских отношениях.
5. Повышение эффективности использования государственной собственности и бюджетных расходов, в том числе направляемых на поддержку инноваций в результате ГЧП.
6. Развитие инновационной инфраструктуры осуществляется с учетом интересов и при активном участии бизнеса.
7. Прямая зависимость уровня инновационного развития от наличия партнерских отношений бизнеса и государства.

ГЛАВА 5

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

5.1 Сущность и признаки государственно-частного партнерства в инновационной сфере

Переход Беларуси на рельсы инновационного развития, прежде всего, связан с выработкой собственной инновационной стратегии, формированием национальной инновационной системы, способствующей эффективному взаимодействию государства и частного бизнеса в инновационной сфере. *Инновационная сфера* представляет собой область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включающая в себя создание и распространение инноваций.

Проблемами инновационного развития Республики Беларусь занимаются такие ученые как Г.М. Лыч [76], В.Л. Макаров [78], И. Михайлова-Санюта [84], М.В. Мясникович, [89], Л.Н. Нехорошева, [95] П.Г. Никитенко [97] и др.

Инновации представляют собой новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции и услуг на рынок [93, с. 78].

Как показал анализ инновационной активности и механизмов финансирования инноваций в Беларуси (раздел 2.4), безотлагательного решения в Республике Беларусь требуют вопросы преодоления технологического отставания и низкой инновационной активности предприятий, формирования инновационной инфраструктуры, обеспечивающей трансфер знаний и новых технологий на внутренний и глобальный рынки, повышения капитализации интеллектуального потенциала и инвестиционной привлекательности научных организаций.

Мировой опыт свидетельствует, что одним из эффективных механизмов решения указанных проблем должно стать развитие различных форм государственно-частного партнерства в сфере науки и инновационной деятельности, обеспечивающего совершенствование механизмов взаимодействия государства и частного предпринимательства по всему инновационному циклу: от проведения научных исследований, коммерциализации научно-технических разработок и технологий до производства, сбыта и обслуживания наукоемкой высокотехнологичной продукции. Такой подход определен в программных документах - в Директиве Президента Республики Беларусь № 4 «О развитии предпри-

нимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

Поставленные на государственном уровне задачи актуализируют разработку методологии государственно-частного партнерства в инновационной сфере. Вопросы теории и практики применения механизмов ГЧП в активизации инноваций в Беларуси изучали Е. П. Борушко [10, с. 218–221], Е. А. Дадеркина, [33, с. 56–60], П. Г. Никитенко [96] и др.

Вместе с тем, вопросы специфичных форм и методов, инструментов государственно-частного партнерства в инновационной сфере, вопросы стимулирования инновационных партнерств, организационно-институциональный механизм развития государственно-частного партнерства в инновационной деятельности Беларуси остаются не достаточно разработанными с учетом институциональной среды Республики Беларусь. Критический обзор и обобщение существующих в научном мире теоретико-методологических подходов [1, с. 18–27; 3, с. 45–50; 10, с. 218–221; 50, с. 95; 116; 157, с. 65–75; 173; 177], а также разработанные концептуальные основы государственно-частного партнерства (раздел 3.1) позволили сформулировать понятийный аппарат государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

ГЧП в инновационной сфере – это совокупность организационно-правовых отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение целей инновационного развития на макро-региональном и микроуровне посредством реализации проектов и программ в инновационной сфере.

Инновационная программа — комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению принципиально новых видов продукции (технологий).

Инновационный проект — проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности. К инновационному проекту, например, относят комплексный план действий, нацеленный на создание или изменение конкретной системы посредством превращения новшества в нововведение и предусматривающий для его реализации определенные условия (сроки, финансы, оборудование, методы организации и т. д.).

Признаки государственно-частного партнерства в инновационной сфере:

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) реализация партнерских отношений происходит в условиях конкурентной среды (что предполагает конкурс среди субъектов бизнеса, претендующих на государственную поддержку);

6) четкое определение целей и ролей, разделение полномочий и ответственности, подконтрольность, стратегическое управление;

7) стороны объединяют свои вклады для достижения общих целей;

8) стороны распределяют между собой расходы и риски, участвуют в использовании полученных результатов.

Законодательство о государственно-частном партнерстве в Беларуси основывается на Конституции Республики Беларусь и состоит из Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» (проект по состоянию на 01.01.2015), Гражданского кодекса РБ, Инвестиционного кодекса РБ, Закона Республики Беларусь «Об аренде», Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах», Закона Республики Беларусь «О поставках товаров для государственных нужд» от 24.11.1993 N 2588-XII, Указа Президента Республики Беларусь «О государственных закупках в Республике Беларусь» и других нормативных актов.

Проект Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» устанавливает:

- цели и задачи государственно-частного партнерства;
- принципы осуществления государственно-частного партнерства;
- сферы осуществления государственно-частного партнерства;
- формы государственно-частного партнерства;
- компетенции Президента Республики Беларусь, Совета Министров, Министерства экономики Республики Беларусь в сфере государственно-частного партнерства;
- компетенции органов государственного управления, местных Советов депутатов, местных исполнительных и распорядительных органов, осуществляющих надзор, контроль и управление процессами государственно-частного партнерства;
- порядок выбора частного партнера для заключения;
- порядок заключения соглашения о государственно-частном партнерстве, его реализации и контроля выполнения.

Как видно, законодательством Республики Беларусь не установлены механизмы и процедуры партнерства государственного и частного сектора в области инновационной деятельности, что актуализирует задачу их разработки.

5.2 Роль государственно-частного партнерства в становлении инновационной экономики

Поставленная Правительством Республики Беларусь задача модернизации экономики Беларуси [108] требует самого пристального внимания к поддержке инноваций. Модернизация экономики невозможна без непосредственного участия промышленных предприятий и предполагает, прежде всего, их технико-технологическое обновление, создающее условия для развития инновационной деятельности, ресурсосбережения и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Любая новая система отношений, в соответствии с неoinституциональной теорией, требует создания необходимых ей институтов. Они могут складываться как стихийно, так и сознательно - путем оформления (законодательного закрепления) имеющихся неформальных отношений или путем создания новых институтов, специально предназначенных для продвижения жизненно необходимых начинаний.

В рамках складывающейся так называемой «новой экономики», основанной на инновациях, общемировая практика демонстрирует необходимость формирования национальной инновационной системы (НИС), представляющей собой совокупное единство государственных, частных, общественных организаций и методов их взаимодействия, в рамках которых осуществляется деятельность по созданию, хранению, распространению и воспроизводству научно-технических знаний и технологий. Национальная инновационная система формирует такую систему взаимоотношений науки, промышленности и общества, когда инновации служат основой развития экономики, а потребности инновационного развития, в свою очередь, во многом определяют и стимулируют важнейшие направления развития научной деятельности.

В наиболее общем виде в структуру НИС той или иной страны входит совокупность взаимосвязанных организаций, занятых производством и реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (малые и крупные компании, университеты, лаборатории, технопарки и инкубаторы), а также комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Конечно, в рамках такой общей модели НИС могут формироваться определенные национальные особенности. Обычно они прояв-

ляются в большей или меньшей роли государства и частного сектора в выполнении названных функций, а также роли крупного и малого бизнеса в этих процессах, в соотношении фундаментальных и прикладных исследований и разработок, в динамике развития отраслевой и региональной структур инновационной деятельности.

В условиях жесткой международной конкуренции экономическое развитие Беларуси должно определяться главным образом ее научными и технологическими преимуществами. Важнейшим условием движения к данной цели выступает развитие национальной инновационной системы (НИС). При реализации национальных инновационных проектов в современных условиях все большую актуальность приобретает взаимодействие ключевых элементов НИС - государства, науки и бизнеса - как инструмента отношений нового типа между различными секторами экономики, науки и образования. В рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) ключевая задача науки - новые разработки, миссия государства - создание рамочных условий, задача бизнеса - коммерциализация разработок.

Применение механизмов государственно-частного партнерства способно обеспечить, прежде всего, возможность осуществления инновационных проектов в наиболее короткие сроки, малопривлекательных для традиционных форм частного финансирования, а также повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса, создать условия для снижения нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств и переложения части затрат на пользователей (коммерциализации предоставления услуг), привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий, повышения качества обслуживания конечных пользователей.

Государство, выступая в роли заказчика и инвестора, будет гарантировать размещение заказов, благодаря которым частное предприятие может усилить свои позиции на мировых рынках инновационной продукции. Бизнес, в свою очередь, обеспечит модернизацию производства до уровня международных стандартов.

Такое взаимодействие позволяет, с одной стороны, повысить эффективность бюджетного финансирования, с другой - активизировать частное предпринимательство, сделать его более динамичным и создать благоприятные условия для его деятельности. По существу государство и бизнес становятся равными и заинтересованными партнерами в создании и развитии прорывных инновационных технологий, способных обеспечить конкурентоспособность белорусской экономики и ее вхождение в клуб высокоразвитых в технологическом и экономическом отношении стран. На этой основе могут решаться задачи и технологической модернизации, и национальной безопасности. Именно сочетание преимуществ государственной ответственности и частной предприимчивости дает более высокую отдачу за счет синергии их уси-

лий в инновационных процессах, за счет более высокой эффективности и высокого профессионализма в принятии решений.

Особую актуальность становление и развитие ГЧП приобретает в современных условиях глобализации экономики и интернационализации производства. ГЧП с участием иностранного капитала даёт больше возможностей Беларуси интегрироваться в мировую экономику и получать необходимый опыт и передовые технологии. Взаимодействие государства с транснациональными компаниями (ТНК) в глобальном контексте является важным условием поддержания и повышения конкурентоспособности отечественного производства.

ГЧП облегчает выход на мировые рынки капиталов, стимулирует привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Для экономики регионов данное партнёрство имеет особое значение, поскольку на его основе более активно развиваются рынки капитала, товаров и услуг. В то же время разделение рисков между участниками соглашения осуществляется на основе договорённостей сторон. Без такого рода сотрудничества белорусский бизнес останется неконкурентоспособным, что отрицательно скажется на формировании инновационной экономики.

В условиях становления партнерских отношений претерпевают существенные изменения отношения собственности, складываются новые модели финансирования, появляются более эффективные методы управления. Таким образом, взаимодействие государства и частного сектора можно охарактеризовать как долгосрочное партнерство, которое по своей экономической природе является развитием традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором.

Партнерство государства с частным сектором является важным компонентом новой инновационной политики Беларуси. Оно обеспечивает получение более широких преимуществ от капиталовложений в государственные исследования, создавая благоприятные предпосылки для устойчивого инновационного развития, являющегося стратегическим фактором экономического роста. Важной сферой взаимодействия государства и частного сектора являются развитие инновационной деятельности, наукоемких производств; повышение технического уровня производства, совершенствование технологических процессов, что определено в статье 2 проекта Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» [103]. Часто бизнес опережает государство, обладая передовыми технологиями в области управления, маркетинга, экспертизы, логистики и связи. В то же время, государство остается основным правообладателем научных разработок, новых материалов и продуктов. Требуется эффективная консолидация усилий государства и бизнеса.

Особенно эффективно взаимодействие государства и бизнеса при реализации крупных инвестиционных проектов в инновационной сфере. Однако оно требует выполнения целого ряда необходимых условий. К ним относятся:

- наличие четко сформулированных государством стратегических приоритетов и обозначение возможных путей их достижения с помощью отдельных локальных проектов;
- установление правил взаимодействия государства и частного бизнеса при реализации совместных проектов;
- разработка конкретных предложений по разделению инвестиций, рисков и выгод для каждого реализуемого проекта.

5.3 Типология государственно-частного партнерства

Обзор научной литературы по проблемам государственно-частного партнерства выявил отсутствие общепринятой типологии ГЧП, разночтение терминологии, что предопределило задачу систематизации форм, методов и инструментов ГЧП.

Различные наименования форм и моделей ГЧП используются в широком спектре инфраструктурных отраслей и инвестиционных сделок. Так, Организация Объединенных Наций в Практическом руководстве по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства выделяет две основные категории: институциональное ГЧП, которое охватывает все формы совместных предприятий между государственными и частными участниками; контрактное ГЧП [117, с. 129]. В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» (статья 6) [103], государственно-частное партнерство может осуществляться в форме:

- соглашения о государственно-частном партнерстве в порядке и на условиях, установленных настоящим Законом;
- концессионного договора в соответствии с законодательством Республики Беларусь о концессиях;
- инвестиционного договора с Республикой Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь в сфере инвестиций, иного договора, отвечающего целям, задачам и принципам государственно-частного партнерства [103].

В Рекомендациях по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации, разработанных Центром развития государственно-частного партнерства представлена следующая классификация форм ГЧП (рис. 5.1).



Рисунок 5.1 – Классификация форм ГЧП, основные направления*

*Источник: [127, с. 8].

Существует большое число потенциальных договорных структур ГЧП, которые могут быть использованы в зависимости от задач и потребностей государственного сектора. Решение о конкретной структуре сделки будет зависеть от того, какие риски и обязанности будут возложены на государственные органы и какие будут переданы частному партнеру (рис. 5.2).

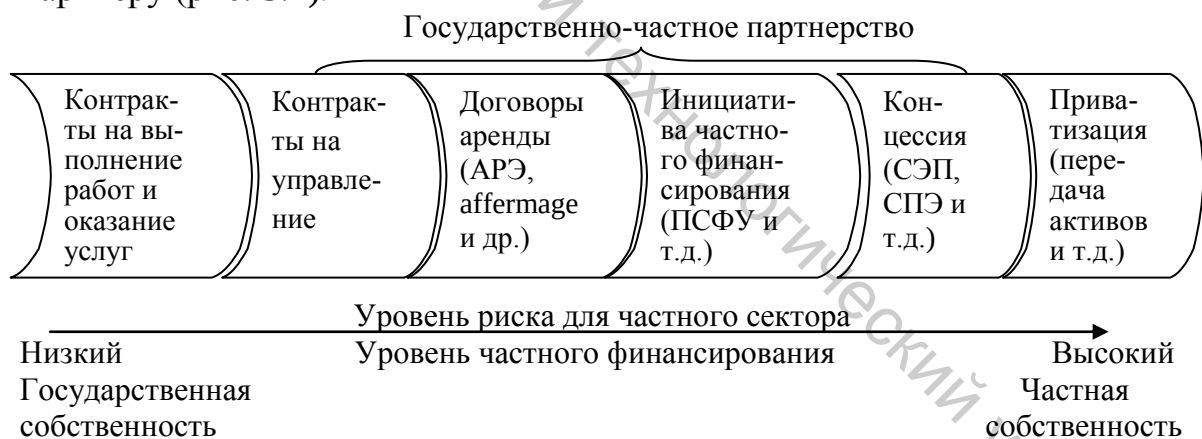
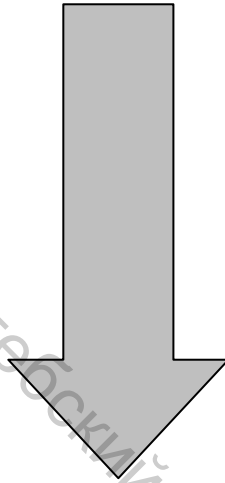


Рисунок 5.2 – Варианты форм ГЧП*

*Источник: [30, с. 5].

Если рассматривать различные варианты форм контрактов, двигаясь в направлении от традиционных контрактов на выполнение работ и оказание услуг к приватизации и передаче активов, можно увидеть, что возрастают риски и обязанности частного сектора. В целом по степени участия частных компаний в инфраструктурных проектах формы ГЧП можно представить следующим образом (рис. 5.3).

Государственная собственность

- 1) Контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг: поставка продукции для государственных нужд;
- 2) контракты технической помощи;
- 3) контракты на управление;
- 4) лизинг (аренда);
- 5) соглашения о разделе продукции (СРП);
- 6) инвестиционный контракт;
- 7) концессии различных типов: BOT, BOOT и т.д.;
- 8) акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия).

Частная собственность

Рисунок 5.3 – Формы ГЧП в направлении полной приватизации*

*Источник: [22, с. 10].

Несмотря на то, что проекты различаются в зависимости от конкретной страны или региона, выявлены наиболее типичные модели ГЧП в разных секторах экономики (табл. 5.1).

Таблица 5.1 – Обзор типичных сделок в рамках ГЧП*

Секторы	Подсекторы	Показательные модели ГЧП
Транспорт	• Дороги • Аэропорты и летные поля • Морские порты • Пассажирские и грузовые железные дороги • Автобусные маршруты • Транспортные узлы и терминалы	СЭП, РСФЭП (разработка - строительство - финансирование - эксплуатация - передача), ВЭП, ЧФИ, концессии и пр.
Коммунальные услуги	• Очистка и подача воды • Системы канализации и очистка сточных вод • Твердые отходы / переработка • Производство электроэнергии • Системы комбинированного тепло и энерго-снабжения	САП, СЭП, СВЭП, концессии и пр.
Образование	• Школьная инфраструктура • Научно-исследовательские объекты • Университетские объекты и услуги	РСФЭ/ РСФЭТО (разработка - строительство – финансирование – эксплуатация - техническое обслуживание) (ЧФИ), МС
Здравоохранение	• Больничная инфраструктура • Клинические и неклинические услуги • Основные концессии больницы	РСФЭТО (ЧФИ), концессии, контракт на управление (КУ), прочее
Муниципальные работы	• Офисы муниципального правительства • Спортивные объекты и залы • Общественные парковки / Городской транспорт • Библиотеки • Прочее	ЧФИ, СПЭ (или) СПВ, СЭП, СВЭП, прочее
Прочее	• Информационные технологии • Туризм • Тюрьмы и исправительные учреждения • Оборонные сооружения • Индустриальные парки • Культурное наследие	РС, РСФЭТО (ЧФИ), СВЭ, КУ, прочее

*Источник: [30, с. 19].

Примечание: *Строительство, аренда и передача (САП): частная организация осуществляет строительство нового объекта в основном на свой риск, передает право собственности правительству, принимает объект в аренду от правительства и осуществляет его эксплуатацию за свой риск до истечения срока аренды.*

Строительство, эксплуатация и передача (СЭП): частная организация осуществляет строительство нового объекта на свой риск, осуществляет эксплуатацию объекта на свой риск, а затем передает объект государству в конце периода действия контракта. Частная организация может либо не может иметь право собственности на активы в период действия контракта.

Строительство, владение и эксплуатация (СВЭ): частный спонсор осуществляет на свой риск строительство нового объекта, затем владеет объектом и осуществляет его эксплуатацию на свой риск.

Реконструкция, эксплуатация и передача (РЭП): частная организация реконструирует существующий объект, затем осуществляет его эксплуатацию и техническое обслуживание на свой риск в период действия контракта.

Строительство, реконструкция, эксплуатация и передача (СРЭП): частная организация осуществляет финансирование и строительство дополнительного объекта к уже существующему объекту или завершает строительство частично построенного объекта и восстанавливает имеющиеся активы, затем осуществляет их эксплуатацию и техническое обслуживание на свой риск в период действия контракта.

Мировой опыт государственно-частного партнерства к настоящему времени достаточно обширен, и обозначились уже определенные предпочтения при выборе конкретных форм и методов партнерства государства и частного бизнеса в отдельных сферах.

Если подходить к партнерству по этому признаку, то можно выделить следующие базовые модели, характеризующиеся специфическими формами отношений собственности, управления и источниками финансирования (табл. 5.2).

Таблица 5.2 – Базовые модели государственно-частного партнерства*

Базовые модели	Собственность	Управление	Финансирование
Модель оператора	Частная / государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная / государственная	Частное / государственное	Частное / государственное
Модель концессии	Государственная	Частное / государственное	Частное / государственное
Модель договорная	Частная / государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частная	Частное / государственное	Частное / государственное

*Источник: [25].

Выбор из базовых моделей определяет государство на основании того, в каких сферах и какого рода услуги могут стать предметом государственно-частного партнерства.

При этом следует учитывать, что указанные базовые модели в чистом виде практически не встречаются, а чаще используются всевозможные смешанные формы. При этом в конкретных инфраструктурных сферах отдельные базовые модели остаются доминирующими.

При реализации проектов государственно-частного партнерства в рамках его организационно-правовых моделей используются разнообразные конкретные модели *сотрудничества* государственных структур и предприятий частного бизнеса (*способы осуществления договорных форм государственно-частного партнерства*).

Они дифференцируются в зависимости, от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, в т.ч. строительство, эксплуатация, управление и пр.

Наиболее распространенными в мировой практике ГЧП являются следующие модели ГЧП, описанные Европейской комиссией [28, с. 23-24]:

- BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – передача);
- BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача);
- обратный BOOT; BTO (Build, Transfer, Operate – строительство – передача – эксплуатация/управление);
- BOO (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация/управление);
- BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – обслуживание – передача);
- DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектирование – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача);
- DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация/управление) [54].

В рамках всего спектра возможных моделей, ГЧП может быть классифицировано по масштабу вовлеченности государственного и частного секторов и степени распределения рисков.

Пример упрощенной классификации (Канадский Совет по ГЧП), включающей некоторые из указанных выше моделей ГЧП приведен в нижеследующей диаграмме (рис. 5.4).

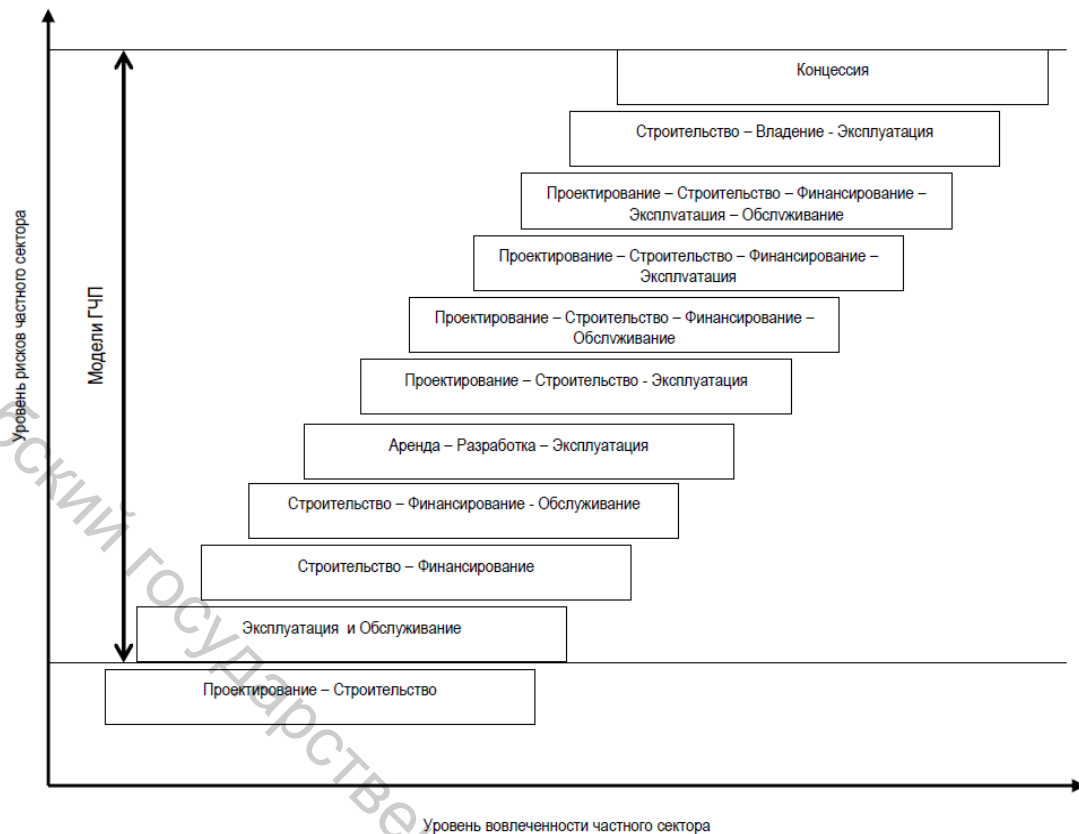


Рисунок 5.4 – Модели государственно-частного партнерства: распределение рисков и вовлеченность частного сектора*

*Источник: [117, с. 5].

Таким образом, все многообразие отношений государственно-частного партнерства формализуется с помощью типологии, включающей классификацию форм, моделей и механизмов ГЧП.

Форма ГЧП – это правовое основание реализации конкретной модели ГЧП. Формы ГЧП: договорная (контрактная), программная, смешанная.

Договорные формы ГЧП:

- *концессионный договор*, в отношении которого применяется Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22.06.2001 N 37-З;

- *инвестиционный договор* регулируется Инвестиционным кодексом Республики Беларусь от 22.06.2001 N 37-З, иными законодательными актами;

- *Соглашение о государственно-частном партнерстве* является отдельной формой, которая используется на объектах общественной и инновационной инфраструктуры, в тех случаях, когда существует необходимость и есть возможность передать частному партнеру по результатам конкурсной процедуры риски финансирования, проектирования, строительства, эксплуатации, производства и предоставления услуг потребителям.

Программная форма основана на выполнении специальных программ государственно-частного партнерства, например программа организации кластера товаропроизводителей или программа создания регионального венчурного фонда. Смешанная форма предполагает сочетание программной и договорной форм.

Модель ГЧП – конкретный проект ГЧП, возникший в результате законной и прозрачной процедуры отбора соответствующих участников ГЧП со стороны частного бизнеса для решения конкретных задач экономической политики государства.

Модели представляют описание способов разделения функций, сфер ответственности и принятия рисков между государственным и частным секторами в проектах ГЧП.

На основе обобщения мирового опыта, можно предложить следующие модели ГЧП осуществления договорных форм государственно-частного партнерства (табл. 5.3).

Таблица 5.3 – Описание моделей ГЧП*

Название модели	Характеристика
Контракты на обслуживание	Частный партнер закупает, обеспечивает эксплуатацию и техническое содержание объекта в течение короткого периода времени. Государственный сектор несет финансовый и управленческий риски
Контракты на эксплуатацию и техническое обслуживание	Частный партнер осуществляет эксплуатацию и управление объектом, принадлежащим государству. Доходы частного партнера увязаны с целевыми показателями работы. Государственный сектор несет финансовый и инвестиционный риски
Лизинговые соглашения: • Покупка-строительство-эксплуатация • Лизинг-развитие эксплуатации • Вторичные дополнения	Частный партнер покупает или берет в лизинг существующий объект у государства, ремонтирует, модернизирует и (или) развивает его, а затем осуществляет его эксплуатацию при отсутствии обязательства передавать права собственности обратно государству
«Строительство-Эксплуатация-Передача»: • Строительство-владение-эксплуатация-передача • Строительство-аренда-владение-передача • Строительство-лизинг-эксплуатация-передача • Строительство-эксплуатация-передача	Частный сектор осуществляет проектирование и строительство объекта, его эксплуатацию, а затем передает его государству по окончании контракта на эксплуатацию или в какой-то другой, заранее закрепленный момент времени. В последствии частный партнер может арендовать или брать объект в лизинг у государства

Окончание таблицы 5.3

«Проектирование – Строительство – Финансирование – Эксплуатация»: • строительство-владение-эксплуатация • строительство-развитие-эксплуатация • проектирование-строительство-управление-финансирование	Частный сектор осуществляет проектирование, строительство, владение, развитие, эксплуатацию и управление объектом при отсутствии обязательства передать права собственности государству. Это варианты схем: «Проектирование – Строительство – Финансирование – Эксплуатация»
---	---

*Источник: [28, с. 25-26].

В реализации проектов государственно-частного партнерства используются такие *инструменты*, как инвестиционный фонд, венчурные фонды, свободные экономические зоны, программы социально-экономического развития, программы по привлечению инвестиций, специальные программы развития государственно-частного партнерства.

Разнообразие форм и моделей государственно-частного партнерства позволяет достаточно широко использовать возможности частного капитала в решении государством проблем инновационного развития белорусской экономики.

5.4 Отличительные особенности элементов государственно-частного партнерства в инновационной деятельности

Отношения государственно-частного партнерства могут реализовываться в различных сферах деятельности: транспорте, коммунальном хозяйстве, энергоснабжении, связи и телекоммуникаций, здравоохранении, образовании, культуре, туризме и спорте, социальном обслуживании, научной, научно-технической.

Специфика инновационной деятельности накладывает отпечаток на формы и модели ГЧП в инновационной сфере.

Особенность инновационного процесса состоит в высоком риске и больших первоначальных затратах на инновационную деятельность, а также во взаимосвязи различных стадий инновационного процесса, таких, как образование, НИОКР, инвестиционная деятельность, трансфер инноваций, производство, сбыт и обслуживание инновационной продукции.

Отношения государственно-частного партнерства в инновационной сфере имеют отличительные особенности, которые можно классифицировать по следующим признакам (табл. 5.4).

Таблица 5.4 – Характеристика ГЧП в инновационной сфере*

Классификационные признаки	Характеристика ГЧП в инновационной сфере
1. Цель	Технологическая модернизация, создание конкурентоспособной экономики и переход к инновационному пути развития
2. Задачи	<i>Организационные:</i> - выбор формы и модели взаимоотношений государственного и частного секторов экономики; - выбор механизмов государственно-частного партнерства; - определение последовательности этапов организации государственно-частного партнерства; - разграничение полномочий и ответственности участников проекта государственно-частного партнерства. <i>Экономические:</i> - построение индивидуальных моделей финансирования проектов в зависимости от договоренностей; - проведение активной политики занятости в регионе, в котором реализуется инновационный проект ГЧП; - создание органа управления проектами ГЧП в инновационной деятельности экономических субъектов; - проведение структурной политики. <i>Законодательные:</i> - принятие закона «О государственно-частном партнерстве»; - закрепление механизмов ГЧП на законодательном уровне
3. Принципы	<i>Общие принципы:</i> - приоритетность государственных интересов; - ориентация на рынок; - непрерывность оказания услуг; - конкуренция, равенство экономических субъектов; - межотраслевая коммуникация; - международная кооперация; - научность; - системность; - целенаправленность; - непрерывность развития; - прозрачность операций; - присутствие государства в хозяйственной деятельности предприятия, банка, организации. <i>Организационные принципы:</i> - информационная кооперация; - разделение сфер ответственности между структурными звеньями; - принцип сотрудничества и разделения ответственности государственных служащих и работников частного сектора; - использование научно обоснованных методик; - структурная целостность организации; - динамичность управленческой структуры; - эволюция организационной системы; - поступательное развитие

*Источник: на основе [12; 1, с. 18-27; 20; 50, с. 128].

В инновационной сфере типология государственно-частного партнерства имеет некоторую специфику.

Формами ГЧП в инновационной сфере могут быть: концессионный договор, инвестиционный договор, соглашение о государственно-частном партнерстве.

Модель ГЧП в инновационной сфере – конкретный проект ГЧП, возникший в результате законной и прозрачной процедуры отбора соответствующих участников ГЧП со стороны частного бизнеса для решения конкретных проблем в инновационной сфере и направленный на решение частных задач инновационной политики Республики Беларусь. Такими задачами могут быть проекты создания следующих объектов инновационной инфраструктуры: инновационно-технологический центр, технопарк, региональный венчурный фонд с государственным участием, научная лаборатория, опытное производство и др.

В зависимости от вида проекта, степени его готовности, доверия государства и др. факторов могут использоваться следующие *модели ГЧП в инновационной сфере*:

- «строительство-эксплуатация-передача»;
- лизинговые соглашения (покупка-строительство-эксплуатация; лизинг-развитие-эксплуатация);
- контракты на эксплуатацию и техническое обслуживание;
- контракты на обслуживание.

Механизмы – это способы осуществления совместных видов научной, научно-технической деятельности. Механизмы государственно-частного партнерства в инновационной сфере формируются по стадиям инновационного цикла и включают: партнерство в образовании, сотрудничество в научных исследованиях и разработках, сотрудничество в инвестиционной деятельности, сотрудничество в трансфере технологий, сотрудничество в производстве инновационной продукции.

Знания являются источником инноваций, как в самом продукте, так и в технологии производства, управлении, методах сбыта, рекламы и др. *Партнерство в образовании* реализуется в таких механизмах: участие государственных региональных органов в разработке образовательных программ в местных университетах; организация обучающих семинаров, конференций по вопросам менеджмента, маркетинга, права, логистики, бизнес-планирования для субъектов бизнеса конкретного региона.

Механизмами *сотрудничества в научных исследованиях и разработках* являются: совместное (инженеры государственных исследовательских организаций и предпринимательских структур) выполнение исследовательских работ; совместное конструирование и разработка высокотехнологичных товаров, а также совершенствование дизайна продукта; совершенствование методов производства; размещение и реализация госзаказа на научно-техническую и инновационную продук-

цию; передача научных разработок, полученных в государственных исследовательских организациях, частному бизнесу; совместное исследование и кооперация в сфере разработки и производства наукоемкой высокотехнологичной продукции.

Сотрудничество в инвестиционной деятельности состоит в совместном финансировании инновационных проектов субъектами бизнеса и органами государственного и регионального управления, привлечение региональными органами управления иностранного капитала для создания предприятий с иностранными инвестициями; привлечение иностранного инвестора в государственное предприятие.

Сотрудничество в трансфере технологий реализуется в механизмах ГЧП: создание субъектов инновационной инфраструктуры (венчурных фондов, центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов, стартап-школ, свободных экономических зон, технопарков и др.).

Сотрудничество в производстве инновационной продукции может происходить с использованием следующих механизмов: создание совместных предприятий и франчайзинговых организаций; размещение государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию для государственных нужд; софинансирование инновационных проектов; развитие стратегического сотрудничества между исследовательскими и промышленными организациями различных форм собственности по реализации важнейших инновационных проектов государственного значения.

Таким образом, активизация инновационной деятельности в результате государственно-частного партнерства происходит по всем стадиям инновационного процесса. Факторами инновационной активности становятся: обмен знаниями, генерация идей, совместное финансирование исследований и разработок, совместное производство инновационной продукции.

Решение о том, какие модели будут использоваться для конкретных проектов, будет зависеть от различных факторов, таких как обоснованность (прибыльность), доступность, принцип учета задолженности (на балансовых или внебалансовых счетах) и интерес инвесторов/кредиторов. Хотя многие страны обращаются к ГЧП в надежде ускорить развитие инфраструктуры, ГЧП является чрезвычайно сложным инструментом политики, что даже развитые страны прилагают усилия для эффективной реализации проектов государственно-частного партнерства [30]. Таким образом, совершенно необходимо, чтобы государственные органы осуществили реалистичную оценку собственных институциональных возможностей, нормативно-правовой базы и других важных факторов успеха, в частности, наличия политической воли и продуманных стратегий отраслевого развития.

6 ГЛАВА

ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

6.1 Стороны государственно-частного партнерства, их мотивация и полномочия

Партнерские отношения государства и бизнеса требуют согласования интересов этих двух основных институтов современного общества и экономики. Сторонами партнерства в инновационной сфере Беларуси являются:

- **государственный партнер** – Республика Беларусь, от имени которой выступают уполномоченные Президентом Республики Беларусь государственный орган или иная государственная организация, уполномоченные Советом Министров Республики Беларусь республиканский орган государственного управления или иная государственная организация, подчиненная Совету Министров Республики Беларусь, или административно-территориальная единица, от имени которой выступает местный исполнительный и распорядительный орган, заключившие соглашение о государственно-частном партнерстве;

- *уполномоченный государственный орган* или организация в сфере государственно-частного партнерства – государственный орган или иная государственная организация, уполномоченные Президентом Республики Беларусь выступать от имени Республики Беларусь, либо подчиненные Совету Министров Республики Беларусь республиканский орган государственного управления или иная государственная организация, уполномоченные Советом Министров Республики Беларусь выступать от имени Республики Беларусь, местный исполнительный и распорядительный орган, выступающий от имени соответствующей административно-территориальной единицы;

- **частный партнер** – юридическое лицо, иностранная организация, не являющаяся юридическим лицом, индивидуальный предприниматель, заключившие соглашение о государственно-частном партнерстве [103, с. 2].

ГЧП не означает простое сложение ресурсов. Каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации.

Мотивация участия в партнерстве частного сектора экономики, как правило, обусловлена возможностями получения более высокой прибыли и новыми возможностями для развития инновационного бизнеса. Однако частные компании могут также присоединиться к государственно-частному партнерству с более специфическими мотивациями, в частности для обеспечения доступа к государственному финанси-

нию; доступа к результатам исследований и разработок государственного сектора; доступа к государственной инфраструктуре, а также информации и оборудованию.

Мотивация участия в партнерстве государственного сектора обусловлена, как общими, так и специфическими целями. К общим целям условно можно отнести: экономический рост и обеспечение конкурентоспособности научно-технической продукции и услуг; стимулирование инновационной активности производителей высокотехнологичной продукции и услуг; создание новых наукоемких фирм и поддержка малых и средних инновационных предприятий; привлечение внебюджетных источников финансирования; повышение эффективности государственных расходов на исследования и разработки. Более специфические цели включают: разработку ключевых технологий для государственных нужд; вовлечение в экономический оборот и коммерциализацию результатов исследований и разработок, полученных с использованием средств государственного бюджета; развитие инфраструктуры.

Схема взаимодействия участников государственно-частного партнерства и государственных органов Республики Беларусь в процессе заключения реализации проектов ГЧП представлена на рисунке 6.1

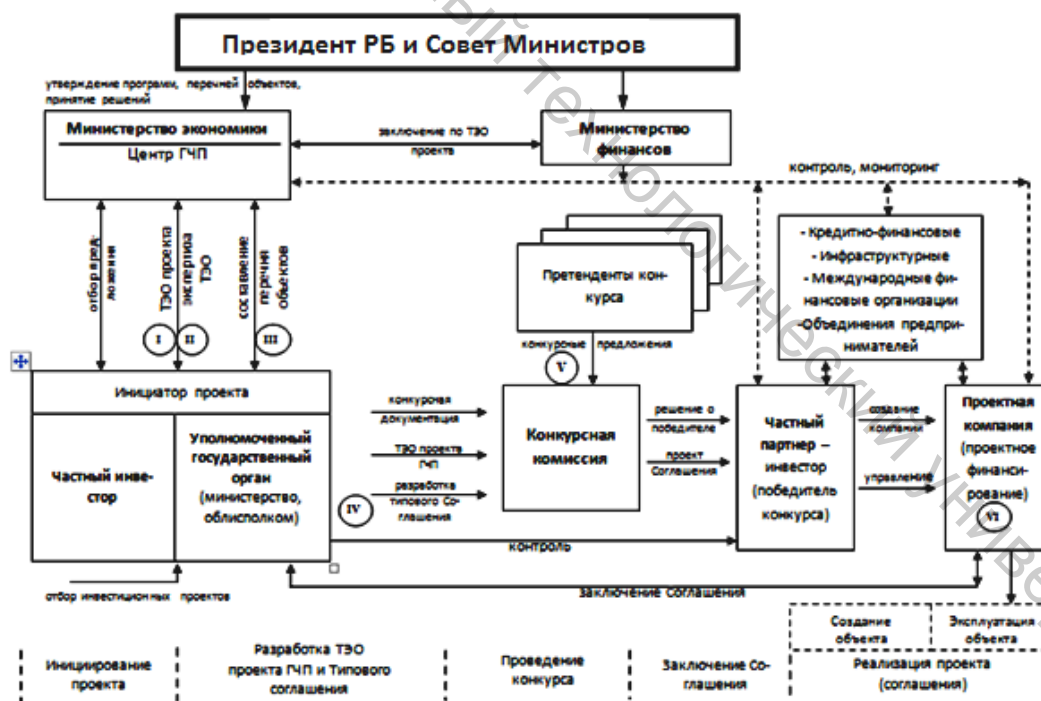


Рисунок 6.1 – Схема взаимодействия участников и государственных органов в процессе разработки и реализации ГЧП*

*Источник: на основе [30, 75, 117, 119].

Президент Республики Беларусь в сфере государственно-частного партнерства обладает следующими компетенциями:

- определяет единую государственную политику;
- осуществляет общее руководство государственными органами при реализации государственно-частного партнерства;
- осуществляет другие полномочия в соответствии с Конституцией Республики Беларусь, настоящим Законом и иными законодательными актами Республики Беларусь.

Совет Министров Республики Беларусь в сфере государственно-частного партнерства имеет следующие полномочия:

- обеспечивает реализацию единой государственной политики;
- координирует работу республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчиненных Совету Министров Республики Беларусь;
- определяет порядок проведения конкурса по выбору частного партнера для заключения соглашения о государственно-частном партнерстве (далее – конкурс);
- определяет порядок регистрации и ведения государственного реестра заключенных соглашений о государственно-частном партнерстве и иных договоров, отвечающих целям, задачам и принципам государственно-частного партнерства, за исключением инвестиционных договоров с Республикой Беларусь, концессионных договоров;
- осуществляет другие полномочия, возложенные на него Конституцией Республики Беларусь, настоящим Законом, иными законами и актами Президента Республики Беларусь.

Ответственным государственным органом по делам государственно-частного партнерства является Министерство экономики Республики Беларусь, которое обладает следующими полномочиями:

- реализует единую государственную политику;
- осуществляет координацию деятельности государственных органов и других государственных организаций;
- участвует в государственно-частном партнерстве; оказывает методическую помощь, проводит консультации и разрабатывает рекомендации;
- дает разъяснения по вопросам, связанным с применением законодательства Республики Беларусь о государственно-частном партнерстве;
- проводит мониторинг практики осуществления государственно-частного партнерства;
- сотрудничает с иностранными и международными юридическими лицами (иностранскими организациями, не являющимися юридическими лицами);

- осуществляет другие полномочия в соответствии с настоящим Законом и иными актами законодательства Республики Беларусь [103, с. 5-6].

Государственные органы, иные государственные организации, подчиненные Президенту Республики Беларусь, другие республиканские органы государственного управления, иные государственные организации, подчиненные Совету Министров Республики Беларусь в пределах своей компетенции в сфере государственно-частного партнерства:

- реализуют единую государственную политику;
- участвуют в государственно-частном партнерстве.

Местные Советы депутатов в сфере государственно-частного партнерства проводят единую государственную политику на территории соответствующей административно-территориальной единицы согласно их компетенции, определенной Конституцией Республики Беларусь, настоящим Законом и иными актами законодательства Республики Беларусь. Местные исполнительные и распорядительные органы в пределах своей компетенции в сфере государственно-частного партнерства:

- реализуют единую государственную политику на территории административно-территориальной единицы в соответствии с настоящим Законом, иными актами законодательства Республики Беларусь;
- участвуют в государственно-частном партнерстве, осуществляют другие полномочия в соответствии с настоящим Законом и иными актами законодательства Республики Беларусь.

Уполномоченные государственные органы или организации в сфере государственно-частного партнерства:

- выступают организаторами конкурсов, создают комиссии по проведению конкурсов, определяют дату проведения конкурса, утверждают условия конкурса, конкурсную документацию, принимают заявления на участие в конкурсе;
- заключают соглашение о государственно-частном партнерстве от имени Республики Беларусь или ее соответствующей административно-территориальной единицы;
- осуществляют другие полномочия в соответствии с Законом и иными актами законодательства Республики Беларусь [103, с. 7].

Государственным органом по финансированию и управлению рисками в сфере государственно-частного партнерства в некоторых странах (Чехия, Франция, Греция, Венгрия, Ирландия, Нидерланды, Польша, Португалия, Казахстан, Россия и др.) является Министерство финансов.

Создается подразделение по финансированию и управлению рисками, которое обладает следующими полномочиями:

- определение и реализация политики по управлению рисками, связанными с реализацией проектов государственно-частного партнерства;
- рассмотрение вопросов об участии государственного бюджета в реализации проектов государственно-частного партнерства;
- предоставление ответственному государственному органу по делам государственно-частного партнерства, государственному партнеру, заключения о финансовых возможностях проекта государственно-частного партнерства, предлагаемого к внедрению, и о распределении риска между сторонами проекта партнёрства и возможном его влиянии на финансовые показатели государства;
- принятие по согласованию с ответственным государственным органом по делам государственно-частного партнерства решения об одобрении (отказе) запроса на государственную поддержку по проектам государственно-частного партнерства;
- осуществление контроля и мониторинга процесса исполнения государственным партнером расходной части государственного бюджета в целях реализации проектов государственно-частного партнерства национального значения;
- иные полномочия в соответствии с законодательством.

В Республике Беларусь такие полномочия Министерства финансов в проекте закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» не определены.

Зарубежная практика показывает многообразие типов целевых подразделений ГЧП (табл. 6.1)

Таблица 6.1 – Характеристика целевых подразделений ГЧП в зарубежных странах*

Страны	
Бельгия, Фландрия	Фламандский центр знаний и ГЧП
Греция	Межминистерский комитет и Особый секретариат ГЧП
Дания	Датское управление предпринимательством и строительством
Ирландия	Центральное подразделение политики ГЧП
Италия	Техническое подразделение проектных финансов
Канада, Альберта	Офис альтернативного капитального финансирования, Казначейский совет, Правительство Альберты
Канада, Британская Колумбия	Партнёрские проекты Британской Колумбии
Канада, Квебек	Партнёрские проекты Квебека
Канада, Онтарио	Инфраструктура Онтарио
Канада, Федеральное правительство	Инфраструктура Канады
Польша	Целевая группа ГЧП в составе Министерства инфраструктуры

Окончание таблицы 6.1*

Португалия	Компания <i>Parública SA</i>
Франция	Опорная миссия по реализации проектов государственно-частного партнёрства
Чешская Республика	Центр ГЧП

Источник*: на основе [117, 196].

Функции целевого подразделения могут включать в себя:

- руководство в осуществлении политики с учётом национального законодательства, определение схем государственно-частного партнёрства и секторов, в которых оно будет осуществляться, закупки для осуществления проекта, а также процедуры разрешения конфликтов;
- процессы одобрения проекта (например, при принятии решения, стоит ли развивать тот или иной проект). Данная функция относится к так называемому поэтапному курированию, которое ГЧП может осуществлять на определённых стадиях, начиная с возникновения проекта до его финального одобрения для подписания различными сторонами;
- техническая поддержка государственных организаций на различных стадиях идентификации проекта, его оценки, закупок и управления контрактами;
- наращивание потенциала, что включает в себя обучение персонала государственного сектора, заинтересованного или вовлечённого в государственно-частное партнёрство;
- продвижение ГЧП в государственном и/или частном секторах и на международных форумах.

Естественно, функции целевого подразделения ГЧП могут изменяться с течением времени. В процессе зарождения проекта они могут быть сфокусированы конкретно на руководстве в осуществлении политики для создания законодательных и управленческих структур, а также на стимулировании рыночного интереса и испытательных проектов, направленных на популяризацию государственно-частного партнёрства. В процессе роста национальных программ государственно-частного партнёрства, данные подразделения могут сконцентрироваться на соотношении цены и качества и развитии более совершенных методов оценки и сохранении политической поддержки (Хемминг, 2006).

Центры государственно-частного партнерства выполняют различные функции:

- возникновение проекта;
- оценка целесообразности и соотношения цены и качества;
- формирование бюджета;

- одобрение проекта;
- приглашение на участие в тендере;
- оценка тендерных предложений;
- одобрение предложения управления контрактом;
- контроль выплат.

В Республике Беларусь создан Центр государственно-частного партнерства при Министерстве экономики.

Вторым участником ГЧП является частный партнер. Он обладает следующими правами:

- инициирование проектов о государственно-частном партнерстве;
- разделение рисков, доходов и ответственности при реализации проекта государственно-частного партнерства;
- право собственности на объект соглашения или определение доли частного партнера в праве собственности на объект соглашения о государственно-частном партнерстве;
- организация управляющей компании для реализации и эксплуатации проекта государственно-частного партнерства, принимающей на себя все соответствующие права и обязанности частного партнера;
- предоставление государственной поддержки для реализации проекта государственно-частного партнерства;
- возмещение частному партнеру ущерба, нанесенного проекту государственно-частного партнерства, при невыполнении государственным партнером обязательств, предусмотренных соглашением, либо в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов Республики Беларусь или должностных лиц этих органов;
- изменение условий соглашения или расторжения соглашения;
- обжалование решения комиссии по выбору частного партнера;
- разрешение споров путем переговоров или в судебном порядке;
- иные права, предусмотренные соглашением о государственно-частном партнерстве.

Обязанностями частного партнера являются:

- разработка технико-экономических предложений и иной документации по осуществлению проекта государственно-частного партнерства;
- полное или частичное финансирование проекта государственно-частного партнерства или гарантия осуществления финансирования третьей стороной;

- обеспечение повышения качества управления, эксплуатации и содержания объекта соглашения о государственно-частном партнерстве посредством внедрения современных технологий и методов управления;
 - предоставление гарантии качества товаров (работ, услуг), производимых (выполняемых, оказываемых) с использованием объекта соглашения о государственно-частном партнерстве;
 - предоставление по требованию любых сведений и документов, касающихся осуществления государственно-частного партнерства, за исключением официальной информации с ограниченным доступом, а также сведений, составляющих государственную или коммерческую тайну;
 - иные обязанности, предусмотренные соглашением о государственно-частном партнерстве.
- Общественные объединения предпринимателей* обладают следующими полномочиями в сфере государственно-частного партнерства:
- представление интересов частного сектора в Совете по инвестициям и государственно-частному партнерству, в создаваемых при органах государственного управления, комиссиях, комитетах и других организациях общественного взаимодействия по вопросам развития государственно-частного партнерства;
 - заключение договоров между органами государственного управления, и предпринимательскими союзами (ассоциациями) о сотрудничестве при решении вопросов развития государственно-частного партнерства, реализации специальных программ и проектов в указанной сфере;
 - выявление потенциальных частных партнерств для участия в проектах партнерства и обеспечение упрощения контактов между ними и потенциальными государственными партнерами;
 - предоставление консультационных, методических и информационных услуг, а также участие в подготовке квалифицированных кадров в сфере государственно-частного партнерства;
 - организация и проведение в Республике Беларусь и за рубежом форумов, конференций, других мероприятий по вопросам развития государственно-частного партнерства;
 - мониторинг проектов государственно-частного партнерства и представление Правительству Республики Беларусь предложений по совершенствованию законодательного регулирования в сфере государственно-частного партнерства.

6.2 Механизмы создания партнерских отношений между участниками инновационной системы Республики Беларусь

Субъектами инновационной системы являются государственные научно-исследовательские организации, образовательные учреждения, государственные учреждения, субъекты инфраструктуры, субъекты бизнеса. Механизмы государственно-частного партнерства между этими субъектами включают конкретные способы взаимодействия по стадиям инновационного цикла.

Партнерство между государственными научно-исследовательскими организациями и частным производственным сектором реализуется с использованием следующих способов:

- выполнение научно-исследовательскими организациями проектов для субъектов производственного сектора;
- совместная разработка программ научных исследований представителями производственного сектора и научных организаций;
- выполнение совместных исследовательских программ;
- совместное финансирование программ: компании частично финансируют исследования в обмен на права на его результаты;
- исследования по контракту и консалтинг в сфере технологий;
- специальные схемы трансфера технологий (например, для МСП) и технологический инструктаж;
- консультационные советы, состоящие из представителей производственного сектора;
- установление длительных формальных и неформальных отношений между фирмами и государственными научно-исследовательскими организациями;
- использование и передача прав интеллектуальной собственности научно-исследовательскими организациями;
- лицензирование технологий, созданных в рамках совместных проектов;
- создание дочерних компаний и «старт-апов», учреждаемых сотрудниками исследовательских организаций при их поддержке;
- самостоятельная предпринимательская деятельность бывших сотрудников научно-исследовательских организаций;
- конференции, неформальные контакты и сети.

Реализация такой модели партнерства основана на **организационно-структурных решениях**:

- формирование взаимно согласованного каталога (плана) НИ-ОКР;

- долевое участие в финансировании НИОКР бизнеса и государства из утвержденного каталога;
- организация синхронного финансирования проектов НИОКР за счет координации действий профильного ведомства и частного бизнеса.

Партнерство между научно-исследовательскими организациями и образовательными учреждениями с бизнесом реализуется посредством механизмов:

- сотрудничество при обучении студентов вузов и аспирантов в рамках институционализированных совместных программ, прохождения студентами практики, дней открытых дверей и т. п.;
- обмен сотрудниками, открытие специальных кафедр на предприятиях и т. п.;
- мобильность персонала между образовательными учреждениями и научно-исследовательскими организациями;
- использование прав интеллектуальной собственности, лицензирование;
- институционализированные совместные исследовательские программы;
- совместные проекты или исследовательские консорциумы (в них может участвовать и производственный сектор);
- совместные публикации, доклады и презентации на научных конференциях;
- неформальные контакты и сети.

Партнерство между научно-исследовательскими организациями и государством представлено такими механизмами:

- долгосрочное финансирование научно-исследовательских организаций на основе согласованных целей и стратегии;
- исследования по контракту и консалтинг в сфере технологий;
- совместное финансирование научных исследований;
- членство научных сотрудников в правительственных консультационных органах (например, в Консультационном совете по иностранным инвестициям при Правительстве Республики Беларусь и Межведомственном инфраструктурном координационном Совете);
- мобильность персонала между государственными органами и научно-исследовательскими организациями;
- поддержание государственной базы знаний и выполнение государственных задач (например, участие в работе органов стандартизации);
- неформальные контакты и сети.

6.3 Процесс формирования отношений государственно-частного партнерства в инновационной сфере

Система взаимоотношений государственного и частного партнера в инновационной сфере представлена на рисунке 6.2.

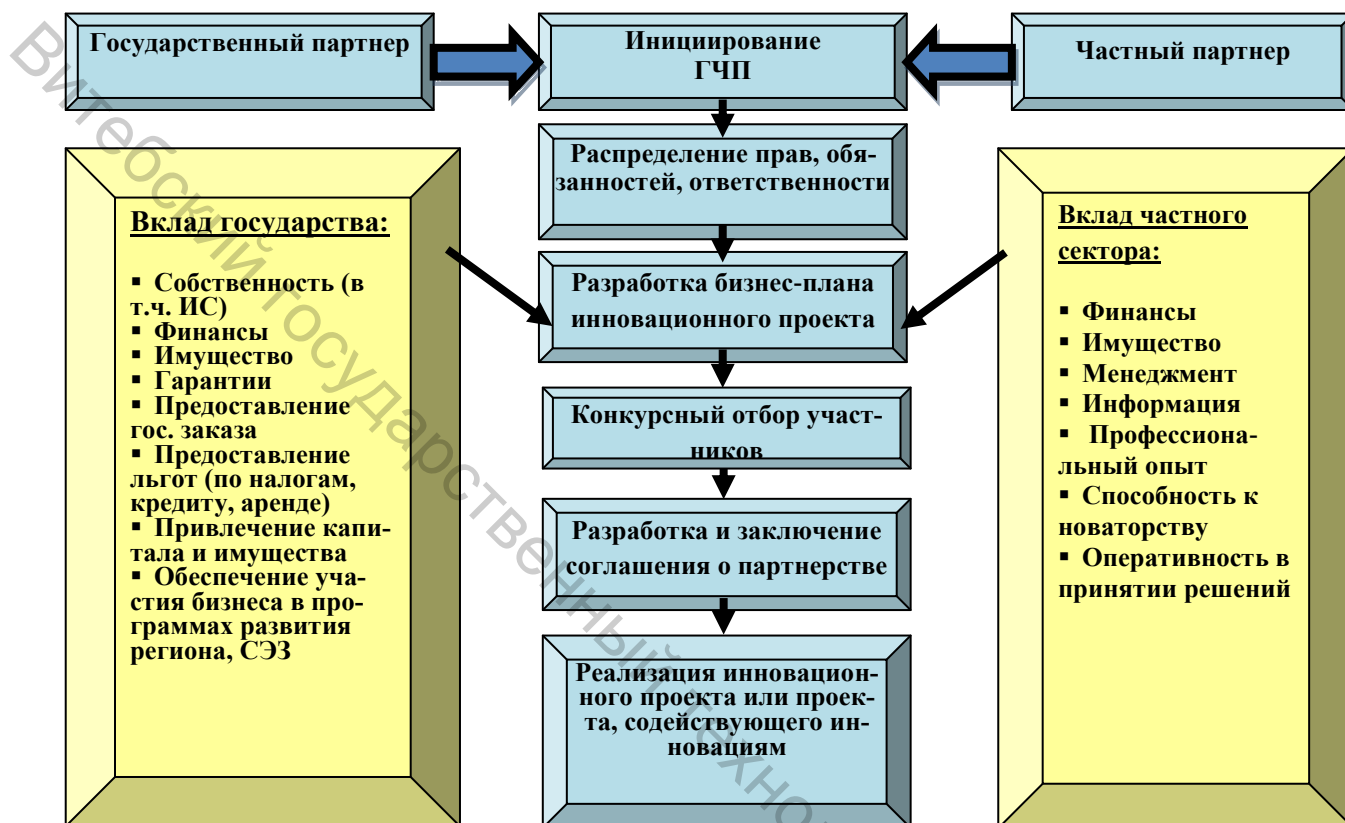


Рисунок 6.2 – Система формирования отношений ГЧП в инновационной сфере*

*Источник: собственная разработка.

Инициировать проект государственно-частного партнерства может как частный партнер, так и государственный. Государственный партнер инициирует проекты национального значения. Например, в инновационной сфере это могут быть: проект создания нефтехимического кластера; проект создания международного исследовательского консорциума; проект создания технопарка; проект создания высокотехнологичного инновационного продукта и др.

Формирование вкладов партнеров.

Каждая из сторон партнерства вносит свой вклад в общий проект. Так, со стороны бизнеса таким вкладом являются: финансовые ресурсы, имущество, эффективное управление (менеджмент), информация, профессиональный опыт, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству и т.п. Участие предпринимательского секто-

ра в совместных проектах обычно сопровождается внедрением более эффективных методов работы, совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации производства, созданием новых предприятий, в т. ч. с иностранным капиталом, налаживанием эффективных кооперационных связей с поставщиками и подрядчиками. На рынке труда, как правило, повышается спрос на высококвалифицированные и хорошо оплачиваемые профессии.

Со стороны государства вкладом в партнерство может быть: собственность, в т. ч. интеллектуальная; финансы; предоставление бизнесу возможностей получения госзаказа; возможность участия бизнеса в программах развития региона, в свободных экономических зонах; привлечение капитала и имущества; предоставление налоговых и иных льгот; предоставление гарантий.

Имущественное обеспечение проектов государственно-частного партнерства осуществляется посредством:

- предоставления в аренду частному партнеру земельных участков, на которых располагаются или должны располагаться объекты соглашения и (или) которые необходимы для осуществления частным партнером деятельности, предусмотренной соглашением;
- передачи партнеру в доверительное управление, владение и пользование иного недвижимого и (или) движимого государственного имущества;
- передачи частному партнеру исключительных прав в целях создания или реконструкции частным партнером объекта недвижимого (движимого) имущества (объекта соглашения), осуществления партнером его последующей эксплуатации в порядке, определенном соглашением.

Государство как главенствующий субъект и основной регулятор вправе перераспределять при необходимости ресурсы с чисто производственных программ на социальные цели и цели инновационного развития (образование, здравоохранение, культура, наука), а это во многих случаях не только способствует общему улучшению социально-экономического климата, повышает инвестиционный рейтинг страны, но и прямо сказывается на партнерских проектах. Кроме того, в ГЧП государство получает более благоприятную возможность заняться исполнением своих основных функций – контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Так, по мере развития ГЧП в сфере инфраструктуры государство может сместить акценты своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на административно-контрольные функции. И немаловажно в связи с этим то, что неизбежные предпринимательские риски перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная же значимость ГЧП заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг.

В любом случае за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля. К их числу относятся: тарифная политика (она всегда и во всех странах остается у государства), контроль за безопасностью, контроль за экологичностью, контроль за качеством обслуживания пользователей. Благодаря сохранению этих контрольных функций государство может уйти от непосредственного руководства хозяйственной сферой, предоставить хозяйственную деятельность частному бизнесу, оставляя за собой контрольные рычаги за деятельностью своих партнеров по проекту.

Контрольные и регулирующие функции в сфере государственно-частного партнерства от имени государства могут осуществляться либо профильными министерствами и ведомствами, либо специально уполномоченными органами. При этом специальные агентства могут создаваться государством для каждой отрасли экономики, в которой развиваются партнерства.

Распределение прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством

Специальной проблемой для успешного развития государственно-частного партнерства является эффективное распределение прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством. Опыт показывает, что наиболее эффективно задачи партнерств решаются, когда к сфере ответственности государства относятся проблемы общего планирования и административные процедуры, а также определение действий в форс-мажорных обстоятельствах. В свою очередь, в сферу полномочий и ответственности частного сектора включаются вопросы детального планирования, строительства объектов, финансирования и оперативного управления их деятельностью.

Конкурсный отбор участников совместного проекта

Значительный потенциал повышения эффективности проектов государственно-частного партнерства заложен в конкурсном принципе отбора участников. Процедура отбора претендентов связана для государства с решением многих непростых проблем. Так, государство обязано провести всесторонний экономический анализ всех заявок, особенно в случае проведения торгов за концессию. Для оценки содержащейся в заявках информации необходимо привлекать независимых компетентных консультантов и экспертов (организации и физические лица). Конкурсы и торги должны быть открытыми с возможно большим количеством участников. При этом государство обязано исключать монопольное, а нередко и коррупционное влияние на результаты конкурсов со стороны крупных компаний-претендентов. Предпочтения при отборе претендентов зависят от основной цели государства как публичной власти. Ес-

ли целью является сокращение государственных расходов, то на первый план выдвигаются финансовые критерии (например, предложение самой высокой цены за концессию или, напротив, самый низкий уровень необходимых субсидий). Если главным требованием к проекту партнерства является улучшение обслуживания населения, то в качестве основных критериев могут выступать показатели качества производимых работ и возможно более низкие тарифы за услуги. В число важных для государства критериев отбора могут включаться показатели безопасности, охраны окружающей среды и др.

Обоснование эффективности конкретного инновационного проекта приводится в бизнес-плане инновационного проекта, который могут разработать участники самостоятельно или с привлечением консалтинговой фирмы.

Разработка соглашения о государственно-частном партнерстве

Формализуются отношения государственно-частного партнерства в юридическом документе – гражданско-правовом договоре о партнерстве или соглашении о государственно-частном партнерстве.

При подготовке проекта соглашения о государственно-частном партнерстве в обязательном порядке должны быть предусмотрены следующие положения:

- предмет и объект соглашения;
- *цель соглашения;*
- срок действия соглашения;
- объем, содержание и виды работ и (или) услуг;
- сроки выполнения видов работ и (или) оказания услуг;
- порядок создания (строительство, реконструкция) и / или эксплуатации объекта соглашения;
- полномочия, права и обязанности сторон соглашения;
- финансовые условия соглашения, в том числе порядок расчетов между сторонами;
- распределение рисков;
- гарантии, предоставляемые сторонам соглашения;
- совокупность прав, которые государственный партнер передает частному партнеру;
- ресурсы государственного партнера, передаваемые каждым государственным партнером частному партнеру, порядок передачи этих ресурсов;
- право собственности на объект соглашения, а также на нематериальные активы, связанные с соглашением (лицензии, разрешения и другая документация), распределение долей государственного и част-

ного партнеров в праве собственности на указанный объект, условия и момент возникновения таких прав;

- порядок возврата ресурсов государственного партнера и вновь созданной в результате выполнения соглашения собственности, необходимой для дальнейшего оказания услуг, на момент истечения срока или в случае досрочного прекращения соглашения;

- экологические, историко-культурные требования и требования безопасности;

- условия страхования в связи с исполнением соглашения.

Соглашением о государственно-частном партнерстве определяются доли государственного и частного партнеров в праве собственности на объект соглашения о государственно-частном партнерстве. Такие доли могут определяться как по отдельным этапам исполнения соглашения, так и по его окончании. В случае сохранения доли частного партнера по окончании последнего этапа соглашением может быть предусмотрено право государственного партнера на выкуп доли частного партнера.

Финансовое обеспечение проектов государственно-частного партнерства

Финансирование проектов государственно-частного партнерства осуществляется за счет средств государственных и частных партнеров в объемах и в сроки, предусмотренные соглашением.

Республика Беларусь в лице уполномоченных государственных органов, а также кредитно-финансовых организаций обеспечивает реализацию соглашений о государственно-частном партнерстве за счет средств бюджета посредством использования следующих финансовых инструментов:

- бюджетные ассигнования на проведение работ по подготовке конкурса на заключение соглашения о государственно-частном партнерстве;

- государственные гарантии по кредитам, привлекаемым частным партнером для исполнения соглашения о государственно-частном партнерстве;

- компенсации частному партнеру, если соглашением о государственно-частном партнерстве предусмотрена реализация частным партнером мер социальной поддержки потребителей;

- выкуп результатов деятельности частного партнера или софинансирование деятельности партнера из средств республиканского и местных бюджетов, в том числе с целью обеспечения минимального дохода от деятельности частного партнера по эксплуатации объекта соглашения;

- оплата по регулируемым тарифам (ценам) определенного объема товаров (работ, услуг), предусмотренного соглашением о государственно-частном партнерстве и произведенных частным партнером;
- компенсация частному партнеру условий минимального объема потребления, согласно положениям соглашения, в случае если эти условия не могут быть выполнены иным путем;
- применение иных форм выплат и их сочетаний, предусмотренных действующим законодательством.

Финансовое обеспечение проектов государственно-частного партнерства также может осуществляться за счет средств Инвестиционного фонда Республики Беларусь.

В рамках соглашения о государственно-частном партнерстве может использоваться один либо несколько из вышеперечисленных видов государственного финансового обеспечения. Условиями соглашения о государственно-частном партнерстве может предусматриваться сочетание различных форм имущественного и финансового обеспечения Республикой Беларусь проектов государственно-частного партнерства.

После подписания соглашения, следующий этап процесса формирования отношений ГЧП в инновационной сфере - исполнение принятых обязательств в рамках государственно-частного партнерства. Здесь важно соблюдение норм законодательства. В частности, в статье 25 Закона Республики Беларусь о государственно-частного партнерства определены условия стабильности соглашения о государственно-частном партнерстве: в случае, когда в течение срока действия соглашения о государственно-частном партнерстве законодательство Республики Беларусь изменилось таким образом, что частный партнер в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении соглашения о государственно-частном партнерстве, стороны соглашения о государственно-частном партнерстве изменяют условия соглашения о государственно-частном партнерстве в части обеспечения прав частного партнера. В случае недостижения согласия сторон по изменению условий соглашения о государственно-частном партнерстве по инициативе одной из сторон спор рассматривается в соответствии со статьей 31 настоящего Закона [103].

Соглашение о государственно-частном партнерстве может быть изменено по соглашению сторон, если иное не предусмотрено актами законодательства Республики Беларусь и соглашением о государственно-частном партнерстве. Соглашение о государственно-частном партнерстве может быть расторгнуто по:

- истечении срока действия соглашения о государственно-частном партнерстве;
- соглашению сторон;
- требованию одной из сторон на основании решения суда.

Требование об изменении или о расторжении соглашения о государственно-частном партнерстве может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны изменить или расторгнуть соглашение о государственно-частном партнерстве или неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный соглашением о государственно-частном партнерстве [103].

Перемена частного партнера по обязательствам из соглашения о государственно-частном партнерстве путем уступки требования и (или) перевода долга, а также иными способами, предусмотренными гражданским законодательством Республики Беларусь, допускается только с согласия государственного партнера, если иное не предусмотрено соглашением о государственно-частном партнерстве, и осуществляется без проведения конкурса.

Перемена частного партнера допускается в случаях: предусмотренных соглашением о государственно-частном партнерстве; когда это требуется в интересах национальной безопасности, общественного порядка, защиты прав и свобод, нравственности, здоровья населения и охраны окружающей среды; принятия судом решения об открытии ликвидационного производства в отношении частного партнера в соответствии с законодательством Республики Беларусь об экономической несостоятельности (банкротстве).

После реализации проекта государственно-частного партнерства проводится анализ полученных результатов, исходя из целей, поставленных в бизнес-плане. По результатам анализа осуществляются корректирующие действия и разработка новых более совершенных моделей ГЧП.

Участниками ГЧП являются: государство (в лице гос. органов), органы местного управления, частный партнер, банки, институты развития, консультанты. Государство осуществляет общее стратегическое руководство отношениями государственно-частного партнерства.

Система взаимоотношений государственного и частного партнера в инновационной сфере включает следующие аспекты: инициирование проекта государственно-частного партнерства; формирование вкладов партнеров; распределение прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством; разработка соглашения о государственно-частном партнерстве; финансовое обеспечение проектов государственно-частного партнерства; исполнение принятых обязательств в рамках государственно-частного партнерства; анализ полученных результатов и разработка новых более совершенных моделей ГЧП.

ГЛАВА 7

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ В УСЛОВИЯХ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

7.1 Понятие и виды инноваций и инновационной деятельности

В условиях глобализации решающее значение в обеспечении конкурентоспособности экономических систем принадлежит инновациям. В термин «инновация» вкладывают два понятия.

Инновация – это, во-первых, новшество, т. е. новый или усовершенствованный продукт, услуга, технология, внедренные на рынке, в производственно-хозяйственной деятельности, потреблении, общественной жизни; во-вторых, это процесс осуществления изменений, внедрения новшеств.

Инновация создается в результате исследований и открытий, материализует научные и практические решения. Ее основное свойство – новизна, которая оценивается как по техническим параметрам, применимости, так и с рыночных позиций по коммерческой результативности.

Инновации классифицируются по следующим признакам.

1. *По масштабам распространения* инновации могут быть мировыми, национальными, отраслевыми, локальными, связанными с предприятием или его отдельным подразделением.

2. *По сфере применения* различают инновации в производство, управление, рынок, потребление и пр.

3. *По видам* инновации бывают научными, техническими, технологическими, экологическими, экономическими. В последнем случае, например, речь может идти об освоении нового рынка сбыта, источника ресурсов, метода стимулирования.

4. *По характеру генерирования и внедрения* различают быстрые, замедленные, затухающие, равномерные, скачкообразные, нарастающие инновации.

5. *По степени прогрессивности* инновации можно разделить на делающие прорыв в теории и практике (например, микропроцессор); модифицирующие, улучшающие что-то внутри существующих систем, обеспечивающие адаптацию базовых нововведений к изменяющейся среде и их поддержку; комбинированные.

6. *По характеру связи с предшествующими образцами* инновации могут быть открывающими новые направления в человеческой деятельности (например, самолет); заменяющими (электровоз и тепловоз вместо паровоза); отменяющими (бумага вместо пергамента); возвратными (современные парусные суда, дирижабли); имитирующими, в том

числе ретроспективными, возвращающими к исходным идеям, модулям, конструкциям (образцы моды).

7. *По целям* выделяются следующие виды инноваций: для восстановления и сохранения функций существующей системы и ее основных свойств; для временного приспособления системы к количественным изменениям среды; для коренной перестройки системы и создания ее нового варианта (с изменением всех или большинства первоначальных свойств) при сохранении прежнего функционального принципа, позволяющего приспособить ее к качественным изменениям среды; для создания системы нового вида, что предполагает ее качественные изменения, но при сохранении прежнего принципа функционирования; для создания системы нового рода путем коренного изменения принципа ее функционирования.

8. *По результативности* инновации делятся на завершенные и незавершенные, успешные и неуспешные. Нововведение, например, не считается завершенным, если останавливается на какой-либо промежуточной стадии.

9. *По степени новизны* (новизна – совокупность свойств, характеризующих радикальность изменений объекта) инновации можно рассматривать как абсолютные (нет аналогов) и относительные. Последние могут быть частичными (отдельные новые элементы) и условными (новое сочетание прежних элементов.)

Потребность в инновациях возникает под воздействием как внешних, так и внутренних факторов. К внешним относятся: конкурентная борьба, задачи завоевания новых рынков, изменение политической, демографической, правовой ситуации и пр.; к внутренним: неблагоприятные условия труда, рост производственных затрат.

Поскольку новшествами, как правило, нельзя воспользоваться без специальных знаний, важную роль в деле их реализации играют «ноу-хау» - информация, необходимая для их практического применения (технологические и конструкторские секреты производства, конфиденциальные сведения коммерческого, управленческого и организационного характера). Она специально опускается в описании, ибо в большинстве случаев не охраняется патентами. Основными признаками «ноу-хау» считаются промышленная и коммерческая ценность и закрытость.

Любая инновация (новшество) имеет свой *жизненный цикл*, который состоит из трех основных элементов:

- периода от начала разработки до выхода на рынок (при этом новшество может устареть, а само нововведение еще не начаться);
- периода от выхода на рынок до снятия с производства;
- периода устаревания от снятия с производства до прекращения эксплуатации у потребителей.

Таким образом, полный жизненный цикл новшества имеет две основные стадии - создания и использования. Последняя, в свою очередь, состоит из двух подстадий: производства, сбыта и послепродажного обслуживания.

Инновации вызывают к жизни некоторые весьма серьезные проблемы. Они ведут к досрочному моральному устареванию элементов производственной системы при сохранении их нормального физического состояния, требуют осуществления нововведений в смежных областях, что нарушает стабильность и установившееся «статус-кво».

Под инновационным процессом понимается последовательная цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от исследований и разработок новой технической идеи до практического внедрения созданного на ее основе новшества. Поэтому необходима целостная система управления инновациями.

Инновационный процесс состоит из нескольких этапов:

1. *Фундаментальные исследования.*

Фундаментальные исследования, сбор и систематизация информации по соответствующей проблеме о потребностях и тенденциях развития. Целью этого этапа является осознание потребности и возможности изменений, познание явлений окружающего мира и открытие новых закономерностей его развития, генерирование перспективных идей, их отбор и разработка, определение возможности реализации.

Он делится на теоретический и поисковый; в результате первого формируются новые научные подходы к проблеме и теории; в результате второго – новые принципы создания изделий и технологий.

2. *Прикладные исследования.*

Прикладные исследования, направленные на определение способов применения результатов предыдущего этапа и их уточнение. Они могут быть теоретическими и экспериментальными, связанными с созданием моделей. Здесь происходит разработка лабораторных технологий и методов испытаний, изготовление и испытание макетов и образцов новых изделий, нестандартного оборудования. Затем производятся специальные расчеты для оценки и последующей корректировки исследований, второй отсев неперспективных идей. Конечным результатом этого этапа является техническое задание, рекомендация, образец.

3. *Опытно-конструкторские разработки.*

Опытно-конструкторские разработки направлены на создание новых образцов, прошедших испытание и пригодных для производственного и коммерческого использования. Их стадиями являются:

- разработка заказчиком технического задания, определяющего основные требования к изделию; принципы работы, конструктивные особенности, габариты, вес, КПД, цену;

- формулировка предложений, содержащих техническое и технико-экономическое обоснование целесообразности создания изделия;
- изготовление эскизного проекта, содержащего чертежи общего вида, принципиальные схемы, расчет основных эксплуатационных показателей, который позволяет решать вопросы о целесообразности дальнейшей работы над изделием;
- подготовка на основе эскизного проекта общего вида конструкции в целом и всех узлов, наиболее сложных деталей, пояснительной записки с технико-экономическим обоснованием, расчет эксплуатационных издержек;
- создание рабочего проекта, содержащего полное описание конструкции объекта и включающего всю документацию, необходимую для его изготовления, монтажа и эксплуатации;
- изготовление, испытание, доводка опытного образца.

4. *Освоение производства, сбыт и обслуживание нового изделия.*

Освоение производства нового изделия. Этот этап предполагает оценку рыночных перспектив, финансовых возможностей, соответствия стандартам, обеспеченности патентной защиты, еще один отсев неперспективных вариантов, разработку и проектирование технологических и организационных процессов, подготовку производственных мощностей, сбытовой сети, и наконец, освоение выпуска новой техники, ее массовый выпуск и сбыт, содействие в монтаже, вводе в эксплуатацию, распространение нововведения, тиражирование и многократное повторение на других объектах.

Таким образом, инновационный процесс охватывает цикл от разработки идеи до ее реализации на коммерческой основе.

Основу инновационного процесса составляет инновационная деятельность, связанная с трансформацией идей, результатов научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный продукт, внедряемый на рынок или в производство. Она предполагает осуществления целого комплекса научных, технологических, организационных, финансовых, коммерческих мероприятий, направленных на создание и внедрение новшества.

Выделяют следующие виды инновационной деятельности: подготовка и реализация производства, его освоение, маркетинг и реклама новых продуктов, приобретение вещественных и невещественных технологий, патентов, лицензий, торговых марок, ноу-хау; производственной проектирование.

Результатом инновационной деятельности на этапах фундаментальных, поисковых, прикладных исследований и разработок является интеллектуальный продукт, становящийся объектом интеллектуальной собственности и товаром.

На этапе фундаментальных исследований это – научные знания, теории и открытия; на этапе прикладных исследований – результаты НИР; на этапах проектных, конструкторских, технологических работ – научно-технические проекты в области создания наукоемких, инжиниринговых систем с кадровым сопровождением; опытные образцы и установочные партии новой техники и новых материалов, изготовленные по результатам выполненных НИОКР.

Результатом инновационной деятельности также являются:

- мелкосерийная и малотоннажная продукция, изготовленная на экспериментальной базе ВУЗов и НИИ;
- программная продукция;
- научно-производственные услуги с использованием уникальной аппаратуры;
- услуги в области информатики, информационного, метрологического, патентнолицензионного обеспечения НИОКР и производства;
- консалтинговые услуги;
- обработанная и структурированная информация, содействующая эффективному использованию рыночных возможностей.

7.2 Организационные формы инновационной деятельности

Для создания новшеств могут использоваться разнообразные организационные формы, такие, как интерпартнерство, малая инновационная фирма, венчурная фирма и типы венчуров, спин-оф компания, внедренческие фирмы, научно-технический альянс, инновационная инфраструктура.

Интерпартнерство представляет собой наиболее простую внутрифирменную форму инновационно-предпринимательской деятельности, когда инициативный творческий работник (интерпартнер) при поддержке администрации сам имеет возможность осуществить нововведения. Оно позволяет реализовывать новые формы деловой активности, создает возможности внутрифирменной реализации идей, самостоятельного выбора нового направления деятельности и внедрения на рынок в качестве независимого контрагента; дальнейшей модификации организационных структур для поддержки инноваций.

Малая инновационная фирма является небольшим коллективом профессионалов, действующим самостоятельно или в составе крупной организации, специализируется на узком направлении инновационной деятельности и имеет возможность быстрой переориентации. Эта мобильность особо важна в таких сферах, как электроника, робототехника, новые конструкционные материалы, биотехнология, связанных с повышенным риском.

Венчурная фирма создается учеными и изобретателями, покинувшими крупные фирмы, научные учреждения или университеты. Их деятельность часто финансируется крупными компаниями, которые сами не решаются осуществлять инновации, но стремятся их контролировать. В случае успеха они получают готовое научно-техническое достижение.

Как правило, сами по себе венчурные фирмы не прибыльны, так как не занимаются организацией производства, но ими создается до 60 % новшеств, например, ксерокс, микропроцессор, персональный компьютер. Они могут быть дочерними у более крупных фирм или самостоятельными.

Выделяют следующие *типы венчуров*:

Внутренний венчур – это автономное в административном и хозяйственном отношении подразделение, которое создается в структуре организации на период разработки и внедрения наукоемкой продукции. В его основе лежат идеи сотрудников фирмы, отобранные специальной службой. Подразделение, возглавляемое авторами проектов, в течение обусловленного срока проводит разработку новшества и готовит проект запуска его в производство.

Внешний венчур является мобильной временной независимой малой компанией, занимающейся инновациями межотраслевого характера.

Спин-оф (англ. «*spin-off*») – фирмы - отпрыски), **спин-оф-компании** – это отделившиеся от ВУЗов, государственных исследовательских центров и лабораторных крупных компаний малые инновационные организации, созданные с целью коммерческого внедрения нетрадиционных проектов. Обычно они субсидируются государством через различные некоммерческие центры и университеты.

Внедренческие фирмы реализуют проекты, находящиеся на пороге промышленного освоения, и могут обеспечить им быструю окупаемость. Для этого они проводят его доработку, промышленные испытания и освоение.

Выделяют несколько видов таких фирм:

1. **Эксплеренты** (пионерные фирмы) занимаются продвижением новшеств на рынок. С целью уменьшения риска создаются типовые схемы финансирования на срок, за который необходимо добиться успеха. Когда новинка создана, они заключают контракт с крупной фирмой для ее разработки.

2. **Пациенты** работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под воздействием моды, рекламы и др. Они действуют на этапе роста выпуска продукции с целью расширения рынка. Такие фирмы уже прибыльны.

3. **Виоленты** обладают крупным капиталом, высоким уровнем технологии и обеспечивают крупносерийный и массовый выпуск продукции.

4. **Коммутанты** действуют на этапе снижения объема выпуска и осуществляют изменения с учетом требований рынка.

С конца 1980-х гг. одной из основных особенностей научно-технической деятельности стало быстрое увеличение числа межфирменных соглашений (научно-технических альянсов) с НИОКР, нацеленных на решение долгосрочных коммерческих задач в связи с глобальным распространением новых технологий. Причинами их появления стали усложнение и удорожание научных исследований и разработок, сокращение продолжительности жизненного цикла товаров. Это обеспечивает разделение расходов и уменьшение рисков.

Научно-технический альянс представляет собой устойчивое объединение фирм различных размеров с университетами и государственными лабораториями на основе соглашения о совместном финансировании НИОКР, разработке или усовершенствовании выпускаемой продукции. Каждый из участников вносит свой вклад в виде имеющихся у него материальных или интеллектуальных ресурсов, а после получения результатов, согласно договору, получает право на свою долю интеллектуальной собственности.

Специфической организационной формой инновационной деятельности является инновационная инфраструктура.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности. К инновационной инфраструктуре относят организации, способствующие инновационной деятельности: инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации. Рассмотрим эти организации.

Инновационный центр — субъект инновационной инфраструктуры, осуществляющий совместные исследования с фирмами, обучение студентов, переподготовку и повышение квалификации обучающихся кадров основам инновации и организующий новые коммерческие компании, которые финансирует на стадии их становления.

Инкубатор (США), или **инновационный центр** (Западная Европа), является специальной экономической структурой, предназначенной для первоначальной поддержки небольших вновь образованных инновационных компаний, созданных под руководством ученых и специалистов, для доработки новых научно-технических идей и доведения их до образования новых стартовых или полноценных наукоемких компаний.

Инкубатор малого предпринимательства (ИМП) - организация, которая создается на основе любых форм собственности и предоставляет на определенных условиях и на определенное время специально оборудованные под офисы и производство помещения субъектам малого предпринимательства, начинающим свою деятельность, в целях оказания им помощи в постепенном налаживании и развитии своего дела и приобретения ими финансовой самостоятельности. Основной задачей инкубатора является формирование благоприятной среды для развития и поддержки субъектов малого предпринимательства посредством создания организационно-экономических условий, стимулирующих их деятельность.

Научный парк формируется вблизи крупного научного центра или ВУЗа, обладающих развитой инфраструктурой, и ориентируется на осуществление инновационного процесса, разработку новых технологий и программного продукта. Такая структура основывается на пространственном соединении творческой деятельности с необходимой для нее материальной базой. В собственном смысле слова научный парк представляет собой территорию, пригодную для размещения инновационных предприятий различного размера и охватывающих различные стадии исследований, а также маломасштабных производств, основанных на научно-технических разработках местного исследовательского центра. Если новшество разрабатывается только до стадии опытного образца, такое образование получило название исследовательский парк.

Технополис как разновидность научного парка специализируется на прикладных исследованиях и разработках с целью коммерциализации их результатов. Сосредоточенный в рамках региона комплекс научных учреждений фундаментального и прикладного характера, ВУЗов, конструкторских и внедренческих предприятий, венчурных фирм, банков, промышленных предприятий, организующих производство на базе новшеств, образуют технополис. Он объединяет полный инновационный цикл, включая подготовку кадров. Первый технополис «Кремневая долина» появился в США в 1950-х гг.

Для организации высокотехнологичной деятельности в крупных исследовательских организациях и университетах создаются технологические центры.

Инновационно-технологический центр предназначен для размещения компаний (юридических лиц) стадии «Start-up» на условиях льготной аренды в течение 3-х лет с прогрессивной арендной ставкой.

Технопарк - субъект инновационной инфраструктуры, способствующий развитию предпринимательства в научно-технической сфере путем создания благоприятных условий, включающих материально-техническую и информационную базу. Технопарк обеспечивает условия для осуществления инновационного процесса - от поиска (разработки) новшества до выпуска образца товарного продукта и его реализации.

Предметом деятельности технопарка является комплексное решение проблем ускоренной передачи результатов научных исследований в производство и доведение их до потребителя на коммерческой основе. Основной структурной единицей технопарка является центр. Обычно в структуре технопарка представлены: инновационно-технологический центр, учебный центр, консультационный центр, информационный центр, маркетинговый центр, промышленная зона.

Центр трансфера технологий (ЦТТ) – организация, содействующая реализации инноваций. ЦТТ создается в кооперации с научными организациями республики для организации потока новых технологий от научных центров республики в производство.

Венчурный фонд (англ. «venture» — рискованное предприятие) — инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Как правило, 70-80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30 % окупает все убытки.

7.3 Понятие инновационного проекта, модели и механизмы его реализации в условиях государственно-частного партнерства

Инновационный проект — проект, содержащий технико-экономическое, правовое и организационное обоснование конечной инновационной деятельности. Итогом разработки инновационного проекта служит документ, включающий в себя подробное описание инновационного продукта, обоснование его востребованности рынком, необходимость, возможность и формы привлечения инвестиций, организационно-правовые вопросы его продвижения, показатели эффективности.

Реализация инновационного проекта — процесс по созданию и выведению на рынок инновационного продукта.

Цель инновационного проекта — создание новой или изменение существующей систем — технической, технологической, информационной, социальной, экономической, организационной и достижение в результате снижения затрат ресурсов (производственных, финансовых, человеческих) коренного улучшения качества продукции, услуги и высокого коммерческого эффекта.

Управлением инновационными проектами занимается инновационный менеджмент. Разработка инновационного проекта

включает в себя две основные стадии: прединвестиционную, инвестиционную.

Прединвестиционная стадия - поиск и обоснование жизнеспособности инновационной идеи. Научные и маркетинговые исследования и разработка технико-экономического обоснования. Поскольку выведение на рынок инновационных продуктов, как правило, требует инвестирования, необходимо обосновать целесообразность вложения денег и возможность получения прибыли от инновации. Важная задача исследовательской части проекта - доказать, что идея не только является инновационной, но и будет принята рынком.

Разработка инновационного проекта начинается с поиска идеи. Поиск идеи для инновационного проекта может производиться: на основе последних научных разработок и исследований; анализа потребительского спроса (маркетинговых исследований, опросов потребителей). Поиск идеи для инновационного проекта - творческая задача, часто для этих целей используется ТРИЗ.

ТРИЗ — теория решения изобретательских задач — область знаний, исследующая механизмы развития технических систем с целью создания практических методов решения изобретательских задач. Цель ТРИЗ: опираясь на изучение объективных закономерностей развития технических систем, дать правила организации мышления по многоэкранной схеме.

Жизнеспособность идеи зависит от множества факторов:

- уникальность проекта, наличие конкурентов и похожих проектов;
- наличие научных разработок и исследований по данному проекту;
- наличие очевидной пользы (выгоды) для потребителя, заложенной в инновационном продукте;
- наличие потребности в продукте, портрет потребителя, объем рынка;
- соотношение затрат на реализацию проекта и коммерческого эффекта;
- наличие исходного капитала или возможности приобретения займа/кредита;
- масштабность проекта, сроки исполнения и окупаемости, необходимость дополнительных вложений;
- маркетинговая стратегия, варианты позиционирования продукта;
- уровень профессионализма и личной заинтересованности исполнителей проекта;
- юридическая защищенность проекта - соответствие законодательству, необходимость получения сертификатов, лицензий, наличие

патентов, авторских прав, возможность получения поддержки со стороны государства (субсидий, льгот).

В результате анализа всех указанных факторов делается предварительное решение об инвестировании. После этого начинается разработка документации - научные изыскания и технико-экономическое обоснование, их согласование и утверждение.

Логическим завершением первой фазы является принятие решения о целесообразности исполнения инновационного проекта и инвестирования.

Инвестиционная стадия реализации проекта предполагает вложение денег и материальное воплощение проекта, мониторинг показателей, разрешение конфликтов и корректировка проекта.

Структура инновационного проекта

Каждый инновационный проект должен содержать следующие основные разделы:

- сущность инновационного проекта, обоснование его деловой привлекательности в резюмирующей форме;
- предприятие, реализующее инновационный проект. Полные сведения о деятельности, юридическом статусе, возможностях;
 - продукт, его характеристика;
 - анализ рынков сбыта продукции, конкуренция;
 - стратегия маркетинга инновационного продукта;
 - организация производственного процесса;
 - организация управления;
 - риски и их страхование;
 - стратегия финансирования.

Классификация инновационных проектов

Инновационные проекты могут классифицироваться по следующим признакам:

1. По области применения:

- исследовательские;
- научно-технические;
- организационные.

2. По уровню решения:

- национальные;
- региональные;
- принимаемые на уровне предприятия, организации.

3. По типу инновации:

- новый товар;
- новая услуга;
- новый метод производства;
- новый метод управления;

- новый рынок;
- новый источник сырья.

4. *По отношению к уже имеющимся системам:*

- подрывные инновационные проекты, предлагающие совершенно новую систему, предполагающие отказ от существующих моделей, имеющие целью завоевания существующих или абсолютно новых рынков;
- поддерживающие инновационные проекты, целью которых служит усовершенствование существующих систем, повышение их качества.

5. *По степени завершенности:*

- конечные;
- промежуточные.

6. *По времени исполнения:*

- долгосрочные;
- среднесрочные;
- краткосрочные.

Особенности инновационного проекта

1. Каждый инновационный проект должен пройти цикл «наука-производство-потребление». Идея инновационного проекта должна иметь основу в форме научных и маркетинговых исследований, как и производство, должно подстраиваться под потребителя и опираться на научные разработки.

2. Сложность прогнозирования результатов и как итог - повышенные риски. Появление нового всегда связано с высоким риском неприятия обществом. Консерватизм в этом плане присущ не только большей части общества, но и большинству российских объектов производства, не способных воспринять инновации даже технически. Вероятность получения положительных результатов в зависимости от вида и характера инновационных исследований колеблется от 5 до 95 %.

3. Разработка и внедрение инновационного проекта - творческая и уникальная задача, поэтому многое зависит от энтузиазма и личной заинтересованности исполнителей. Анализ причин неудач инновационных проектов на западе показал, что частой причиной этих неудач является управление проектом обычными наемными менеджерами, имеющими единственную мотивацию в виде денег.

4. Организация работы участников проекта. Наличие свободной воли и высокой мотивации участников проекта делает привычную организацию труда и создание трудовой дисциплины нецелесообразной. Поэтому необходим адекватный подход к выбору руководителями стиля управления.

5. Отсутствие привычных стандартов для инновационного проекта. Даже самая четкая концепция проекта может претерпеть серьезные изменения в процессе разработки.

Особенности инновационного проекта ГЧП

Признаки государственно-частного партнерства предопределяют основные **черты проекта ГЧП**, отличающие его от других форм отношений государства и частного бизнеса:

- достаточно длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 2 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет). Проекты обычно создаются под конкретный объект (кластер, технопарк и т.п.), который должен быть завершен к определенному сроку;
- специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций (возможно совместное инвестирование нескольких участников), государственных финансовых ресурсов, а также средств международных донорских организаций;
- реализация партнерских отношений в условиях конкурентной среды, что означает проведение конкурса между несколькими потенциальными участниками;
- специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций интересов общества и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, реализация услуг потребителям;
- разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Для проектов государственно-частного партнерства в инновационной сфере характерны специфические методы финансирования:

- софинансирование научно-исследовательских проектов на доконкурентной стадии (и тогда стимулом для участия промышленности является передача прав на результаты исследований и разработок для их дальнейшей коммерциализации);
- софинансирование ранних стадий коммерциализации («посевное», венчурное финансирование) [22, с. 43; 30, с. 5].

Финансирование инновационных проектов ГЧП осуществляется на условиях софинансирования.

Софинансирование проекта – совместное финансирование проекта несколькими партнерами (государственным, частным, в т. ч. иностранным) из нескольких источников (моделей) финансирования.

Для финансирования инновационных проектов ГЧП могут применяться следующие модели финансирования:

- продажа доли стратегическому инвестору;
- венчурное финансирование;
- публичное предложение ценных бумаг (IPO);
- закрытое (частное) размещение ценных бумаг;
- выход на западные финансовые рынки (депозитарные расписки);
- банковские кредиты, кредитные линии, ссуды;
- коммерческий (товарный) кредит;
- государственный кредит (инвестиционный налоговый кредит);
- облигационный заем;
- проектное финансирование;
- лизинг;
- франчайзинг;
- факторинг;
- форфейтинг;
- гранты и благотворительные взносы;
- соглашение о совместных исследованиях и разработках;
- государственное финансирование;
- выпуск векселя и другие.

Модель ГЧП в инновационной сфере – это конкретный инновационный проект в зависимости от типа инновации, области применения инновации, уровня реализации проекта, времени исполнения. В зависимости от этих факторов могут реализовываться следующие механизмы инновационных проектов на условиях ГЧП:

- совместное (государственный и частный партнер) выполнение научно-исследовательских работ;
- передача научных разработок, полученных в государственных исследовательских организациях, частному бизнесу;
- совместное исследование и кооперация в сфере разработки и производства наукоемкой высокотехнологичной продукции;
- создание совместных предприятий и франчайзинговых организаций;
- создание субъектов инновационной инфраструктуры (венчурных фондов, центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов, стартап-школ, свободных экономических зон, технопарков, центров кластерного развития и др.);
- размещение государственного заказа на научно-техническую и инновационную продукцию для государственных нужд;
- стратегическое сотрудничество между исследовательскими и промышленными организациями различных форм собственности по

реализации важнейших инновационных проектов государственного значения;

- организация регионального кластера.

Для осуществления договорных форм государственно-частного партнерства в инновационной сфере могут использоваться следующие *модели сотрудничества* государственных структур и предприятий частного бизнеса:

- BOT (Build, Operate, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – передача);
- BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача);
- обратный BOOT; BTO (Build, Transfer, Operate – строительство – передача – эксплуатация/управление);
- BOO (Build, Own, Operate – строительство – владение – эксплуатация/управление);
- BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – строительство – эксплуатация/управление – обслуживание – передача);
- DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектирование – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача);
- типа DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация/управление).

В целях реализации указанных моделей и механизмов сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса целесообразно рассмотреть вопросы управления проектами ГЧП.

ГЛАВА 8

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

8.1 Инициирование государственно-частного партнерства

Процесс руководства проектами ГЧП включает следующие этапы:

- 1) инициирование государственно-частного партнерства;
- 2) подготовка и реализация проектов государственно-частного партнерства;
- 3) создание целевой компании;
- 4) заключение договора;
- 5) реализация проектов государственно-частного партнерства;
- 6) контроль за осуществлением государственно-частного партнерства.

Инициатива о государственно-частном партнерстве принадлежит правительству или уполномоченному им органу, облисполкомам и Минскому горисполкому, юридическим и физическим лицам, а также иностранным инвесторам.

Процедура инициирования государственно-частного партнерства включает задачи (действия) сторон по договору:

- определение государственным партнером предмета и цели государственно-частного партнерства;
- подготовку государственным или частным партнером, группой экспертов или назначенным ими лицом обоснования целесообразности инициирования государственно-частного партнерства, включающего его форму, экономическое обоснование и основные характеристики партнерства, технико-экономические показатели частного партнера, а также определение и анализ рисков;
- отбор намечаемого к реализации на принципах государственно-частного партнерства инвестиционного проекта.

Уполномоченные государственные органы, облисполкомы и Минский горисполком по согласованию с ответственным государственным органом по делам государственно-частного партнерства и Советом производят отбор инвестиционных проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства, из перечня важнейших инвестиционных проектов, предусмотренных к реализации в определенном году, и публикуют информацию о них с приглашением физических и юридических лиц принять участие в реализации этих проектов на конкурсной основе.

Физические и юридические лица, иностранные инвесторы вправе инициировать подготовку других проектов государственно-частного партнерства путем представления предложений и проведения прямых переговоров с правительством или уполномоченным им органом, облисполкомами и Минским горисполкомом. Ответственный государственный орган по делам государственно-частного партнерства осуществляет контроль качества поступивших предложений, полноту и соответствие целям и принципам ГЧП.

Указанные процедуры завершаются до проведения конкурса на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве.

При осуществлении государственно-частного партнерства государственные партнеры выступают инициаторами разработки нормативных правовых актов, проектов, программ, а также создания специализированных структур государственно-частного партнерства и организаций инфраструктурного типа.

8.2 Подготовка и реализация проектов государственно-частного партнерства

Уполномоченные государственные органы, облисполкомы и Минский горисполком проводят с привлечением назначенных ими лиц подготовку и реализацию проектов государственно-частного партнерства на основе отобранных инвестиционных проектов, программ социально-экономического развития, программ развития отраслей, комплексов, регионов, специальных программ о развитии государственно-частного партнерства.

Уполномоченные государственные органы, облисполкомы и Минский горисполком по согласованию с ответственным государственным органом по делам государственно-частного партнерства распределяют отобранные проекты внутри отрасли или региона с учетом целей и приоритетов социально-экономического развития, используя такие критерии, как структура спроса и предложения, социальные и экономические преимущества, финансовая привлекательность, сопутствующие риски, а также готовность к реализации.

Подготовка проекта государственно-частного партнерства состоит из следующих действий: определение формы, модели и механизма государственно-частного партнерства; разработка технико-экономического обоснования; *анализ эффективности осуществления государственно-частного партнерства, включающего обоснование социально-экономических и экологических последствий, выявление рисков, их оценка и определение формы управления рисками*; определение объема необходимой государственной поддержки; составление проекта соглашения.

Технико-экономическое обоснование проекта ГЧП разрабатывается для того, чтобы обосновать: эффективность использования финансовых ресурсов государственного партнера; оптимальную форму, модель и механизмы государственно-частного партнерства.

Порядок разработки технико-экономического обоснования регламентируется Правительством Республики Беларусь. После подготовки технико-экономического обоснования материалы направляются государственному органу по управлению рисками, который в своем заключении делает вывод о том, что соглашение о государственно-частном партнерстве не повлечет (или повлечет) возникновения нежелательного влияния на объем долгосрочных обязательств государственного бюджета и на государственный долг.

Если государственным органом по управлению рисками дано заключение о том, что распределение рисков между государственным и частным партнером не соответствует требованиям государственно-частного партнерства, уполномоченный государственный орган обязан произвести изменения в распределении рисков либо отозвать проект.

Правительство либо уполномоченный им орган предоставляет частному партнеру в аренду земельные участки, на которых располагается объект соглашения и (или) которые необходимы для осуществления партнером деятельности, предусмотренной соглашением, передает иное недвижимое и (или) движимое имущество, находящееся в собственности государства, либо принадлежащие государству исключительные права в целях создания партнером объекта (или осуществления партнером реконструкции) недвижимого (движимого) имущества (объекта соглашения), право собственности на который будет принадлежать партнеру, и осуществления партнером его последующей эксплуатации в порядке и на условиях, определенных соглашением, в течение определенного в соглашении срока, по истечении которого партнер передает его государству.

Перед подписанием соглашения по согласованию с уполномоченным государственным органом частный партнер – победитель конкурса может создать целевую компанию для реализации и эксплуатации проекта государственно-частного партнерства, которая примет на себя соответствующие права и обязанности. Данная структура является временной, и после завершения своих полномочий прекращает свое существование.

Информационное сообщение об одобренных проектах государственно-частного партнерства публикуется в средствах массовой информации.

8.3 Создание целевой компании для реализации проектов государственно-частного партнерства

Целевая компания создается в том случае, если документами процедуры государственно-частного партнерства предусмотрено, что определенной в результате этой процедуры частный партнер – победитель конкурса обязан создать целевую компанию или что этот партнер может создать целевую компанию.

Если в установленном настоящим Законом порядке создается целевая компания, то для заключения, изменения или прекращения соглашения о государственно-частном партнерстве применяются нормы главы 6 настоящего Закона с учетом установленного настоящей главой.

Организационно-правовой формой целевой компании, создаваемой для реализации проектов государственно-частного партнерства, являются различные виды хозяйственных обществ.

Учредителем целевой компании наряду с частными партнерами могут являться и государственные партнеры.

Создание и прекращение деятельности целевой компании осуществляется в соответствии с Гражданским кодексом и Законом «О хозяйственных обществах». В случае, если целевой компанией является акционерное общество, все акции этого общества должны быть именными.

Государственные партнеры заключают соглашение о государственно-частном партнерстве с целевой компанией после того, как она будет зарегистрирована. В случае создания целевой компании соглашение о государственно-частном партнерстве заключается между каждым государственным партнером и целевой компанией.

8.4 Заключение договора

Заключение соглашения о государственно-частном партнерстве в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с регламентом, определенным в главе 3 закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» [103].

Заключение договора о государственно-частном партнерстве осуществляется на конкурсной основе. Порядок проведения конкурсов на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве регламентируется Инвестиционным кодексом, Указом Президента Республики Беларусь № 232 от 5 мая 2009 г., постановлением Совета Министров № 235 от 3 марта 2005 г. и иными законодательными актами Республики Беларусь. Конкурс состоит из двух этапов – предварительного отбора участников конкурса и выбора частного партнера.

Проведение конкурса осуществляется в соответствии с основными принципами:

- законности;
- добросовестной конкуренции;
- прозрачности и открытости;
- равенства прав и законных интересов участников конкурса;
- гласности;
- единства требований к участникам конкурса;
- объективности оценки конкурсных предложений конкурсной комиссией.

Для организации и проведения конкурса уполномоченный государственный орган или организация в сфере государственно-частного партнерства создает комиссию. В состав комиссии по проведению конкурса входят представители заинтересованных государственных органов и организаций, подчиненных Президенту Республики Беларусь, республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчиненных Совету Министров Республики Беларусь, местных исполнительных и распорядительных органов, а также могут входить депутаты Палаты представителей и члены Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь, депутаты соответствующих местных Советов депутатов, представители общественных объединений, объединений юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей (ассоциаций и союзов) и иных организаций.

Регламент работы комиссии по проведению конкурса утверждается уполномоченным государственным органом или организацией в сфере государственно-частного партнерства.

Комиссия по проведению конкурса:

- рассматривает и оценивает предложения участников конкурса;
- определяет участника, выигравшего конкурс;
- осуществляет иные полномочия в соответствии с настоящим Законом и иными актами законодательства Республики Беларусь.

По результатам проведения конкурса комиссия по проведению конкурса оформляет протокол о результатах конкурса. Комиссия по проведению конкурса проводит предварительный отбор участников конкурса, обладающих достаточными возможностями и квалификацией, необходимыми для исполнения соглашения о государственно-частном партнерстве.

Участники конкурса – юридические лица, иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, должны:

- не находиться в процессе ликвидации, реорганизации (за исключением юридического лица, к которому присоединяется другое юридическое лицо), на их имущество не должен быть наложен арест, их финансово-хозяйственная деятельность не должна быть приостановлена в соответствии с законодательством Республики Беларусь и законодательством страны их учреждения;

- быть не привлеченными к ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение ими обязательств по заключенным соглашениям о государственно-частном партнерстве, концессионным договорам или инвестиционным договорам с Республикой Беларусь на основании решения суда, вступившего в законную силу;

- иметь собственные денежные средства в размере не менее предусмотренного в конкурсной документации. Под собственными денежными средствами понимаются приобретенные законным способом денежные средства, принадлежащие участнику конкурса на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления, за исключением привлеченных денежных средств;

- соответствовать иным требованиям, определенным конкурсной документацией.

Участник конкурса в подтверждение его соответствия требованиям, представляет комиссии по проведению конкурса следующие документы:

- копию свидетельства о государственной регистрации – для юридических лиц Республики Беларусь и индивидуальных предпринимателей;

- легализованную выписку из торгового регистра страны учреждения или иное эквивалентное доказательство юридического статуса организации в соответствии с законодательством страны ее учреждения (выписка должна быть датирована не позднее одного года до дня подачи);

- заявления на участие в конкурсе с переводом на белорусский или русский язык (подлинность подписи переводчика должна быть засвидетельствована нотариально) – для иностранных и международных юридических лиц, иностранных организаций, не являющихся юридическими лицами;

- аудиторское заключение, подтверждающее наличие собственных денежных средств в соответствии с абзацем четвертым, пункта 2 настоящей статьи.

Участник конкурса, не соответствующий требованиям и (или) не представивший документы в соответствии с пунктами 2 – 4 статьи закона Республики Беларусь о государственно-частном партнерстве, а также представивший документы, содержащие недостоверную информацию, не допускается к участию в конкурсе.

Полнота представленной участниками конкурса информации проверяется комиссией по проведению конкурса при рассмотрении документов, предусмотренных пунктом 4 статьи.

Участник конкурса несет ответственность за достоверность информации, содержащейся в представляемых в соответствии с настоящей

статьей документах. Участники конкурса, прошедшие предварительный отбор, допускаются к дальнейшему участию в конкурсе.

В конкурсе рассматриваются и оцениваются конкурсные предложения участников, прошедших предварительный отбор. Конкурсные предложения должны соответствовать условиям конкурса, определенным в конкурсной документации [103].

Выбор победителя из числа частных партнеров при реализации проектов государственно-частного партнерства в Республике Беларусь осуществляется путем проведения открытого (в случаях, предусмотренных законодательством - закрытого) конкурса на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве, в соответствии с решением правительства, уполномоченного государственного органа, облисполкома, Минского горисполкома.

До извещения о проведении конкурса разрабатывается и утверждается конкурсная документация, которая должна содержать следующие сведения:

- наименование и форма участия в конкурсе государственно-го партнера, уполномоченного на заключение и исполнение соглашения о государственно-частном партнерстве;
- состав и описание объекта соглашения;
- основные условия проекта государственно-частного партнерства;
- порядок заключения соглашения;
- порядок и объем представления конкурсных предложений;
- состав конкурсной комиссии по проведению конкурса между частными партнерами на право заключения соглашения (далее - конкурсная комиссия).

Соглашение может быть заключено без проведения конкурса в следующих случаях:

- при возникновении потребности в определенных товарах, работах, услугах в связи с наступлением обстоятельств непреодолимой силы или иных чрезвычайных обстоятельств, обуславливающих невозможность проведения конкурса;
- при расторжении ранее заключенного соглашения вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения соглашения партнером;
- если конкурс признан несостоявшимся в связи с подачей одной заявки на участие в конкурсе.

При заключении соглашения без проведения конкурса, правительство, уполномоченный государственный орган, облисполком, Минский горисполком на основании решения о заключении соглашения проводит переговоры с потенциальным партнером в целях обсуждения условий соглашения.

Для выбора участника конкурса, представившего наиболее выгодное с экономической точки зрения конкурсное предложение, комиссия по выбору частного партнера осуществляет оценку конкурсных предложений по следующим критериям (показателям):

- технико-экономические показатели объекта соглашения;
- сроки создания и (или) реконструкции объекта соглашения;
- целевые показатели объема и качества продукции и услуг, производимых с использованием объекта соглашения;
- гарантии качества создаваемого объекта соглашения, предоставляемые частным партнером;
- бюджетная эффективность реализации соглашения о государственно-частном партнерстве;
- объем средств государственного и частного партнеров, подлежащих привлечению для исполнения соглашения;
- риски, принимаемые на себя частным партнером;
- иные критерии (показатели), предусмотренные конкурсной документацией.

Для инновационных проектов критериями оценки могут быть следующие:

- длительность осуществления проекта (месяцы);
- степень завершенности проекта (%);
- срок, в течение которого проект уже ведется (месяцы);
- стоимость проекта (руб.);
- средства, требуемые для завершения проекта (% от стоимости);
- степень завершенности поисковых исследований (%);
- степень завершенности стадии НИР (%);
- степень завершенности стадии ОКР (%);
- степень завершенности стадии подготовки производства (%);
- рентабельность проекта (%);
- среднегодовая рентабельность проекта (%);
- рентабельность инноваций (%);
- риск осуществления проекта (%).

Соглашение о государственно-частном партнерстве заключается между уполномоченным государственным органом или организацией в сфере государственно-частного партнерства и частным партнером – участником, выигравшим конкурс, или единственным участником конкурса, предложения которого соответствуют условиям конкурса, либо выбранным на основании пункта 3 статьи 13 Закона Республики Беларусь о государственно-частном партнерстве [103].

Правом, применимым к соглашению о государственно-частном партнерстве, является законодательство Республики Беларусь.

Сторонами соглашения о государственно-частном партнерстве являются государственный и частный партнеры.

Предметом соглашения о государственно-частном партнерстве является осуществление в отношении инфраструктурного объекта проектирования, возведения, реконструкции, реставрации, ремонта, модернизации, а также технического обслуживания и (или) эксплуатации.

Соглашение о государственно-частном партнерстве не может заключаться в отношении объектов гражданских прав, оборот которых в соответствии с законодательством Республики Беларусь запрещен или ограничен.

Соглашение о государственно-частном партнерстве подлежит регистрации в Министерстве экономики Республики Беларусь. Порядок регистрации и ведения государственного реестра соглашений о государственно-частном партнерстве и иных договоров, отвечающих целям, задачам и принципам государственно-частного партнерства, за исключением инвестиционных договоров с Республикой Беларусь и концессионных договоров, определяется Советом Министров Республики Беларусь.

Соглашение о государственно-частном партнерстве должно содержать следующие существенные условия:

- предмет соглашения о государственно-частном партнерстве;
- права и обязанности сторон;
- виды и условия имущественного обеспечения соглашения о государственно-частном партнерстве;
- виды, объемы и условия финансового обеспечения соглашения о государственно-частном партнерстве;
- порядок расчетов между сторонами;
- сроки и порядок технического обслуживания и (или) эксплуатации инфраструктурного объекта;
- порядок и условия распределения рисков, связанных с исполнением соглашения о государственно-частном партнерстве между сторонами соглашения о государственно-частном партнерстве;
- последствия неисполнения и (или) ненадлежащего исполнения сторонами своих обязательств по соглашению о государственно-частном партнерстве;
- порядок изменения, расторжения соглашения о государственно-частном партнерстве;
- порядок определения размера компенсации, возмещения убытков в случае расторжения соглашения о государственно-частном партнерстве;
- обязательства по охране историко-культурных ценностей, благоустройству территории;

- обязательства сторон по охране окружающей среды, сбору и иному обращению с отходами, а также по принятию иных мер по предотвращению вредного воздействия на окружающую среду;
- вид и характер конфиденциальных сведений о сторонах, не подлежащих разглашению;
- срок действия соглашения о государственно-частном партнерстве.

В случае, если соглашением о государственно-частном партнерстве предусматривается возведение частным партнером инфраструктурного объекта и передача права собственности на него Республике Беларусь или ее административно-территориальной единице, существенными условиями соглашения о государственно-частном партнерстве, помимо существенных условий, указанных в части первой настоящего пункта, являются:

- сроки и порядок проектирования, возведения инфраструктурного объекта;
- порядок передачи права собственности на возведенный инфраструктурный объект.

В случае передачи инфраструктурного объекта частному партнеру на праве владения, пользования, доверительного управления существенными условиями соглашения о государственно-частном партнерстве, помимо существенных условий, указанных в части первой настоящего пункта, являются:

- описание, в том числе технико-экономические показатели, инфраструктурного объекта;
- сроки и порядок реконструкции, реставрации, ремонта, модернизации инфраструктурного объекта.

В соглашение о государственно-частном партнерстве не могут быть включены положения о передаче частному партнеру функций государственного управления и (или) контрольной (надзорной) деятельности, входящие в компетенцию государственных органов.

Соглашение о государственно-частном партнерстве заключается на основании решения:

- уполномоченного государственного органа в случае реализации проекта государственно-частного партнерства в рамках соответствующей отрасли или административно-территориальной единицы и в пределах компетенции государственного или исполнительного комитета;
- Правительства - в случаях, когда соглашением не предусматривается предоставление инвестору льгот и преференций, кроме установленных законодательными актами, и иными решениями Президента Республики Беларусь;

- Правительства по согласованию с Президентом Республики Беларусь по проектам, имеющим национальное значение, а также в случаях предоставления инвестору льгот и преференций, не установленных законодательными актами, и иными решениями Президента Республики Беларусь.

Соглашение о государственно-частном партнерстве по проектам, имеющим общегосударственное значение, разрабатывается и подписывается на основании решения Правительства Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь.

Соглашение о государственно-частном партнерстве вступает в силу после заключения частным партнером, привлекающим кредиты, необходимых договоров с кредитно-финансовыми организациями по получению денежных средств для исполнения обязательств, определенных соглашением. Одно соглашение о государственно-частном партнерстве с частным партнером могут заключать несколько государственных партнеров.

В случае, если соглашение о государственно-частном партнерстве заключается несколькими государственными партнерами, участниками целевой компании могут стать все эти государственные партнеры или кто-либо из этих государственных партнеров.

Информация о заключенном соглашении государственно-частного партнерства, изменениях в нем и его прекращении подлежит внесению в реестр договоров соглашений о государственно-частном партнерстве.

8.5 Реализация проектов государственно-частного партнерства

Основой реализации проектов государственно-частного партнерства являются программные документы (концепции, программы, прогнозы и т.д.) социально-экономического развития страны и административно-территориальных единиц на средне- и долгосрочный период, содержащие перечни проектов развития общественной инфраструктуры, других сфер деятельности, предполагаемых к реализации на основе соглашений о государственно-частном партнерстве.

Правительство, органы исполнительной власти на основе программных документов социально-экономического развития на средне- и долгосрочный период и содержащихся в них перечней проектов развития общественной инфраструктуры и других сфер, предполагаемых к реализации на основе соглашений государственно-частного партнерства, принимают специальные программы развития государственно-частного партнерства, включающие график подготовки и проведения конкурсов на заключение соглашений о государственно-частном партнерстве.

В реализации проектов государственно-частного партнерства используются такие механизмы и инструменты, как инвестиционный фонд, венчурные фонды, свободные экономические зоны, концессии, технопарки, программы социально-экономического развития, программы по привлечению инвестиций, специальные программы развития государственно-частного партнерства.

Управление проектами государственно-частного партнерства осуществляется во взаимодействии с общественными объединениями предпринимателей и институтами развития, в том числе международными организациями, действующими на основании законов и других нормативно-правовых актов.

Государственно-частное партнерство организуется на принципах координации средне- и долгосрочного планирования и бюджетного финансирования, в том числе на основе использования долгосрочных целевых программ.

Ответственный государственный орган по делам государственно-частного партнерства организует экспертизу проектов соглашений о государственно-частном партнерстве. Деятельность, связанная с реализацией частным партнером проекта государственно-частного партнерства, подлежит ежегодному внешнему аудиту.

8.6 Контроль осуществления государственно-частного партнерства

Государственный партнер осуществляет контроль реализации проектов государственно-частного партнерства, в том числе путем назначения независимого аудитора.

Уполномоченный государственный орган несет ответственность за контроль и мониторинг проектов государственно-частного партнерства в ходе его реализации для обеспечения соответствия планам, требованиям, стандартам, оговоренным в соглашении.

Уполномоченный государственный орган предоставляет доклад об итогах работы по реализации соглашений о проделанной работе ответственному государственному органу по делам государственно-частного партнерства.

Контроль за реализацией проектов государственно-частного партнерства может осуществляться органами государственного управления в пределах своей компетенции в соответствии с действующим законодательством.

Государственный орган по финансированию и управлению рисками оценивает выполнение соглашения государственно-частного партнерства в части распределения рисков, его соответствия условиям со-

глашения и влияния на объем долгосрочных обязательств государственного бюджета и на государственный долг.

В случае финансирования создания (реконструкции) и (или) эксплуатации объектов соглашений за счет средств республиканского и (или) местного бюджетов контроль за целевым и эффективным использованием средств бюджета осуществляет государственный орган по управлению рисками.

Государственный орган по финансированию и управлению рисками обязан один раз в год представлять Правительству Республики Беларусь отчет о заключенных соглашениях государственно-частного партнерства и о ходе их реализации в пределах своей компетенции.

Порядок представления отчета и включаемую в него информацию устанавливает Правительство Республики Беларусь.

Нарушение условий соглашения о государственно-частном партнерстве, а также любое другое отклонение, выявленное в ходе контроля, подлежат устранению в течение срока, оговоренного соглашением о государственно-частном партнерстве.

Государственный и частный партнеры обязаны обеспечить отдельный бухгалтерский учет по проекту государственно-частного партнерства.

Частный партнер обязан обеспечить государственному партнеру свободный доступ к объекту государственно-частного партнерства, а также предоставить все сведения и документы, касающиеся осуществления государственно-частного партнерства.

Государственный и частный партнеры не имеют права разглашать конфиденциальные сведения о частном и государственном партнерах. Вид и характер таких сведений определяются сторонами.

Общедоступной информацией о реализации проекта государственно-частного партнерства является информация, которая в соответствии с законодательством не признается коммерческой тайной.

Доступ к соглашению о государственно-частном партнерстве в полном объеме имеют Министерство экономики, Министерство финансов, Комитет государственного контроля, Центр государственно-частного партнерства, облисполкомы, Минский горисполком.

Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по соглашению в соответствии с его условиями и законодательством Республики Беларусь.

Соглашением определяются условия и порядок распределения расходов уполномоченными государственными органами, облисполкомами и Минским горисполкомом для удовлетворения требований частного партнера о возмещении убытков в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения государством своих обязательств по соглашению, а также порядок взаимоотношений республиканских и местных органов исполнительной власти при рассмотрении предъявленных го-

сударству требований частного партнера, касающихся исполнения государством своих обязательств по соглашению.

В случае несоблюдения одной из сторон взятых обязательств или в случае ее неспособности выполнить эти обязательства другая сторона вправе потребовать расторжения соглашения с предупреждением об этом не менее чем за три месяца.

Процесс руководства проектами ГЧП сложен и включает различные функции, ответственность государственного и частного партнеров. Подготовку и реализацию проектов осуществляют уполномоченные государственные органы, облисполкомы и Минский горисполком. Основой реализации проектов государственно-частного партнерства являются программные документы (концепции, программы, прогнозы и т. д.) социально-экономического развития страны и административно-территориальных единиц на средне- и долгосрочный период, содержащие перечни проектов развития общественной инфраструктуры, других сфер деятельности, предполагаемых к реализации на основе соглашений о государственно-частном партнерстве.

Выполнение соглашения о ГЧП связано с различными рисками, что вызывает необходимость рассмотрения видов рисков, методов их распределения, гарантий для участников партнерства.

ГЛАВА 9

РИСКИ, ГАРАНТИИ И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В ОТНОШЕНИЯХ ГЧП

9.1 Риски и вознаграждения участников государственно-частных партнерств и модели их компенсации

Государственно-частное партнерство таит в себе внутренний конфликт, который усугубляется негативными воздействиями окружающей для партнерства экономической и политической среды. Помимо желания государства получить преимущество в контроле за ведением такого проекта (а его ресурсная мощь значительно больше, чем у частного сектора), существуют внутренние противоречия во взгляде на распределение ресурсов (что обычно остаётся за частным сектором). К тому же проектная группа (стороны партнёрства) вынуждены бороться с реалиями рынка, регулирующего спрос на предоставляемую услугу, бороться с высококонкурентной средой и сталкиваться с колебаниями макроэкономических показателей.

Государственно-частное партнерство – это высокорисковый проект. Можно выделить несколько основных рисков, которым подвластны обе стороны партнерства:

- технические риски, связанные с инженерией и проектированием объекта;
- конструкционные риски, связанные с ошибками в технике конструкторства, превышением бюджета или сроков строительства;
- риски, связанные с оперативным управлением – высокой стоимостью этого управления или дороговизной действий, направленных на поддержание объекта;
- риски доходности – зависят от множества факторов (так как здесь уже поле деятельности рыночных механизмов);
- финансовые риски, растущие из-за выбора неверного пути финансирования и управления финансами;
- форс-мажорные обстоятельства;
- политические/регулятивные риски – связанные с изменениями в государственном планировании, законодательстве или просто мешающие ГЧП политические проявления;
- риски окружающей среды;
- риск провала проекта в целом (комбинация из нескольких рисков).

Учитывая, что государственно-частные партнерства передают некоторые риски частному партнеру, частная организация должна по-

лучить компенсацию за принятие на себя таких рисков. В общем, чем больше риск, тем больше требуемая прибыль.

В условиях ГЧП частный партнер получает возврат затрат за свои услуги посредством финансовой компенсации, которая может быть фиксированной, основываться на результатах деятельности, либо определяться посредством формулы раздела прибыли. Обычно частный партнер получает компенсацию посредством одного из перечисленных ниже механизмов (рис. 9.1).



Рисунок 9.1 – Отношение риск-вознаграждение по моделям контрактов*

*Источник: [30, с. 8].

Платежи от пользователей, которые осуществляются в обмен на объекты инфраструктуры и (или) услуги (т. е. платные дороги, сборы аэропорта и пр.). В таких проектах ключевые риски, как правило, включают риск спроса, вопросы доступности, а также риски сбора.

Примерами контрактных моделей, которые, как правило, полагаются на платежи от пользователей, могут служить договоры «Строительство-эксплуатация-передача» (СЭП).

Платежи от государственного органа, зависящие от исполнения работ (качества услуг) посредством соглашений о гарантированном закупе, платежей за эксплуатационную готовность/доступность или «скрытой платы». В таких проектах кредитные комитеты часто уделяют внимание кредитному рейтингу государственных закупщиков, уровням результатов деятельности, а также соответствующим гарантиям. Примеры контрактов, использующих такую модель, – это контракты частных финансовых инициатив или договоры о закупке в энергетическом секторе и секторе водоснабжения (например, соглашения о закупке электроэнергии).

Гибридный подход – это комбинация платежей от пользователей и платежей из государственного сектора. Здесь можно назвать многие финансовые структуры, в том числе гарантии минимальных поступлений или «умные» субсидии.

Часто в случае схем, основанных на плате с пользователей, правительству или государственному органу потребуется предоставить некоторую финансовую поддержку проекту в целях снижения определенных рисков, таких как риск спроса, либо обеспечить совместимость полного возмещения затрат с критериями ценовой доступности и способностью населения осуществлять платежи. Механизмы государственной поддержки могут принять многие различные формы, такие как инвестиции, гарантии и субсидии, однако должны быть спланированы и внедрены с осторожностью так, чтобы обеспечить оптимальное распределение риска между государственным и частным секторами. Когда имеется государственная поддержка, задача заключается в максимальной мобилизации частного капитала на единицу участия государственного сектора (рис. 9.2).



Рисунок 9.2 – Механизмы компенсации инвестиций частному партнеру *

*Источник: [33, с. 17].

Поступления из источников государственного сектора (платежи за эксплуатацию готовность/доступность, соглашения о гарантированном закупе и пр.) также очень распространены в ГЧП.

Действительно, платежи за эксплуатацию готовность/доступность, осуществляемые государственным сектором, лежат в основе одной из форм ГЧП – модель частной финансовой инициативы

(ЧФИ). ЧФИ – это система предоставления частной организацией капитальных активов, используемых в предоставлении общественных услуг.

Эта модель, созданная в Великобритании, используется в большем числе проектов по созданию инфраструктуры и обеспечивает частный сектор существенными стимулами для предоставления инфраструктуры и услуг в срок и в рамках бюджета, одновременно давая возможность правительствам и государственным органам распределять стоимость таких проектов создания инфраструктуры на длительный (20-30 лет) период. Это дает большую уверенность в бюджете и, в то же время, высвобождает небольшие государственные ресурсы для других социальных приоритетов.

Инвестиции могут эффективно компенсироваться за счет либо платы с пользователей, либо платежей из бюджета, при этом источник поступлений дохода существенно влияет на риски и доходность проекта.

Например, в случае проекта ГЧП, основанного на плате с пользователей, колебания спроса, как правило, приводят к нестабильности поступлений дохода. Эти колебания могут отрицательно сказаться на коэффициенте обслуживания долга и способности частного оператора погашать займы; или, наоборот, оператор может получать непредвиденные прибыли.

Доходы поступают как в виде платы с пользователей, так и из государственного бюджета (например, гарантии минимального дохода), что представлено на рисунке 9.3.



Рисунок 9.3 – Характеристика государственно-частного партнерства, основанного на плате с пользователей*

*Источник: [30, с. 9].

В случае платежей из бюджета будущие поступления дохода обычно носят более предсказуемый характер. Характеристика взаимоотношений государственно-частного партнерства, основанного на плате за доступность и качество работ, представлена на рисунке 9.4



Рисунок 9.4 – Характеристика взаимоотношений государственно-частного партнерства, основанного на плате за доступность и качество работ*

*Источник: [30, с. 12].

Независимо от источника дохода, финансирование проектов ГЧП осуществляется главным образом без права требования или с ограниченным правом требования, где возврат средств гарантируется в основном из будущих поступлений по проекту (в отличие от удержания общих активов компании).

По существу, финансовая устойчивость отдельных проектов ГЧП будет полностью зависеть от соответствующих рисков и способов снижения этих рисков как в контракте ГЧП, так и в соглашениях с дочерними предприятиями.

В проектах ГЧП по созданию инфраструктуры поставщики услуг получают плату за оказание определенного уровня услуг, а не за участие в проекте. Другими словами, платежи зависят от услуг, оказываемых поставщиками частного сектора на согласованном уровне. Действительно, суть ГЧП заключается в принципе «Нет результата, нет оплаты».

Критический аспект ГЧП – это соответствующая идентификация и распределение проектных рисков, а также использование контрактных условий для их снижения.

Распределение рисков между сторонами партнерства представлено на рисунке 9.5.

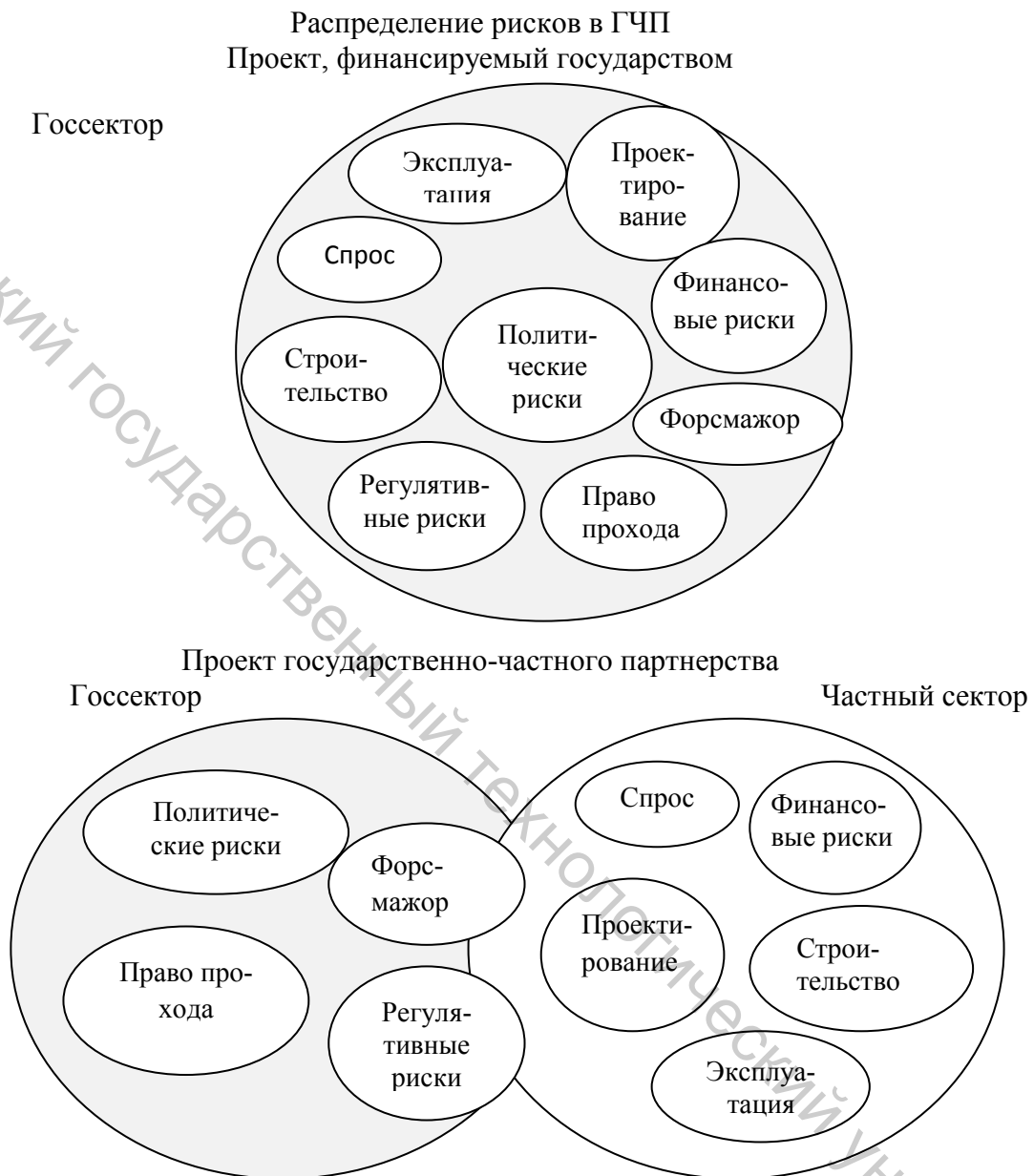


Рисунок 9.5 – Распределение рисков в государственно-частном партнерстве*

*Источник: [30, с. 7].

В случае традиционно финансируемого проекта государственные органы обычно принимают на себя все риски, которые подвергают их непредвиденным рисковым событиям. Это часто приводит к перерасходу затрат, задержкам в поставках услуг и активов, а также нереализованным проектам. Такие проекты могут существенно увеличить стоимость проекта, приводя к серьезным ограничениям в государственном бюджете. Как следствие, гражданам приходится мириться с задержками

в готовности инфраструктуры и услуг, их недоступности или ненадежности. В проекте ГЧП, однако, частный партнер принимает на себя часть риска. С точки зрения обоих партнеров – государственного органа и частного инвестора – возможность партнерства будет зависеть от того, какой риск они принимают на себя и от степени таких рисков. Частный партнер установит цену в обмен на принятие определенных рисков и получит приемлемую прибыль.

В идеале, риски должны приниматься той стороной, которая находится в лучшем положении для управления ими. Как правило, частные партнеры более способны управлять спросом и финансовыми рисками и должны принимать такие риски на конкурентной основе. Такие риски являются сутью их бизнеса, и перебрасывание их обратно государственному сектору снижает положительные стороны ГЧП, и заставляет государственные органы нести ответственность, с которой они, возможно, не готовы справиться.

Частный партнер, в свою очередь, распределит свои риски между другими участниками проекта, такими как банки, конструкторские фирмы, строительные фирмы, операторы и другие. Каждый из таких участников получит свою компенсацию за принятие определенных рисков. Государственные органы сохраняют риски, которые частный сектор не может эффективно или экономично поглотить, такие как политический риск. В некоторых случаях, многосторонние банки развития, правительства, а также страховые агентства также могут принять участие в качестве третьих сторон для принятия части рисков, которые частные заимодатели или инвесторы не могут или не хотят принять. Например, частичная гарантия риска или частичная гарантия кредита может поднять финансовую устойчивость проекта, тем самым обеспечивая его финансирование.

Распределение рисков между государственным и частным партнерами осуществляется в соответствии с условиями заключенного соглашения о государственно-частном партнерстве, в котором отмечается каждый вид и доля риска, приходящегося на каждого из партнеров. Частный партнер несет основную долю рисков, связанных с финансированием, строительством, управлением и содержанием проекта государственно-частного партнерства.

В случае отказа частного партнера взять на себя часть коммерческого риска, независимо от его характера или от положений любого нормативного правового акта, отношения между партнерами не считаются государственно - частным партнерством.

Государственный партнер принимает на себя такие политические риски, как изменения в политике государственно-частного партнерства, задержка изменения тарифов, разрыв соглашения о государственно-частном партнерстве не по вине частного партнера.

Государственный партнер принимает на себя другие риски: невыполнение обязательств государственным органом или государственной организацией по оплате работ и услуг, предоставляемых частным партнерам в случае, если данное положение закреплено соглашением, предусматривающим соответствующие гарантии.

На стадии проектирования в процессе анализа технико-экономического обоснования проекта государственный орган по финансированию и управлению рисками выявляет политические, законодательные, финансовые, экономические, экологические риски и риск исполнения проектов. Оценка предложений по распределению рисков и распределение их между государственным и частным секторами относится к полномочиям государственного органа по финансированию и управлению рисками.

Определение основных видов, критерии и порядок распределения рисков утверждаются уполномоченным органом по согласованию с государственным органом по финансированию и управлению рисками.

Порядок распределения риска между государственным и частным партнерами в соглашении о государственно-частном партнерстве устанавливается Правительством Республики Беларусь.

Для управления рисками при реализации проекта необходимо на регулярной основе следить за ключевыми характеристиками состояния предприятия – объекта государственно-частного партнерства. Здесь важной задачей является оценка конкурентоспособности предприятия.

Первая задача, которая возникает у частного партнера, функционирующего в условиях рынка, это обеспечение платёжеспособности. Задача решается принятием экстренных мер по реализации уже произведённой продукции, проведением ряда маркетинговых мероприятий: анализа рынка, ассортимента, ценовой политики, методов продвижения.

По достижении платёжеспособности возникает естественная задача достижения прибыльности деятельности. На этом этапе маркетинговые меры необходимо дополнить мерами экономическими (анализ затрат на производство, анализ себестоимости и ценообразования) и организационно-технологическими (анализ эффективности производства, технологичности и т. п.).

После решения насущных текущих задач возникают задачи другого уровня. Первой ключевой характеристикой на втором уровне является стратегия управления. Менеджмент компании после решения текущих задач должен сосредоточить свое внимание на более долгосрочных целях и задачах. Возникает задача понимания того, какой должна быть компания в средне- и долгосрочном будущем. Для ее решения разрабатываются стратегическая концепция, стратегия предприятия и, на основе SWOT-анализа, стратегии для каждого подразделения.

Следующей важной задачей для менеджмента предприятия является структурирование и соответствующая этой проблеме характери-

стика — адаптивность системы управления. Под адаптивностью системы управления предприятием понимается соответствие организационной структуры, методов, принципов и механизмов управления предприятием целям, функциям и стратегиям предприятия и его подразделений. Система управления должна способствовать реализации стратегической концепции компании.

Другой актуальной проблемой для предприятия становится обеспечение финансовой и управленческой прозрачности. Эта ключевая характеристика подразумевает наличие у предприятия финансовой структуры (выделение так называемых центров финансового учета и ответственности), финансовой и учетной политики, соответствующей международным принципам и стандартам учета (GAAP, IAS). Обеспечение финансовой и управленческой прозрачности достигается также своевременным и правильным использованием таких инструментов, как: финансовый анализ, бюджетирование (финансовое планирование, прогнозирование и принятие решений на основе составления планов (бюджетов), менеджмент привлечения заемных средств, менеджмент размещения свободных средств, управление портфелем инвестиций, антикризисное управление, лизинг, факторинг, страхование и другие задачи.

Использование предложенных мер предупреждения рисков, возникающих в процессе реализации инновационных проектов ГЧП, будет способствовать совершенствованию системы ГЧП в целом и в инновационной деятельности в частности.

9.2 Распределение рисков

Распределение рисков между государственным и частным партнерами осуществляется в соответствии с условиями заключенного соглашения о государственно-частном партнерстве, в котором отмечается каждый вид и доля риска, приходящегося на каждого из партнеров.

Частный партнер несет основную долю рисков, связанных с финансированием, строительством, управлением и содержанием проекта государственно-частного партнерства.

В случае отказа частного партнера взять на себя часть коммерческого риска, независимо от его характера или от положений любого нормативного правового акта, отношения между партнерами не считаются государственно - частным партнерством.

Государственный партнер принимает на себя такие политические риски, как изменения в политике государственно-частного партнерства, задержка изменения тарифов, разрыв соглашения о государственно-частном партнерстве не по вине частного партнера.

Государственный партнер принимает на себя другие риски: невыполнение обязательств государственным органом или государствен-

ной организацией по оплате работ и услуг, предоставляемых частным партнерам в случае, если данное положение закреплено соглашением, предусматривающим соответствующие гарантии.

На стадии проектирования в процессе анализа технико-экономического обоснования проекта государственный орган по финансированию и управлению рисками выявляет политические, законодательные, финансовые, экономические, экологические риски и риск исполнения проектов. Оценка предложений по распределению рисков и распределение их между государственным и частным секторами относится к полномочиям государственного органа по финансированию и управлению рисками.

Определение основных видов, критериев и порядка распределения рисков утверждаются уполномоченным органом по согласованию с государственным органом по финансированию и управлению рисками (Министерство финансов Республики Беларусь).

Порядок распределения риска между государственным и частным партнерами в соглашении о государственно-частном партнерстве устанавливается Правительством Республики Беларусь.

9.3 Гарантии в отношениях государственно-частного партнерства

9.3.1 Гарантии для частного партнера

Партнерам гарантируется защита имущественных и иных прав, приобретенных и осуществляемых в соответствии с соглашением о государственно-частном партнерстве.

Государство гарантирует равенство прав, предоставляемых партнерам, а также равную, без всякой дискриминации, защиту прав и законных интересов партнеров.

Для реализации партнерства правительством, уполномоченными государственными органами, облисполкомами и Минским горисполкомом партнерам могут быть предоставлены государственные гарантии (по таможенным платежам, налоговым льготам, кредитам, рискам и другие в соответствии с законодательством).

В случае, если в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов или должностных лиц этих органов частный партнер понес убытки, ему гарантируется возмещение понесенных убытков в соответствии с гражданским законодательством.

Принятие в течение действия соглашения о государственно-частном партнерстве нормативного правового акта Республики Беларусь, местного управления, ухудшающего положение частного партнера, в том числе возлагающего на него дополнительные обязанности по сравнению с нормативными правовыми актами, действовавшими на

момент заключения соглашения, может являться основанием для изменений условий соглашения о государственно-частном партнерстве, в том числе продления срока его действия и (или) осуществления выплат в целях обеспечения имущественных интересов частного партнера, существовавших на день заключения соглашения.

Изменение условий соглашения о государственно-частном партнерстве возможно только по обоюдному согласию сторон и оформляется дополнительным соглашением.

Условия соглашения о государственно-частном партнерстве могут изменяться (в том числе за счет продления срока его действия), в целях обеспечения имущественных интересов частного партнера, существовавших на день подписания соглашения, в следующих случаях:

нарушение или ненадлежащее исполнение какого-либо обязательства по соглашению;

принятие решения или совершение действий каким-либо органом государственной власти, препятствующих исполнению партнером своих обязательств по соглашению, включая необоснованное вмешательство в хозяйственную деятельность частного партнера;

установление несоответствия фактических данных данным, указанным в конкурсной документации, равно как обнаружение в ней иных ошибок или неточностей, препятствующих исполнению частным партнером обязательств по соглашению;

- обнаружение на предоставленном партнеру имуществе обременений, которые не были и не могли быть известны партнеру при заключении соглашения;

- нарушение государственным органом регистрационных и иных административных процедур, повлекшее неблагоприятные последствия для частного партнера.

9.3.2 Гарантии для государственного партнера

В случаях, прямо предусмотренных законом или соглашением, частный партнер обязан предоставить гарантию использования объекта государственно-частного партнерства. Форма, стоимость и порядок предоставления гарантии определяются сторонами.

Частный партнер обязан предоставить гарантию государственному партнеру в 60-дневный срок с даты подписания соглашения о государственно-частном партнерстве.

Частный партнер предоставляет гарантии выполнения строительных работ, которые действуют вплоть до приемки законченных работ. Для проектов государственно-частного партнерства, которые включают эксплуатацию объекта частным партнером, применяется другое гарантийное обязательство по приемке законченных работ для обес-

печения гарантии исполнения эксплуатационных параметров и стандартов, указанных в соглашении.

До выполнения в полном объеме соглашения о государственно-частном партнерстве частный партнер не вправе без согласия государственного партнера отчуждать, передавать в залог или предпринимать какие-либо другие действия по отношению к объекту государственно-частного партнерства.

9.3.3 Порядок разрешения споров

Разрешение споров, которые возникают между государственным и частным партнерами в связи с условиями соглашения о государственно-частном партнерстве, осуществляется в следующей последовательности:

- переговоры между двумя сторонами с целью достижения согласия;
- если согласие не достигнуто, споры разрешаются в соответствии с условиями, оговоренными в соглашении, в судах общей юрисдикции, в арбитражном (третейском) суде.

В соглашениях о государственно-частном партнерстве должен быть предусмотрен отказ государства от судебного иммунитета, иммунитета в отношении предварительного обеспечения иска и исполнения судебного и (или) арбитражного решения.

В целях повышения эффективности проектов ГЧП и снижения степени риска для каждого из партнеров методологически важное значение имеет государственное регулирование отношений ГЧП.

Проект ГЧП является высокорискованным. Для снижения рисков целесообразно предусмотреть в соглашении наиболее приемлемые компенсации инвестиций, метод распределения рисков между государством и частным партнером, а также предоставление гарантий.

ГЛАВА 10

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ ГЧП В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

10.1 Содержание и необходимость государственного регулирования отношений государственно-частного партнерства

Необходимость государственного регулирования отношений государственно-частного партнерства находит подтверждение в теории институционализма и объясняется следующими обстоятельствами.

Во-первых, отношения между обществом и государством (союз правительства, бизнеса и труда, в соответствии с теорией Дж. Харта) влияют на способность страны создавать и распространять новые технологии, что является принципиальным фактором активизации инноваций и повышения конкурентоспособности.

В-вторых, государство в значительной степени ответственно за то, будут ли в стране созданы институциональные механизмы, способствующие инновационному развитию и повышению конкурентоспособности. Оно является не только гарантом норм и правил формирования среды для бизнеса, но и одновременно является одним из участников этой деятельности.

Государство организует свою регулируемую деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом в трех основных направлениях:

- 1) вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с государственной властью;
- 2) формирует институциональную среду для разработки и реализации партнерских проектов;
- 3) непосредственно занимается организацией и управлением государственно-частного партнерства, разрабатывает формы и модели, а также его конкретные механизмы.

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

- анализ необходимости партнерских соглашений с частными бизнес-структурами в конкретных сферах экономики;
- выработка предложений и рекомендаций по проектам ГЧП;
- разработка ключевых характеристик проектов с позиций общественных интересов, подготовка и организация процедур отбора частных партнеров;
- разработка пакета документации для проектов, проведение переговоров и заключение соглашений с частными партнерами;

- контроль за исполнением соглашений, отслеживание и обеспечение реализации государственных интересов в рамках партнерства;
- оценка выполнения частным партнером условий соглашения;
- выработка рекомендаций о продолжении или прекращении договорных отношений с частным партнером.

Значительный потенциал повышения эффективности проектов государственно-частного партнерства заложен в конкурсном принципе отбора участников. Процедура отбора претендентов связана для государства с решением многих непростых проблем.

Так, государство обязано провести всесторонний экономический анализ всех заявок, особенно в случае проведения торгов за концессию. Для оценки содержащейся в заявках информации необходимо привлекать независимых компетентных консультантов и экспертов (организации и физические лица).

Конкурсы и торги должны быть открытыми с возможно большим количеством участников. При этом государство обязано исключать монопольное, а нередко и коррупционное влияние на результаты конкурсов со стороны крупных компаний-претендентов. Предпочтения при отборе претендентов зависят от основной цели государства как общественной власти.

Если целью является сокращение государственных расходов, то на первый план выдвигаются финансовые критерии (например, предложение самой высокой цены за концессию или, напротив, самый низкий уровень необходимых субсидий).

Если главным требованием к проекту партнерства является улучшение обслуживания населения, то в качестве основных критериев могут выступать показатели качества производимых работ и возможно более низкие тарифы за услуги. В число важных для государства критериев отбора могут включаться показатели безопасности, охраны окружающей среды и др.

Процесс государственного регулирования отношений государственно-частного партнерства в разных странах проходит ряд этапов, прежде чем программы ГЧП станут эксплуатироваться в полной мере (табл. 10.1).

Таблица 10.1 – Три этапа развития отношений государственно-частного партнерства*

Первый этап	Второй этап	Третий этап
• Принятие политических решений • Проверка соответствия действующему законодательству • Формирование портфеля проектов • Разработка базовых концепций • Применение ранее накопленного опыта в других секторах • Начало формирования рынка	• Проведение реформы законодательства • Публикация стратегических и практических руководящих принципов • Создание специализированных структур, занимающихся проблемами ГЧП • Уточнение моделей ГЧП • Стимулирование развития рынка ГЧП • Расширение портфеля проектов и охват других секторов • Привлечение новых источников финансирования	• Создание полной, комплексной системы • Устранение юридических барьеров • Уточнение и воспроизведение моделей ГЧП • Комплексное распределение рисков • Формирование гарантированного портфеля проектов • Обеспечение долгосрочного политического консенсуса • Использование всего арсенала источников финансирования • Создание инвестиционного рынка для объектов инфраструктуры, охватывающей пенсионные и частные паевые фонды • Использование опыта ГЧП хорошо подготовленными сотрудниками государственных и муниципальных учреждений

* Источник: [117, с. 9].

Большинство стран находится на первом этапе, когда количество реальных проектов еще мало.

Только на третьем этапе, на котором находятся немногие страны, программы становятся значимыми.

На этом этапе в странах развиваются необходимые институты, например, структуры управления ГЧП, рынки капитала, а также технологии и «ноу-хау» принятия решений, наконец, может уделяться

достаточное внимание реализации более сложных проектов и финансовых схем.

Анализ опыта развитых стран в области реализации проектов государственно-частного партнерства позволяет выделить *следующие направления регулирующей деятельности государства непосредственно в отношениях с частными участниками партнерств*:

- организация и осуществление постоянного контроля и надзора за исполнением участниками партнерских соглашений всех своих обязательств, а также контроля за своевременным устранением допущенных нарушений условий договоров;
- выработка при необходимости предложений по корректировке условий договоров, в частности тарифов и цен на производимые товары и услуги;
- прием и рассмотрение жалоб и предложений от частных участников партнерств по поводу ненадлежащих действий отдельных органов или должностных лиц, препятствующих исполнению условий соглашений;
- прием и рассмотрение претензий пользователей товаров и услуг, производимых партнерством;
- принятие мер по восстановлению нарушенных прав участников партнерств и пользователей [117, с. 9; 30, с. 18; 35, 46 с.; 36, с. 24-28].

Роль и место государства в отношениях государственно-частного партнерства в инновационной сфере заключаются в следующем:

- в оценке мотиваций и стимулировании инновационной деятельности в корпоративном секторе;
- в оценке потенциала различных налоговых льгот, как на государственном, так и региональном уровне;
- в разработке методов организации построения инновационных инфраструктурных систем поддержки «технологических коридоров», исходя из возможности их нормативно-правового обеспечения, различных способов достижения продукцией рынка и обеспечения конкурентоспособной среды;
- в участии в различных моделях государственно-частного партнерства и разработке методического и нормативного обеспечения государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной сферах, в частности:

а) определение типов и моделей партнерств;

б) определение участников партнерства (государственные и региональные органы государственной власти, государственные научные организации, частный бизнес);

в) реализация механизмов государственно-частных партнерств;

г) апробация моделей государственно-частных партнерств по привлечению инвесторов в ходе реализации государственных научно-технических программ.

Экономический и социальный эффект от сотрудничества государства и бизнеса в инновационной сфере заключается в следующем:

- ускорение реализации приоритетных инвестиционных и инновационных проектов;
- повышение международной конкурентоспособности товаров, предприятий и национальной экономики;
- получение прибыли частными инвесторами;
- увеличение доходов и экономия средств государственного бюджета;
- улучшение состояния производственной, транспортной инфраструктуры и снятие инфраструктурных ограничений для расширения экономической деятельности;
- улучшение состояния инженерных сетей жилищно-коммунального хозяйства и социально-культурной инфраструктуры, расширение возможностей населения для решения своих жизненно важных проблем.

Взаимодействие государства и бизнеса при реализации крупных инвестиционных проектов в инновационной сфере требует выполнения целого ряда **необходимых условий**. К ним относятся:

- наличие четко сформулированных государством стратегических приоритетов и обозначение возможных путей их достижения с помощью отдельных локальных проектов;
- установление правил взаимодействия государства и частного бизнеса при реализации совместных проектов;
- разработка конкретных предложений по разделению инвестиций, рисков и выгод для каждого реализуемого проекта.

10.2 Формирование стратегии развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь

Системный подход к развитию ГЧП в Республике Беларусь предусматривает решение ряда задач (рис. 10.1).

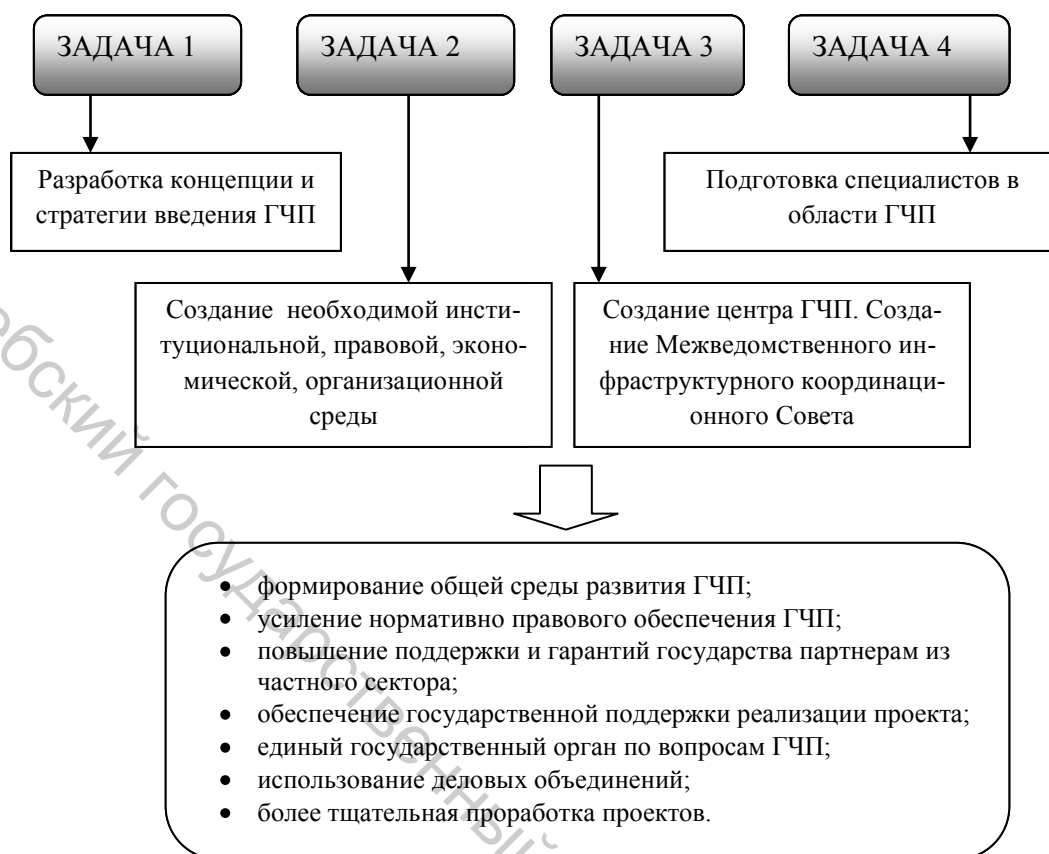


Рисунок 10.1 – Системный подход к развитию ГЧП в Республике Беларусь*

*Источник: на основе [20, 35, 117].

Для успешного использования механизмов государственно-частного партнерства в инновационном развитии экономики Республики Беларусь необходима государственная стратегия развития государственно-частного партнерства в Беларуси в составе государственной инновационной стратегии.

Разработка стратегии ГЧП предполагает определение:

- целей, задач и принципов создания ГЧП;
- этапов организации ГЧП;
- органов государственного управления отношениями государственно-частного партнерства и их функций;
 - форм, моделей, механизмов ГЧП;
 - перечня законодательных актов в пакете, которые необходимо принять;
 - органа государственной власти, ответственного за подготовку этого пакета законов и сроки исполнения.

В принципе в Беларуси все эти задачи уже решены в отношении государственно-частного партнерства, однако требуют доработки и

уточнения задачи развития государственно-частного партнерства в области науки и инноваций.

Основные направления стратегии государственно-частного партнерства в инновационной сфере:

- выработка и постоянная корректировка научно-инновационной политики;
- объединение государственной и частной собственности в рамках значимых инновационных проектов на принципах доходности и возвратности;
- содействие, продвижение и распространение знаний о ЧГП;
- создание законодательной базы научно-инновационной деятельности с учетом стратегических целей, приоритетов и политики в этой сфере;
- разработка программ развития ЧГП в отдельных секторах экономики;
- проведение мероприятий для повышения доверия между партнерами и развитие культуры кооперирования между государственным и частным партнерами;
- разработка форм и методов взаимодействия органов государственной власти, государственных, частных научных и инновационных институциональных единиц;
- совершенствование налоговой и таможенной политики, включая налоговые и таможенные льготы;
- содействие и партнерство в формировании научно-инновационной инфраструктуры (технологические центры, технопарки, центры коллективного пользования оборудованием, отраслевые центры трансфера технологий, СЭЗ и др.);
- финансирование государством развития венчурных фондов, сети бизнес-ангелов, стартап-школ;
- государственная поддержка малого и среднего бизнеса в инновационной сфере;
- формирование в стране элементов институциональной среды ГЧП: финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций, независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений, фондов и т. п.
- подготовка специалистов в области ГЧП и кадров инвестиционных менеджеров;
- определение финансовых взаимоотношений органов государственной власти, государственных, частных научных и инновационных организаций.

Государственные программы инновационного развития в рамках государственно-частного партнерства могут иметь следующие цели:

- поддержка малых и средних инновационных предприятий;
- активизация процесса трансфера результатов исследований и разработок;
- коммерциализация инноваций, полученных в государственном секторе;
- создание кластеров товаропроизводителей в регионе;
- международное сотрудничество (например, создание инновационной корпорации «Консорциум нанотехнологий СНГ»).

Разработка программ инновационного развития в рамках государственно-частного партнерства предполагает сотрудничество государства и бизнеса по следующим направлениям:

- совершенствование различных механизмов программно-целевого финансирования, в том числе определение новых приоритетных направлений и критических технологий¹;
- формирование механизмов и инструментов стимулирования инновационной деятельности (например, такие косвенные механизмы регулирования как налоговые льготы на инвестиции в инновационное развитие, снижение налоговых ставок для предприятий малого бизнеса);
- стимулирование развития венчурного финансирования, совершенствование правового регулирования деятельности венчурных фондов;
- поддержка создаваемых региональных инновационных систем (РИС) как совокупности работающих в инновационной сфере региона предприятий и организаций, университетов, научно-исследовательских институтов, государственных структур управления (формирование РИС с выделением бюджетных грантов позволяет выявить возможные типы взаимодействия указанных структур с целью разработки региональных инновационных программ, формирования региональной инновационной политики);
- долевое участие государства в компенсации затрат частного бизнеса на зарубежное и белорусское патентование результатов НИР;
- стимулирование интеграции научных и образовательных структур и формирования на их основе региональных инновационных

¹ Критическими считаются такие технологии, которые носят межотраслевой характер, создают существенные предпосылки для развития многих технологических областей или направлений исследований и разработок, имеют широкий потенциальный круг инновационных приложений в различных отраслях экономики и дают в совокупности основной вклад в решение ключевых проблем приоритетных направлений развития науки и техники

кластеров², в том числе в составе технико-внедренческих ОЭЗ (особых экономических зон);

- софинансирование государством НИОКР, выполняемых по заказу бизнеса по направлениям, приоритетным для государства (энергосбережение, экология и т.д.);
- формирование единой государственной системы учета результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения, выполняемых за счет средств государственного бюджета, создание общенациональной системы технических регламентов и гармонизация их с международными (прежде всего, международными стандарты ISO и европейскими системами технологического прогнозирования и оценки технологий Technology Foresight и Technology Assessment) в целях стимулирования инноваций и адекватной оценки эффективности их внедрения.

Развитие государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной сферах предусматривает организацию взаимодействия между органами государственного управления всех уровней, некоммерческими объединениями предпринимателей и субъектами инновационной инфраструктуры.

Площадкой для диалога должен стать Общественно-консультативный совет по созданию новых предприятий, производств и технологий, который создан при ГКНТ Беларуси для координации деятельности субъектов инновационной инфраструктуры, решения проблем по вопросам развития инновационной инфраструктуры, членами которого должны стать руководители субъектов инновационной инфраструктуры, частного бизнеса, реализующего инновационные проекты, компаний – резидентов технопарков, представители заинтересованных республиканских органов государственного управления, облисполкомов и Минского горисполкома.

В практику взаимодействия органов государственного управления и предпринимательского сектора должны быть внедрены такие инструменты государственно-частного партнерства, как:

- государственный заказ субъектам инновационной инфраструктуры на инкубирование и развитие созданных субъектов малого и

² **Инновационный кластер** — это географически сконцентрированная группа взаимосвязанных инновационных организаций, функционирующих на базе центров генерации научных знаний и бизнес-идей, подготовки высококвалифицированных кадров, включающая инновационных компаний-разработчиков и производителей; поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг; а также объектов инновационной инфраструктуры (научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом в результате синергетического эффекта, дополнительных выгод от внутрикластерной конкуренции и кооперации

среднего инновационного предпринимательства;

- концессия на использование субъектами инновационной инфраструктуры объектов государственной собственности;
- привлечение средств Белорусского инновационного фонда по созданию благоприятных условий для малого и среднего бизнеса, развития инновационной деятельности и эффективного функционирования организаций различных форм собственности, производящих наукоемкую высокотехнологичную продукцию.

Совокупность указанных мер должна способствовать форсированному становлению конкурентоспособной инновационной системы в Республике Беларусь, а, следовательно – ускорению модернизации экономики на национальном уровне. Решение этих задач, безусловно, потребует как со стороны государства, так и бизнеса творческого, предпринимательского подхода, основанного на поиске и реализации инноваций, причем не только в сфере производства, но и в сфере управления и организации инвестиционного проектирования.

10.3 Формы и инструменты государственной поддержки проектов ГЧП

Для принятия решений о предоставлении государственной поддержки проектов ГЧП, первоначально ответственному государственному органу по делам государственно-частного партнерства (Министерству экономики Республики Беларусь) необходимо провести оценку правомерности использования механизмов ГЧП по следующим критериям:

- проект должен быть таким, в котором одновременно признается социальная и экономическая потребность;
- проект должен учитывать цели и задачи государственной инновационной политики;
- прозрачность технологий поиска на рынке и привлечения в проект ГЧП потенциальных партнеров;
- стоимость проекта должна быть прозрачной и приемлемой для спонсирующего министерства или агентства (и/или поддерживаться посредством гарантий Правительства);
- проект должен быть значительным, чтобы заинтересовать международных инвесторов в получении концессий.

В целях обеспечения эффективности партнерских отношений, действия правительства при использовании механизмов ГЧП должны соответствовать следующим рекомендациям:

- правительство должно устанавливать приоритеты и определять реалистичные задачи при реализации политики развития ГЧП;

- следует начинать с наиболее перспективных и наименее рискованных проектов, которые относительно просто реализовать;
- при реализации проекта может произойти столкновение интересов между правительством и частным сектором, поэтому важно создать неформальный механизм проведения диалога по разрешению проблем;
- политика реализации ГЧП должна быть методически обеспечена и гарантировать надежность для инвесторов;
- информационное сопровождение должно обеспечиваться таким образом, чтобы были ясны виды поддержки Правительством, которые могли бы стимулировать инвесторов.

В Республике Беларусь необходимы довольно радикальные реформы для облегчения механизма реализации ГЧП в инновационной сфере.

К первоочередным мерам государства по становлению ГЧП в инновационной сфере следует отнести нормативно-правовое обеспечение, софинансирование и косвенное (налоговая и тарифная политика) финансирование собственно инновационной деятельности, организационно-институциональную поддержку (стимулирование кооперационных связей, становление системы технологического прогнозирования, учреждение инвестиционных фондов, включая венчурные), а также инвестиции в инновационную инфраструктуру и образование.

Для активизации инновационной деятельности в рамках государственно-частного партнерства могут использоваться различные формы и инструменты государственной поддержки проектов ГЧП, направленные на повышение их эффективности. В частности, могут применяться следующие формы поддержки: финансовая, налоговая, организационная, государственные гарантии. Для каждой формы может использоваться специальный набор инструментов государственной поддержки проектов ГЧП.

Финансовые инструменты государственной поддержки проектов ГЧП

1. Беспроцентные или с низкими ставками по процентам ссуды (займы) с целью снижения общих затрат по финансированию проекта.
2. Государственные гарантии от главного контрактора или других государственных агентств о погашении задолженности по займам (ссудам, кредитам). Подобные гарантии, как правило, меньше по стоимости, чем гарантии займа, предоставляемые коммерческими кредиторами.

3. Прямое или опосредованное долевое участие в проекте гарантирует вовлеченность государства, его поддержку в реализации и управлении проектом, а также способствует достижению более благоприятного соотношения между долевым участием и долговыми обязательствами.

4. Тарифные субсидии предоставляются в дополнение к доходам компании, реализующей проект, в случае, когда доходы от проекта снижаются до определенного минимального уровня, они рассматриваются как альтернатива полной коммерческой свободы при определении пошлин, тарифов.

5. Поддержка субсидиями может предоставляться государством для покрытия разницы между полной коммерческой стоимостью и объемом реальных сборов с потребителей с целью сохранения стимулов для эффективности частного сектора.

6. Альтернативой прямым выплатам может служить разрешение, выдаваемое компании, работающей по проекту, о перекрестном субсидировании наименее прибыльных мероприятий с помощью привлечения доходов, полученных от более выгодных мероприятий.

7. Государственные субсидии университетам и научным центрам.

8. Государственные дотации на закупку «ноу-хау».

9. Предоставление кредитов на льготных условиях для расширения НИОКР и производственной деятельности в перспективных отраслях промышленности.

10. Программа поощрения грантами за достижения малых фирм в области науки и техники.

11. Продажа доли государства в капитале предприятий.

12. Предоставление местными органами управления грантов на разработку новых технологий субъектам бизнеса из областного инновационного фонда.

13. Частичное возмещение субъектам хозяйствования затрат на обучение и переподготовку персонала посредством предоставления субсидий из местного бюджета.

14. Предоставление государственных капитальных вложений на поддержку высокоэффективных инвестиционных проектов на конкурсной основе.

15. Финансирование проектов создания инновационной инфраструктуры в регионе.

16. Создание и контроль системы фондов для поощрения исследовательской деятельности в частных компаниях.

17. Создание дополнительных субъектов финансовой инфраструктуры (ипотечный банк, кредитные союзы, фонды поддержки ма-

лых форм предприятий в научно-технической сфере, венчурные инвестиционные фонды).

Налоговые инструменты государственной поддержки проектов ГЧП

1. Налоговые льготы. Освобождение от налога на прибыль на период действия концессии (налоговые каникулы).
2. Освобождение от подоходного налога иностранных работников, работающих по проекту.
3. Освобождение или снижение ставки налога на недвижимость.
4. Освобождение или снижение ставки таможенной пошлины на импорт оборудования, сырья и строительных материалов, а также на эксплуатацию и техническое обслуживание проекта.
5. Возврат налога иностранным инвесторам, реинвестирующим свои прибыли в новые проекты, направленные на развитие инфраструктуры в стране, реализующей основное концессионное соглашение.
6. Стимулирование собственников на инвестирование в инновационную деятельность предприятий.
7. Предоставление льгот по налогу на недвижимость на период окупаемости инвестиционного проекта ГЧП национального значения в части зачисления в местный бюджет (но не более 5 лет).
8. Предоставление льгот по земельному налогу при осуществлении строительства при реализации инновационного проекта ГЧП национального значения.
9. Предоставление льготы по налогу на прибыль для иностранных партнеров в проектах ГЧП национального значения.
10. Для обеспечения льготных условий сотрудничества частных предприятий и государственных образовательных учреждений в образовательных проектах могут использоваться следующие *меры стимулирования*:
 - относить на себестоимость затраты на создание совместных кафедр, лабораторий;
 - не облагать налогами спонсорство научно-технических конференций, персональные стипендии лучшим студентам;
 - предоставлять льготы по налогу на прибыль некоммерческим организациям, к уставным целям которых отнесено содействие образованию и науки, а также льгот коммерческим организациям, оказывающим материальную поддержку некоммерческим организациям, имеющим такую льготу.

Создание механизмов финансирования инновационных проектов в рамках ГЧП является актуальным для экономики Республики Беларусь, поскольку способствует согласованию интересов государства и бизнеса в инновационном развитии, увеличению инвестиционных ресурсов, решению ряда задач национального и регионального уровня при снижении бюджетных расходов, повышению качества жизни населения страны.

Организационно-финансовым инструментом реализации форм ГЧП в инновационном развитии экономики является государственно-частная программа. В наибольшей степени целям и специфике инновационных программ, а также мотивации органов управления и бизнеса соответствует метод проектного финансирования, поскольку он обеспечивает соответствие проектов достижению стратегических целей более высокого уровня за счет взаимоувязки целей (тем самым обеспечивается согласование целей бизнеса и региона); позволяет эффективно управлять ресурсами, сроками, бюджетом благодаря системе мониторинга и оценки.

Источниками финансирования инновационно-инвестиционных проектов ГЧП могут быть собственные и привлеченные средства субъектов бизнеса, средства государственных и местных бюджетов, а также донорская помощь различных международных организаций, например, Европейского Союза, ЮНИДО, ОЭСР и др.

Инструменты государственно-частного партнерства малого и среднего инновационного предпринимательства:

- государственный заказ субъектам инновационной инфраструктуры на инкубирование и развитие созданных субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства;
- снижение ставки по налогу на прибыль в зависимости от удельного веса выручки, полученной от реализации приоритетного инновационного проекта, в общей сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг);
- дифференциация ставки по налогу в зависимости от удельного веса выручки: от 0,5 % до 2 % - снижение ставки на 0,5 %; свыше 45 % - снижение ставки 4,0 %;
- возмещение части затрат на коммерциализацию инновационных разработок (технологий, продуктов, услуг);
- возмещение части затрат, связанных с капитальными вложениями при реализации инвестиционных проектов в целях организации выпуска инновационной продукции;
- возмещение части затрат, связанных с подготовкой пакета документов, необходимых для участия предпринимателей, реализующих инновационные проекты на территории Республики Беларусь;

- концессия на использование субъектами инновационной инфраструктуры объектов государственной собственности;
- привлечение средств Белорусского инновационного фонда по созданию благоприятных условий для малого и среднего бизнеса, развития инновационной деятельности и эффективного функционирования организаций различных форм собственности, производящих наукоемкую высокотехнологичную продукцию.

Инструменты государственной поддержки проектов ГЧП, основанные на гарантиях государства

1. Государственные гарантии. Гарантии о невмешательстве государства в работу компании, реализующей проект, проистекающие из возможности осуществлять конкретные права, закрепленные договором о реализации проекта или определяемые национальным законодательством.
2. Гарантии по курсам иностранных валют, в т. ч. гарантии:
 - конвертируемости прибыли в иностранную валюту;
 - доступности любой иностранной валюты, требуемой для выполнения обязательств по обслуживанию иностранного долга, выплаты дивидендов в валюте и управления денежными поступлениями в иностранной валюте;
 - перевода конвертированных сумм за границу.
3. Гарантии от экспроприации обеспечивают компанию и ее акционеров уверенности, что к ним не применят механизм экспроприации без соответствующей и достаточной компенсации (включая конфискацию и национализацию);
4. Госзаказы на НИОКР.
5. Предоставление государственных гарантий коммерческим банкам под инвестиционные проекты субъектов хозяйствования.

Организационные инструменты государственной поддержки проектов ГЧП, направленные на повышение их эффективности

1. Защита от конкуренции. Государство, на территории которого реализуется проект, гарантирует компании, работающей по проекту, что ни один конкурирующий проект по развитию инфраструктуры не будет осуществлен в период определенного времени и на конкретной территории (например, в сфере транспорта, потребительских услуг и т. д.) и что ни одно государственное учреждение не будет конкурировать с управляющей компанией, работающей по проекту, напрямую или через концессионера.
2. Предоставление компании, реализующей проект, возможности вкладывать свои инвестиции посредством дополнительных концессий на предоставление дополнительных/сопутствующих услуг или права на осуществление другой деятельности.

3. Прозрачная, объективная и недискриминационная процедура отбора (тендеров).

4. Информация о тендерах в рамках ГЧП, об административных процедурах заключения контрактов и о возможностях отдельных ГЧП доступна всем заинтересованным сторонам.

5. Заинтересованные стороны (СМИ, граждане, профсоюзы, инвесторы) должны иметь возможность ознакомиться с содержанием контракта.

6. Необходимо гарантировать тайну предложенной участником тендера цены, чтобы она не стала достоянием конкурентов.

7. Критерии отбора должны быть объективными и недискриминационными, исключающими всякую предвзятость. Это означает, что технические требования должны быть разработаны нейтрально, а не в интересах определенного участника и его проектного предложения.

8. Независимый аудитор никоим образом не должен быть связан с вовлеченной стороной из государственного или частного секторов.

9. Национализация или приватизация предприятий, сводящаяся к выявлению не эффективных собственников и передаче собственности в руки более эффективного менеджмента.

10. Импорт технологий в рамках реализуемых проектов (ориентация работы отечественных организаций работающих за рубежом на максимальное извлечение технологий и передачу их на предприятия, находящиеся на территории РБ).

11. Активизация информационной поддержки инновационных проектов ГЧП в регионе (издание информационно-аналитических буклетов, выпуск брошюр, формирование базы «Каталог инвестиционных проектов» и банка потенциального инвестора, размещение информации в сети Интернет и др.).

Административные инструменты государственной поддержки проектов ГЧП, направленные на повышение их эффективности:

1. Государственные и региональные программы поддержки отраслей.

2. Государственные и региональные программы создания объектов инновационной инфраструктуры (технопарков, центров трансфера технологий, инкубаторов малого предпринимательства и др.).

3. Сокращение сроков проверок документов проекта ГЧП.

4. Помощь в управлении проектом через государственных служащих.

5. Создание системы управления ГЧП, включающей:

- органы государственного управления в сфере государственно-частного партнерства: Правительство Республики Беларусь, Министерство экономики и Министерство финансов Республики Беларусь;
- государственные структуры (Консультационный совет по иностранным инвестициям при Правительстве Республики Беларусь и Агентство инвестиций и приватизации, подчиненное Министерству экономики Республики Беларусь;
- отделы по ГЧП в профильных министерствах;
- финансово-экономические институты, обеспечивающие инвестирование в проекты;
- независимые организации, осуществляющие экспертизу проектов;
- независимые аудиторские компании, осуществляющие контроль над целесообразностью и рациональностью расходования средств бюджета, а также за ходом инвестиционного проекта;
- управляющие компании; отраслевые и иные ассоциации, фонды, объединения и т. п.

10.4 Организационно-институциональный механизм развития государственно-частного партнерства в инновационной деятельности Беларуси

Переход к инновационному социально-ориентированному типу развития в Беларуси требует и перехода к новым формам взаимодействия бизнеса и государства в инновационном развитии белорусской экономики. И именно этой формой представляется ГЧП, для использования которой необходимо разработать организационно-институциональный механизм, скорректированный с учетом социально ориентированной модели развития белорусской экономики.

В Республики Беларусь созданы предпосылки государственно-частного партнерства. Во-первых, имеется состав участников институциональной среды по развитию ГЧП:

1. Центр ГЧП ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь».
2. Межведомственный инфраструктурный координационный совет.
3. ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь».
4. Министерство экономики Республики Беларусь.
5. Министерство финансов Республики Беларусь.
6. Отраслевые министерства.
7. ОАО «Банк развития Республики Беларусь».

8. Национальный банк Республики Беларусь.
9. Бизнес-структуры; общественные объединения; ВУЗы.

Центр ГЧП - это специализированное структурное подразделение ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», которое призвано оказывать консультационную и методологическую поддержку органам государственного управления в реализации инфраструктурных проектов, основываясь на принципах ГЧП, продвигать ГЧП в Республике Беларусь, а также взаимодействовать с Межведомственным инфраструктурным координационным советом по вопросам стратегии развития ГЧП в Республике Беларусь и формирования Национального инфраструктурного плана.

На рисунке 10.2 представлена структура Цента ГЧП.

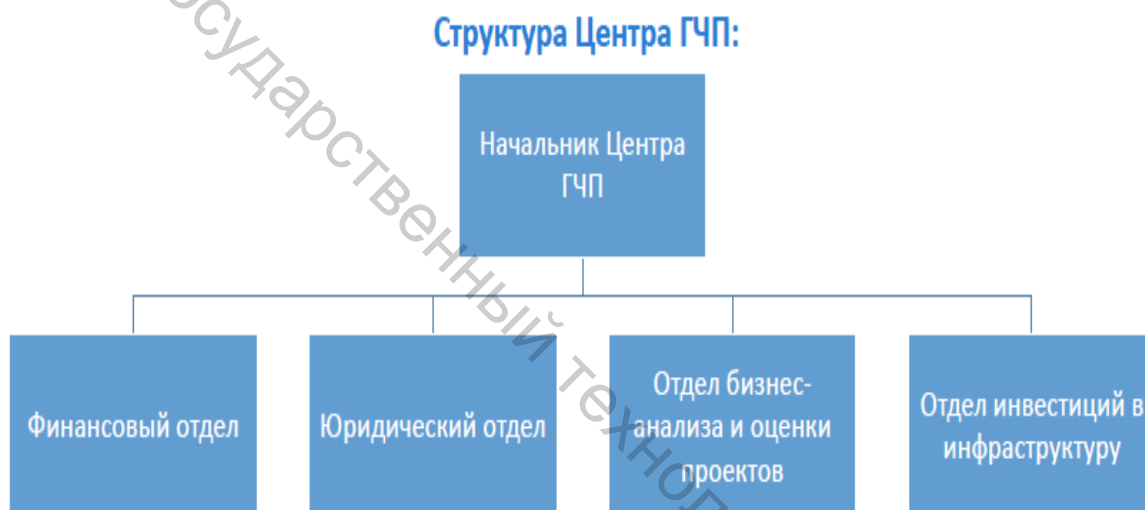


Рисунок 10.2 – Структура центра ГЧП*

*Источник: [38, с. 8].

Основные задачи Центра ГЧП:

- проведение консультаций и оказание методологической поддержки органам государственного управления по вопросам стратегического инвестирования в инфраструктуру, развития ГЧП в Республике Беларусь, а также национальному инфраструктурному планированию;
- организация деятельности и всевозможных мероприятий, направленных на повышение потенциала и уровня знаний представителей государственного и частного сектора по вопросам ГЧП;
- разработка руководящих принципов и стандартных методик для различных этапов процесса закупок ГЧП (конкурса по выбору частного партнера);

- оказание содействия органам государственного управления по вопросам координации, подготовки, управления, анализа и информационного обеспечения проектов ГЧП на всех этапах проектного цикла;
- формирование рынка проектов ГЧП в Республике Беларусь;
- привлечение зарубежных и частных партнеров для реализации проектов ГЧП.

Основные функции Центра ГЧП:

- управление по вопросам государственно-частного партнерства и стратегического инвестирования в целях развития инфраструктуры;
- проведение технико-экономических обоснований проектов ГЧП;
- информационная: организация взаимодействия основных участников ГЧП;
- распространение информации о развитии ГЧП в Республике Беларусь среди заинтересованных;
- образовательная: проведение обучения и наращивание потенциала представителей органов государственного управления и широкого круга заинтересованных в области ГЧП;
- нормативно-правовая и методологическая: разработка руководящих принципов и методик в области управления проектным циклом ГЧП;
- подготовка рекомендаций и предложений по созданию и развитию нормативно-правовой базы в области ГЧП.

Межведомственный инфраструктурный координационный совет создан в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27.05.14 №508 - постоянно действующий коллегиальный орган, созданный для координации вопросов долгосрочного развития инфраструктурных объектов, в том числе на принципах государственно-частного партнерства. В состав его членов включены представители ключевых министерств, комитетов, финансовых институтов, исполкомов, общественных организаций, бизнес-структур.

Задачи **Межведомственного инфраструктурного координационного совета**:

- определение подходов и методологии разработки плана;
- утверждение плана и годовых отчетов по его реализации;
- содействие в выработке и реализации государственной политики в отношении привлечения частного капитала для создания и модернизации инфраструктурных объектов на принципах государственно-частного партнерства;

- организация межведомственного взаимодействия по вопросам развития инфраструктурных объектов, в том числе привлечения инвестиций для реализации проектов в отношении инфраструктурных объектов на принципах государственно-частного партнерства.

Функции:

- координирует направления развития инфраструктурных объектов;
- формирует подходы и утверждает методологию разработки инфраструктурного плана;
- рассматривает и утверждает план на 10-15 лет с учетом Национальной стратегии устойчивого развития;
- принимает решения об актуализации и внесении необходимых изменений и дополнений в план в рамках краткосрочного и среднесрочного планирования;
- разрабатывает предложения о создании организационных, правовых, экономических и информационных условий, способствующих привлечению частного капитала;
- разрабатывает предложения о совершенствовании законодательства, регулирующего взаимодействие государственных органов и организаций в вопросах привлечения инвестиций;
- информирует Правительство Республики Беларусь о результатах работы Межведомственного совета [38, с. 10].

Анализ состава и функций институциональных органов государственно-частного партнерства в Беларуси показал, что они не нацелены на инновационную сферу и не содействуют ее развитию.

С учетом прогрессивного зарубежного опыта (раздел 4.1) предлагается совершенствование инфраструктуры, содействующей развитию инновационной деятельности на принципах государственно-частного партнерства. В частности, целесообразно создать в Республике Беларусь такие финансовые институты развития, как:

1. Инвестиционный фонд Республики Беларусь.
2. ОАО «Белорусский венчурный фонд».
3. ОАО «Белорусский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий».
4. Региональные фонды.

Второй предпосылкой государственно-частного партнерства в Беларуси является подготовка проекта закона Республики Беларусь о государственно-частном партнерстве.

При анализе законопроекта о государственно-частном партнерстве Республики Беларусь [103] было выявлено, что вопросам управления государственно-частным партнерством в инновационной сфере не уделено достаточно внимания.

В статье 2 отмечено, что одной из основных задач государственно-частного партнерства является: развитие инновационной деятельности, наукоемких производств; повышение технического уровня производства, совершенствование технологических процессов.

В Статье 5 закона о государственно-частном партнерстве отмечено, что «Государственно-частное партнерство может осуществляться в отношении инфраструктурных объектов в различных сферах деятельности, в том числе научной, научно-технической» [103, С. 77]. Вместе с тем, в проекте закона о ГЧП не определены институциональные и организационные условия осуществления государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

Для исполнения Закона о государственно-частном партнерстве должны быть разработаны нормативно-правовые акты, инструкции, методики, а именно:

- типовые соглашения о государственно-частном партнерстве;
- порядок предоставления государственной поддержки;
- методы оценки общественно-государственной значимости проекта ГЧП;
- порядок проведения контроля и мониторинга проектов ГЧП;
- программа развития государственно-частного партнерства;
- руководство по технико-экономическому обоснованию проектов ГЧП.

Поэтому предлагается схема организационной структуры управления проектами государственно-частного партнерства в инновационной сфере (рис. 10.3).



Рисунок 10.3 – Организационная структура управления проектами ГЧП в инновационной сфере*

*Источник: собственная разработка.

В условиях ограниченной практики развития государственно-частного партнерства и реализации проектов в инновационной сфере следует опираться на централизованный подход в создании системы управления проектами. Поэтому в качестве уполномоченного органа на территории Республики Беларусь предлагается Государственный комитет по науке и технологиям.

Предлагается создать при ГКНТ отдел по управлению проектами государственно-частного партнерства. Основная цель отдела – координация проектов государственно-социального партнерства в инновационной сфере. Задачи отдела:

- координация с уполномоченными органами в сфере ГЧП;
- ресурсное обеспечение проектов ГЧП;
- консалтинг;
- оценка эффективности проектов;

- разработка предложений по созданию инфраструктуры инновационной деятельности;
- методическое обеспечение;
- вовлечение бизнеса в формулировку приоритетов государственной поддержки инновационного бизнеса;
- анализ научно-технических тенденций, инновационный менеджмент инновационный маркетинг.

Главная задача, которая встает перед государством в части развития механизмов ГЧП в инновационной сфере, заключается не в том, чтобы управлять ими при помощи законов и постановлений, а в создании условий для развития частных инициатив. В Республике Беларусь необходимо создать институты развития, благодаря чему государство сможет обеспечить проекты, осуществляемые в целях диверсификации и повышения конкурентоспособности экономики, необходимыми инвестиционными ресурсами, например, Венчурный государственный фонд и венчурные региональные фонды (созданные по примеру Российской Федерации) представляются наиболее перспективными формами ГЧП, которые способны создать институциональные предпосылки для реализации инновационного сценария развития экономики.

В качестве Нефинансовых институтов развития предлагаются следующие:

- особые экономические зоны (технико-внедренческие, промышленно-производственные, туристско-рекреационные и т. д.);
- технопарки, промышленные парки, «бизнес-инкубаторы»;
- региональные центры развития ГЧП;
- региональные Центры трансфера технологий и создания сетей;
- бизнес-школы, коучинг-центры;
- бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы;
- центры превосходства.

Центры превосходства – это организации, которые занимаются научными исследованиями и разработками в прорывных областях знаний и владеют уникальными материально-техническими, интеллектуальными и кадровыми ресурсами, являясь национальными (некоторые – мировыми) лидерами в одном или нескольких направлениях науки и технологий и одновременно служат связующим звеном трансфера знаний с переднего края исследований к национальным компаниям и лабораториям. В Республике Беларусь наиболее целесообразно развивать экспериментальные центры на базе исследовательских университетов и ведущих НИИ с последующим переводом их в статус системных центров превосходства. Данные центры идеально вписываются в модель тройной спирали по развитию инновационной деятельности.

Предлагаемая управленческая структура будет направлена на формирование позитивного опыта развития ГЧП в инновационной сфере, позволит сохранить тщательный надзор за подготовкой и реализацией проектов, учитывать интересы бизнеса. В дальнейшем, с накоплением опыта подготовки и реализации проектов в сфере ГЧП, отработкой процедур организации и реализации проектов, контроля и постпроектной работы, возможен переход на иные организационные структуры в рамках децентрализованного управления.

Решение структурных вопросов управления проектами ГЧП тесно связано с проектированием нормативного и методического обеспечения. На основе анализа практики развития государственно-частного партнерства в зарубежных странах и с учетом предлагаемых мероприятий разработан алгоритм управления проектами ГЧП в инновационной сфере (табл. 10.2).

Таблица 10.2 – Алгоритм управления проектами ГЧП в инновационной сфере*

Этап	Цель работы на этапе	Основные мероприятия	Результат работы на этапе
1. Выявление проблем, решаемых с помощью ГЧП	На основе программ развития инновационной сферы выбрать задачи, которые могут быть реализованы в рамках ГЧП	Выделение объекта ГЧП, его описание. Подтверждение возможностей всестороннего контроля проекта. Определение инвестиционной привлекательности объекта. Постановка социально-экономических целей проекта	Постановка целей и задач государства в проекте партнерства
2. Выбор модели проекта государственно-частного партнерства	Определить вид договора (систему договоров), обеспечивающего достижение целей, поставленных на этапе 1	Определение проектных целей. Определение требований к управлению, в т.ч. в организационно-правовой форме, организационной структуре	Определение формы (возможных форм) реализации ГЧП

Окончание таблицы 10.2

3. Разработка дополнительных условий партнерства	Подтвердить (повысить) инвестиционную привлекательность объекта	Определение схемы финансирования. Идентификация источников дохода и прибыли. Возможности бонуса. Условия тарифного регулирования. Решение вопросов авторского права. Определение требований к объекту НИОКР или инновационной продукции. Определение сроков работ, в т.ч. возврата инвестиций	Понимание целей и задач партнера – предпринимательской структуры. Разработка проекта соглашения в части основных условий
4. Определение мероприятий контроля	Разработка процедуры мониторинга и контроля инновационных проектов и индикаторов оценки выполнения целей проекта	Определение индикаторов выполнения проекта. Определение целей, объектов, сроков и технологии контроля	Обеспечение полного контроля работ в проекте. Разработка проекта соглашения в части процедур контроля

*Источник: на основе [11, с. 49–54].

Предложенные рекомендации предназначены для обоснования и подготовки проектов государственно-частного партнерства в соответствии с утвержденными программами инновационного развития Республики Беларусь.

В качестве коммуникационной поддержки государственно-частного партнерства в инновационной сфере предлагаются следующие меры:

- создание благоприятного общественного мнения для проектов партнерства в инновационной сфере;
- подготовка и распространение информационных материалов о программных решениях Правительства, учитывающих возможности партнерства в инновационной сфере;
- стимулирование предпринимательских структур к формированию ГЧП в инновационной сфере.

Одним из направлений деятельности органов государственного управления по развитию государственно-частного партнерства в инновационной сфере является формирование, развитие инновационных кластеров на основе государственно-частного партнерства.

В условиях глобальной конкуренции методом активизации инноваций является кластеризация экономики. Кластеры являются самоорганизующимися системами, в которых создаются стратегические

конкурентные преимущества благодаря синергетическому эффекту от сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства. Кластеры способствуют росту ВВП/ВРП и налоговых поступлений в бюджеты, экспорта, стимулируют развитие малого и среднего бизнеса в регионах. Теоретико-методологические основы кластеров рассмотрены в работах автора [165, 166].

Инновационный кластер представляет собой географически сконцентрированную группу взаимосвязанных организаций, специализирующихся на генерации и коммерциализации взаимосвязанных инноваций, включающий инновационных компаний-разработчиков и производителей, базирующихся на 5-ом и шестом технологическом укладе; поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг; группа, действующая вокруг центров идей и научных знаний (научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом в результате синергетического эффекта, дополнительных выгод от внутрикластерной конкуренции и кооперации.

Признаки инновационного кластера: технологической базой компаний является последний технологический уклад (6 уклад в настоящее время); включение в состав инновационной инфраструктуры; цель объединений – генерация и коммерциализация инноваций.

Кластеры, благодаря своим специфическим особенностям, способствуют инновационному развитию экономики в результате воздействия на следующие факторы инноваций:

1. *Знания – основа инноваций.* В кластерах происходит накопление знаний коммерческого и производственного характера и быстрая диффузия.

2. *Конкуренция – стимул к инновациям.* В кластере благодаря внутренней конкуренции между производителями создаются инновации.

3. *Сотрудничество – способ генерирования новых идей и возможностей.* Ускорение внедрения инноваций в результате сотрудничества между поставщиками и производителями, а также между конкурентами в области общих целей.

4. *Кластерные связи* позволят идентифицировать слабые звенья цепей добавленной стоимости кластера и привлекать инвесторов и бизнес для заполнения этих ниш.

5. *Технологическое сотрудничество – метод привлечения инвестиций.* В кластере новшества могут приобретаться в рамках международного технологического сотрудничества кластеров (СП, франчайзинговые предприятия, транснациональные корпорации), а также государственно-частного партнерства [166].

Источником экономического эффекта кластеризации является сетевое сотрудничество и государственно-частное партнерство. Под **сетевым сотрудничеством** понимается процесс установления длительных формальных и неформальных отношений между субъектами кластера, объединенными в технологической цепи вертикальными и горизонтальными связями, основанных на доверии и общих для кластера, являющегося деловым сообществом, целях, нормах, традициях, правилах, обычаях.

Направления ГЧП в организации и развитии кластеров: формирование кластерных инициатив; организация кластеров; содействие в техническом развитии поставщиков, создание субъектов кластерной инфраструктуры; софинансирование научных исследований и разработок кластеров; организация приграничного сотрудничества кластеров; привлечение иностранных инвестиций в кластеры; содействие в международном технологическом сотрудничестве и расширении экспорта кластеров. Инструментом реализации этих направлений являются совместные государственно-частные программы.

Примерами государственно-частных кластерных программ в зарубежных странах являются научно-исследовательские проекты по производству:

- оборудования для переработки промышленных отходов (проект «Каталонская кожа»);
- самолетов (проект «Голландские цветы»).

Образовательные программы в рамках ГЧП по:

- материаловедению (г. Сассуоло);
- изготовлению вина (долина Напа в Испании);
- программному обеспечению (г. Бангалор) [115, с. 146-147].

Институциональной формой обеспечения сетевого сотрудничества и ГЧП является Центры кластерного развития (ЦКР), который может быть создан в рамках проекта государственно-частного партнерства.

Основные функции ЦКР:

- информационно-правовое и организационно-методическое сопровождение процесса формирования и развития кластера;
- организация производственной кооперации (субконтрактации) участников кластера между собой и другими организациями реального сектора;
- организация трансфера и коммерциализации технологий.

Для обеспечения устойчивого развития и повышения конкурентоспособности экономики Беларуси необходимо:

- 1) разработать кластерную стратегию;

- 2) разработать меры государственной поддержки кластеризации;
- 3) реализовывать кластерные программы на условиях государственно-частного партнерства;
- 4) разработать меры по обеспечению кластерных инициатив и сотрудничества.

Витебский государственный технологический университет

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования разработана системная методология государственно-частного партнерства в инновационной сфере и сформулированы следующие выводы и предложения.

1. Национальная инновационная система (НИС) Республики Беларусь находится в процессе формирования и совершенствования. Выявлено недостаточное финансирование и стимулирование инновационной деятельности. Кадровая составляющая и уровень материально-технической базы науки при существующем уровне финансирования не позволяет ориентироваться на лидирующие позиции в глобальном экономическом и технологическом пространстве.

Субъекты инновационной инфраструктуры на сегодняшний день немногочисленные, их развитие сдерживает ряд проблем: несовершенство законодательных основ их деятельности; отсутствие эффективного механизма финансового обеспечения их деятельности, особенно на начальном этапе; отсутствие отлаженной системы взаимодействия между действующими субъектами инновационной инфраструктуры; недостаточная обеспеченность кадровыми ресурсами, низкая инновационная восприимчивость промышленных предприятий. Изобретательская активность находится на низком уровне по сравнению с зарубежными странами.

2. Выявлены общемировые тенденции развития инновационной сферы: ускорение научно-технологического развития, сокращение срока жизненного цикла продукции; инновационный процесс становится более сложным, системным; усиливается координация и интеграция инновационной деятельности; переход на инновационный путь развития ряда подотраслей услуг; глобальный характер инновационной деятельности и возрастание значимости сотрудничества и взаимодействия; формируются стержневые технологии, определяющие массовый характер нововведений; концентрация затрат на исследования и разработки в нескольких крупных державах.

3. Наиболее эффективной моделью НИС является не модель треугольника, где главная роль принадлежит одному из элементов НИС, а модель «тройной спирали» (TripleHelix), в которой инновации рождаются на основе активного взаимодействия определенных институтов (власти, бизнеса и науки) на каждом этапе создания инновационного продукта. Это динамическая модель межорганизационных взаимодействий, возникающая в ходе эволюции экономики и общества. Анализ состояния основных субъектов инновационной системы в Беларуси и инструментов, используемых правительством для налаживания связей между ними, позволяет сделать вывод, что пока существуют и развиваются только «двойные», а не «тройные спирали» отношений. Для реформиро-

вания инновационной системы Беларуси на основе концепции тройной спирали каждый из ее элементов должен выполнять новые задачи.

4. Невысокие оценки Республики Беларусь в различных международных рейтингах (Индекс глобальной конкурентоспособности, Глобальный индекс инноваций, Индекс экономики знаний, индекс развития человеческого потенциала) актуализируют задачу повышения инновационности и конкурентоспособности на основе механизма государственно-частного партнерства.

5. Анализ инновационной сферы Республики Беларусь позволил сделать следующие выводы: невысокий уровень инновационности, низкая инновационная активность в малом и среднем бизнесе; финансирование научно-исследовательских работ не отвечает потребностям международной конкуренции, наукоемкость имеет очень низкий уровень; основным источником финансирования инноваций в промышленности были и остаются собственные средства предприятий, которых не достаточно для реализации инновационных проектов; низкая результативность инновационной деятельности, о чем свидетельствует невысокое значение удельных весов High-Tech экспорта и новой для мирового рынка продукции; малочисленные источники финансирования инноваций, не развит институт венчурного финансирования. Анализ показал несовершенство инновационной системы в Республике Беларусь, что подтверждает актуальность формирования механизма активизации инноваций посредством развития отношений государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере.

6. Государственно-частное партнерство - это юридически и институционально оформленная система организационно-экономических отношений между государственным и частным партнером с участием некоммерческих структур в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей экономики и НИОКР, действующая на основе распределения компетенций, ответственности, рисков и доходов. Институт ГЧП – сложнейшая система институциональных и организационно-экономических отношений, которые отличаются от приватизации, от системы государственных закупок и организации совместных предприятий.

Устойчивое социально-экономическое развитие национальной экономики посредством механизмов ГЧП происходит за счет дополнительных инвестиций в объекты инфраструктуры, привлекаемых из внебюджетных источников, а также за счет повышения качества услуг общего сектора; экономия бюджетных средств в краткосрочном периоде за счет распределения финансирования на более длительный период; повышении эффективности использования бюджетных средств за счет привлечения частного сектора.

7. Мировая практика становления и развития института государственно-частного партнерства свидетельствует о давней истории и широком распространении механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах. В развитых в экономическом отношении странах реализовано большее количество проектов ГЧП. В странах с переходной экономикой и развивающихся странах количество закрытых проектов меньше. Мировой опыт показал, что наличие четкой стратегии государственно-частного партнерства и эффективное управление позволяют успешно реализовывать проекты ГЧП, повышая при этом эффективность государственного управления и жизненный уровень населения.

8. В Республике Беларусь созданы условия для использования государственно-частного партнерства в устойчивом развитии экономики страны, однако существуют определенные проблемы по внедрению механизмов ГЧП. Эти проблемы связаны со слабой юридической проработанностью, организационными вопросами внедрения механизмов государственно-частного партнерства, экономическими сложностями, а также с формированием неэкономических издержек.

9. Роль ГЧП в инновационной политике различна в зарубежных странах, но проявляется явная тенденция к росту ее влияния на развитие инновационной активности. Проведенный анализ международного опыта взаимодействия частного и государственного секторов экономики в финансировании НИОКР показал, что практически все передовые страны используют ту или иную форму кооперации финансирования бизнеса с государством в рамках государственно-частного партнерства, предоставляя бизнесу на эти цели значительные преференции. Практика свидетельствует о наличии разнообразных форм и механизмов партнерства бизнеса и государства в инновационной сфере. Исследование выявило прямую зависимость многообразия форм партнерства от степени экономического развития страны.

10. Регулирующая роль в партнерских отношениях в инновационной сфере принадлежит государству. Результат взаимодействия - повышение эффективности использования государственной собственности и бюджетных расходов, в том числе направляемых на поддержку инноваций в результате ГЧП. Развитие инновационной инфраструктуры осуществляется с учетом интересов и при активном участии бизнеса. В зарубежных странах отмечается прямая зависимость уровня инновационного развития от наличия партнерских отношений бизнеса и государства.

11. ГЧП в инновационной сфере представляет собой совокупность организационно-правовых отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение целей инновационного развития на макро-, региональном и микроуровне посредством реализации проектов и программ в инновационной сфере. Роль государствен-

но-частного партнерства в повышении инновационности экономики состоит в следующем: ГЧП облегчает выход на мировые рынки капиталов, стимулирует привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, способствует развитию рынков капитала, товаров и услуг. Партнерство государства с частным сектором является важным компонентом новой инновационной политики Беларуси. Оно обеспечивает получение более широких преимуществ от капиталовложений в государственные исследования, создавая благоприятные предпосылки для устойчивого инновационного развития, являющегося стратегическим фактором экономического роста.

12. Все многообразие отношений государственно-частного партнерства формализуется с помощью типологии, включающей классификацию форм, моделей и механизмов ГЧП. Форма ГЧП – это правовое основание реализации конкретной модели ГЧП. Формы ГЧП: договорная (контрактная), программная, смешанная. Модель ГЧП представляет конкретный проект ГЧП, возникший в результате законной и прозрачной процедуры отбора соответствующих участников ГЧП со стороны частного бизнеса для решения конкретных задач экономической политики государства. Модели представляют описание способов разделения функций, сфер ответственности и принятия рисков между государственным и частным секторами в проектах ГЧП.

13. Рассмотрены отличительные особенности элементов государственно-частного партнерства в инновационной *сфере*. Модели государственно-частного партнерства: «Строительство-Эксплуатация-Передача»; лизинговые соглашения (покупка-строительство-эксплуатация; лизинг-развитие-эксплуатация); контракты на эксплуатацию и техническое обслуживание; контракты на обслуживание. Механизмы государственно-частного партнерства в инновационной сфере формируются по стадиям инновационного цикла и включают: партнерство в образовании, сотрудничество в научных исследованиях и разработках, сотрудничество в инвестиционной деятельности, сотрудничество в трансфере технологий, сотрудничество в производстве инновационной продукции.

14. Участниками ГЧП являются: государство (в лице гос. органов), органы местного управления, частный партнер, банки, институты развития, консультанты. Государство осуществляет общее стратегическое руководство отношениями государственно-частного партнерства. Субъектами инновационной системы являются государственные научно-исследовательские организации, образовательные учреждения, государственные учреждения, субъекты инфраструктуры, субъекты бизнеса. Механизмы государственно-частного партнерства между этими субъектами включают конкретные способы взаимодействия по стадиям инновационного цикла.

15. Система взаимоотношений государственного и частного партнера в инновационной сфере включает следующие аспекты: инициирование проекта государственно-частного партнерства; формирование вкладов партнеров; распределение прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством; разработка соглашения о государственно-частном партнерстве; финансовое обеспечение проектов государственно-частного партнерства; исполнение принятых обязательств в рамках государственно-частного партнерства; анализ полученных результатов и разработка новых более совершенных моделей ГЧП.

16. Результатом инновационной деятельности на этапах фундаментальных, поисковых, прикладных исследований и разработок является интеллектуальный продукт, становящийся объектом интеллектуальной собственности и товаром. Для создания новшеств могут использоваться разнообразные организационные формы, такие как интерпартнерство, малая инновационная фирма, венчурная фирма и типы венчуров, спин-оф компания, внедренческие фирмы, научно-технический альянс, инновационная инфраструктура.

17. Целями инновационных проектов в сфере ГЧП могут быть: создание и выведение на рынок инновационного продукта; создание объектов инновационной инфраструктуры. Рассмотрены структура и особенности инновационного проекта ГЧП. Для проектов государственно-частного партнерства в инновационной сфере характерны специфические методы финансирования: софинансирование научно-исследовательских проектов на доконкурентной стадии; софинансирование ранних стадий коммерциализации («посевное», венчурное финансирование).

Для осуществления договорных форм государственно-частного партнерства в инновационной сфере могут использоваться следующие модели сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса: BOT – строительство – эксплуатация/управление – передача); BOOT – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача); обратный BOOT; BTO – строительство – передача – эксплуатация/управление); BOO – строительство – владение – эксплуатация/управление); BOMT – строительство – эксплуатация/управление – обслуживание – передача); DBOOT – проектирование – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача); DBFO – проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация/управление).

18. Процесс руководства проектами ГЧП сложен и включает различные функции, ответственность государственного и частного партнеров. Подготовку и реализацию проектов осуществляют уполномоченные государственные органы, облисполкомы и Минский горисполком. Основой реализации проектов государственно-частного партнерства являются программные документы (концепции, программы, прогнозы и т.д.)

социально-экономического развития страны и административно-территориальных единиц на средне- и долгосрочный период, содержащие перечни проектов развития общественной инфраструктуры, других сфер деятельности, предполагаемых к реализации на основе соглашений о государственно-частном партнерстве.

Процесс руководства проектами ГЧП включает следующие этапы: инициирование государственно-частного партнерства; подготовка и реализация проектов государственно-частного партнерства; создание целевой компании; заключение договора; реализация проектов государственно-частного партнерства; контроль за осуществлением государственно-частного партнерства.

19. Заключение договора о государственно-частном партнерстве осуществляется на конкурсной основе. Для организации и проведения конкурса уполномоченный государственный орган или организация в сфере государственно-частного партнерства создает комиссию. Рассмотрен регламент работы комиссии. Выбор победителя из числа частных партнеров осуществляется по критериям эффективности. Соглашение о государственно-частном партнерстве должно содержать следующие существенные условия договора: предмет соглашения о ГЧП; права и обязанности сторон; виды и условия имущественного обеспечения соглашения о государственно-частном партнерстве; виды, объемы и условия финансового обеспечения соглашения о государственно-частном партнерстве; порядок расчетов между сторонами; сроки и порядок технического обслуживания и (или) эксплуатации инфраструктурного объекта; порядок и условия распределения рисков, связанных с исполнением соглашения о государственно-частном партнерстве между сторонами соглашения о государственно-частном партнерстве; последствия неисполнения и (или) ненадлежащего исполнения сторонами своих обязательств по соглашению о государственно-частном партнерстве; порядок изменения, расторжения соглашения о государственно-частном партнерстве; порядок определения размера компенсации, возмещения убытков в случае расторжения соглашения о государственно-частном партнерстве; обязательства по охране историко-культурных ценностей, благоустройству территории; обязательства сторон по охране окружающей среды, сбору и иному обращению с отходами, а также по принятию иных мер по предотвращению вредного воздействия на окружающую среду; вид и характер конфиденциальных сведений о сторонах, не подлежащих разглашению; срок действия соглашения о государственно-частном партнерстве.

20. Выполнение соглашения о ГЧП связано с различными рисками. В условиях ГЧП частный партнер получает возврат затрат за свои услуги посредством финансовой компенсации, которая может быть фиксированной, основываться на результатах деятельности, либо определяться посредством формулы раздела прибыли. Частный партнер полу-

чает компенсацию посредством одного из механизмов: платежи от пользователей; платежи от государственного органа, зависящие от исполнения работ; гибридный подход. Распределение рисков между государственным и частным партнерами осуществляется в соответствии с условиями заключенного соглашения о государственно-частном партнерстве, в котором отмечается каждый вид и доля риска, приходящегося на каждого из партнеров. Партнерам гарантируется защита имущественных и иных прав, приобретенных и осуществляемых в соответствии с соглашением о государственно-частном партнерстве.

21. Государство гарантирует равенство прав, предоставляемых партнерам, а также равную, без всякой дискриминации, защиту прав и законных интересов партнеров. Для реализации партнерства правительством, уполномоченными государственными органами, облисполкомами и Минским горисполкомом партнерам могут быть предоставлены государственные гарантии (по таможенным платежам, налоговым льготам, кредитам, рискам и другие гарантии в соответствии с законодательством). В случаях, прямо предусмотренных законом или соглашением, частный партнер обязан предоставить гарантию использования объекта государственно-частного партнерства. Форма, стоимость и порядок предоставления гарантии определяются сторонами. Разрешение споров, которые возникают между государственным и частным партнерами в связи с условиями соглашения о государственно-частном партнерстве.

22. Государство организует свою регулирующую деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом в трех основных направлениях: вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с государственной властью; формирует институциональную среду для разработки и реализации партнерских проектов; непосредственно занимается организацией и управлением государственно-частным партнерством, разрабатывает формы и модели, а также его конкретные механизмы. Экономический и социальный эффект от сотрудничества государства и бизнеса в инновационной сфере заключается в ускорении реализации приоритетных инвестиционных и инновационных проектов; повышении международной конкурентоспособности товаров, предприятий и национальной экономики; получении прибыли частными инвесторами; увеличении доходов и экономии средств государственного бюджета и др.

Для обеспечения этого эффекта, должна быть разработана стратегия развития государственно-частного партнерства в Беларуси в составе государственной инновационной стратегии. Основные направления стратегии государственно-частного партнерства в инновационной сфере: объединение государственной и частной собственности в рамках значимых инновационных проектов на принципах доходности и возвратности; содействие, продвижение и распространение знаний о ГЧП; создание законодательной базы научно-инновационной деятельности

с учетом стратегических целей, приоритетов и политики в этой сфере; разработка программ развития ГЧП в отдельных секторах экономики; проведение мероприятий для повышения доверия между партнерами и развитие культуры кооперирования между государственным и частным партнерами; разработка форм и методов взаимодействия органов государственной власти, государственных и частных научных и инновационных институциональных единиц и др.

23. Развитие государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной сферах предусматривает организацию взаимодействия между органами государственного управления всех уровней, некоммерческими объединениями предпринимателей и субъектами инновационной инфраструктуры. Площадкой для диалога должен стать Общественно-консультативный совет по созданию новых предприятий, производств и технологий, который создан при ГКНТ Беларуси для координации деятельности субъектов инновационной инфраструктуры. Для активизации инновационной деятельности в рамках государственно-частного партнерства могут использоваться различные формы и инструменты государственной поддержки проектов ГЧП, направленные на повышение их эффективности. В частности, могут применяться следующие формы поддержки: финансовая, налоговая, организационная, государственные гарантии. Для каждой формы может использоваться специальный набор инструментов государственной поддержки проектов ГЧП.

24. На основе анализа практики развития государственно-частного партнерства в зарубежных странах и с учетом предлагаемых мероприятий разработан алгоритм управления проектами ГЧП в инновационной сфере. Предложенные рекомендации предназначены для обоснования и подготовки проектов государственно-частного партнерства в соответствии с утвержденными программами инновационного развития Республики Беларусь.

25. Одним из направлений деятельности органов государственного управления по развитию государственно-частного партнерства в инновационной сфере является формирование развития инновационных кластеров на основе государственно-частного партнерства. Направления ГЧП в организации и развитии кластеров: формирование кластерных инициатив; организация кластеров; содействие в техническом развитии поставщиков, создание субъектов кластерной инфраструктуры; софинансирование научных исследований и разработок кластеров; организация приграничного сотрудничества кластеров; привлечение иностранных инвестиций в кластеры; содействие в международном технологическом сотрудничестве и расширении экспорта кластеров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аввакумов, А. А. Проектирование моделей государственно-частного партнерства в реализации инновационной деятельности / А. А. Аввакумов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22. – С. 18–27.
2. Айрапетян, М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М. С. Айрапетян // Лекс-Консалтинг [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : <http://www.g-k-h.ru/directoiy/articles/736090>. – Дата доступа : 15.05.2015.
3. Акинина, В. П. Государственно-частное партнерство как катализатор инновационных процессов / В. П. Акинина, Р. Г. Абасов // Финансы и кредит. – 2013. – № 9. – С. 45–50.
4. Аналитический отчет по результатам исследования «Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура». – Москва, 2010. – 128 с.
5. База данных Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/ddp>. – Дата доступа : 18.05.2015.
6. База данных действующих проектов ГЧП [Электронный ресурс] / Государственно-частное партнерство в России. – Москва, 2010. – Режим доступа : <http://www.ppp-russia.ru>. – Дата доступа : 09.06.2015.
7. База данных статистической информации ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stats.oecd.org>. – Дата доступа : 11.05.2015.
8. Берг, Д. Б. Эволюционные модели роста в условиях ограниченных ресурсов / Д. Б. Берг. – Москва : Наука, 2000. – 218 с.
9. Борушко, Е. П. Государственно-частное партнерство – инструмент модернизации инфраструктуры в Беларуси / Е. П. Борушко, Г.А. Салаев // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XIII междунар. науч.-практ. конф., Минск, 25–26 октября 2012 г.: в 3 т. / НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Т. 2. – С. 11-13.
10. Борушко, Е. П. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: правовой и организационно-экономический аспекты / Е. П. Борушко // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: сборник научных статей II междунар. науч.-практ. конф., Брест, 19–20 мая 2011 г. / Брестский гос. техн. ун-т; редкол.: А.М. Омелянюк [и др.]. – Брест, 2011. – С. 218-221.
11. Борушко, Е. П. Разработка технико-экономического обоснования проектов государственно-частного партнерства: подготовка, экспертиза и использование правового акта / Е. П. Борушко,

В. А. Хлабордов // Экономический бюллетень научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – № 6. – С. 49–54.

12. Бочков С. О. Развитие государственно-частного партнерства в инвестиционных проектах в сфере капитального строительства в городе Москве // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2008. – № 2 (35). [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://dpr.ru/journal/journal_33_19.htm. Дата доступа: 12.12.2010.

13. Бруссер П., Рожкова С. Государственно-частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций / П. Бруссер, С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 2. – С. 30-79.

14. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство / В. Г. Варнавский. – Москва : ИМЭМО РАН в 2-х томах, 2009. – 398 с.

15. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учеб. пособие / В. Г. Варнавский [и др.]. – Москва: Издательский дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

16. Варнавский, В. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы / В. Г. Варнавский. – Москва : ИМЭМО РАН, 2002. – 147 с.

17. Варнавский, В. Г. Концессии в экономических отношениях государства и частного сектора : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.05 / В. Г. Варнавский. – Москва, 2003. – 379 с.

18. Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В. Г. Варнавский. – Москва : Наука, 2005. – 215 с.

19. Варнавский, В. Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом / В. Г. Варнавский // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 2. – С. 134–147.

20. Варнавский, В. Г. Частно-государственное партнерство / В. Г. Варнавский // Экспертный канал «Открытая экономика» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.opec.ru/articledoc.asp?dno=50578>. – Дата доступа : 09.06.2015.

21. Воловик, Н. П. Особые экономические зоны / Н. П. Воловик, С. В. Приходько; под ред. Н. П. Воловика. – Москва : ИЭПП, 2007. – 268 с.

22. Гладков, А. В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы / А. В. Гладков, А. М. Исупов, С. А. Мартышкин, Д. В. Прохоров // Вестник СамГУ [Электронный ресурс]. – 2008. – № 7 (66). – Режим доступа : <http://vestnik-samgu.samsu.ru/gum/2008web7/econ/2/GladovIsupov.pdf>. – Дата доступа : 16.06.2015.

23. Глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Москва, 2014. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>. – Дата доступа : 09.06.2015.

24. Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс] // Википедия. – 2015. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C3%EE%F>. – Дата доступа : 18.05.2015.

25. Государственно-частное партнерство как экономическая концепция / Государственная корпорация «банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк) [Электронный ресурс] // Центр ГЧП Внешэкономбанка. – 2015. – Режим доступа : http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/Library/c0912_kabashkin1.pdf. – Дата доступа : 26.07.2015.

26. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы для Республики Беларусь (парламентские слушания 25 ноября 2014 г.) [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://pprbelarus.by>. – Дата доступа : 12.05.2015.

27. Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для государственного сектора / Европейская экономическая комиссия ООН. – Минск: Четыре четверти, 2014. – 198 с.

28. Государственно-частное партнерство: обучающие материалы для тренеров / Европейская экономическая комиссия ООН. – Минск: Четыре четверти, 2014. – 66 с.

29. Государственно-частное партнерство: Пути совершенствования законодательной базы. Сборник статей / Под общей редакцией А. А. Зверева [Электронный ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. – 2009. – Режим доступа : <http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/Library/framework.pdf>.

30. Государственно-частные партнерства: обзор для Казахстана [Электронный ресурс] / Агентство США по международному развитию (USAID). – 2011. – Режим доступа : www.macro-project.net. – Дата доступа : 15.06.2015.

31. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 года: одобр. Советом Республики Беларусь 19 ноября 1998 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=6361>. – Дата доступа : 19.05.2015.

32. Гришанович, А. П. Инновационная структура Республики Беларусь: состояние и перспективы / А. П. Гришанович // [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://iee.org.ua/files/alushta/03-grishanvi4-innov_belarus.pdf. – Дата доступа : 23.06.2015.

33. Дадеркина, Е. А. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: международный опыт и возможность его использования в Республике Беларусь / Е. А. Дадеркина, Д. В.

Ярошевич // Веснік БДУ. Серыя 3, Гісторыя. Эканоміка. Права. – 2013. – № 1. – С. 56-60.

34. Дадеркина, Е. А. Государственно-частное партнерство как механизм активизации инвестиционной активности / Е. А. Дадеркина // Вестник Полесского государственного университета [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://rep.polessu.by/bitstream/112/1335/1/9.pdf>. <http://bp21.org.by/ru/art/a041031.html>. – Дата доступа : 22.05.2015.

35. Дадеркина, Е. А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и перспективы для Республики Беларусь / Е. А. Дадеркина. // Министерство экономики Республики Беларусь. – 2013. – 46 с.

36. Дадеркина, Е. А. ГЧП: международный опыт и перспективы для Беларуси / Е. А. Дадеркина, А. Заборовский, М. Ермолович // Финансы, учет, аудит. – 2014. – № 09. – С. 24–28.

37. Дадеркина, Е. А. Риски государства и бизнеса при реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) / Е. А. Дадеркина, М. Ю. Усик // Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 3–9.

38. Дадеркина, Е. А. Создание условий для развития государственно-частного партнерства в Беларуси: состояние и перспективы / Е. А. Дадеркина // Европейская экономическая комиссия ООН [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : http://belisa.org.by/pdf/2014/PPP_conditions_04_12.pdf. – Дата доступа : 28.05.2015.

39. Дадеркина, Е. А. Финансирование проектов государственно-частного партнерства / Е. А. Дадеркина // Банкаўскі веснік [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by/bv/cont.asp?id=9578>. – Дата доступа : 25.05.2015.

40. Дежина, И. Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / И. Г. Дежина, В. В. Киселева; под ред. И. Г. Дежина. – Москва: ИЭПП, 2008. – 227 с.

41. Декрет Президента Республики Беларусь «О Парке высоких технологий», 22 сентября 2005 г. № 12 [Электронный ресурс] // Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа : www.ncpi.gov.by. – Дата доступа : 19.05.2015.

42. Делмон, Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Дж. Делмон. – Астана: Изд-во АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», 2010. – 250 с.

43. Дерябина, М. Экономический анализ: государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Экономический портал [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа:

<http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html>. – Дата доступа: 17.06.2015.

44. Дерябина, М. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. А. Дерябина, Л. И. Цедилин; под ред. М. А. Дерябиной. – Москва: Институт экономики РАН, 2007. – 76 с.

45. Джеффри, Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти / Д. Джеффри. – Астана: Типография ИЦ «Апельсин», 2010. – 250 с.

46. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль. – Санкт-Петербург: Изд-во «Питер», 2001. – 480 с.

47. Долгов, А. К. Модельный закон «О публично-частном партнёрстве»: основные концепции, подготовка проекта ГЧП, соглашение о ГЧП, отбор частного партнёра для реализации проекта ГЧП и др. // Программа развития ООН в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pprbelarus.by>. – Дата доступа: 09.06.2015.

48. Друкер, П. Ф. Бизнес и инновации / П. Ф. Друкер. – Москва : ИД «Вильяме», 2009. – 432 с.

49. Друкер, П. Ф. Инновации и предпринимательство / П. Ф. Друкер. – Москва : Экономика, 2006. – 440 с.

50. Емельянов, Ю. С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: зарубежный и российский опыт / Ю. С. Емельянов. – Москва: Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2011. – 318 с.

51. Заиченко, С. А. Центры превосходства в системе современной научной политики / С. А. Заиченко // Форсайт. – 2008. – № 1. – С. 42–50.

52. Закон Республики Беларусь «О поставках товаров для государственных нужд» от 24.11.1993 № 2588-XII [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2007. – Режим доступа : <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/zakon/zakb1265.htm>. – Дата доступа : 14.05.2015.

53. Закон Республики Беларусь «Об аренде» (от 12 декабря 1990 г. № 460-XII) [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3961&p0=V19000460>. – Дата доступа : 27.05.2015.

54. Золотых, Н. И., Симонов, Б. П., Курапов, Г. П. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере / Н. И. Золотых, Б. П. Симонов, Г. П. Курапов. [Электронный ресурс]. – 2010. – // Режим доступа: <http://www.imeri-eurasia.ru/>. – Дата доступа: 12.12.2012.

55. Индекс экономики знаний. [Гуманитарная энциклопедия](#) [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 05.05.2010

(последняя редакция: 07.07.2014). – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>. – Дата доступа: 10.05.2015

56. Индикаторы развития мира за 2013 год // Всемирный Банк [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://WDI-2013-ebook.pdf>. – Дата доступа : 20.05.2015.

57. Инновационная политика в Республике Беларусь // Новости науки и технологий [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/3_2012/art9_22_2012.html. – Дата доступа : 26.05.2015.

58. Кабашкин, В. А. Государственно-частное партнерство в Великобритании и Ирландии / В. А. Кабашкин, О. М. Малахаева; под ред. В. А. Кабашкина. – Москва : ООО «МИЦ», 2010. – 132 с.

59. Кабашкин, В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В. А. Кабашкин. – Москва, 2010. – 115 с.

60. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под ред. О. И. Шкаратана. – Москва : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

61. Катуков, Д. Д. Малыгин В. Е., Смородинская Н. В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Научный доклад под ред. Н. В. Смородинской. – Москва : Институт экономики РАН, 2012. – 45 с.

62. Киреева, Е. Ф. Финансирование инновационной деятельности и применение налоговых льгот: современное состояние в республике Беларусь / Е. Ф. Киреева // Вопросы современной экономики [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://economic-journal.net/2014/01/077/>. – Дата доступа : 04.06.2015.

63. Киященко, Л. П. Тройная спираль трансдисциплинарности: университет-правительство-бизнес / Л. П. Киященко // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : www.courier-edu.ru/cour1067/7100.htm. – Дата доступа : 05.06.2015.

64. Кньюпфер, В. Государственно-частные партнерства (ГЧП) в контексте использования современных форм управления комплексами недвижимости / В. Кньюпфер // Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа <http://www.duma.gov.ru/sobstven/analysis/corporation/161007/5knupfer.htm>. – Дата доступа : 13.06.2015.

65. Князев, Ю. Как определить современное общество: постиндустриальное, информационное, общество знаний, научно-инновационное? / Ю. Князев // Общество и экономика. – № 10. - 2006. - С. 153.

66. Колосов, А. С. Компаративный анализ зарубежной практики организации государственно-частного партнерства / А. С. Колосов, И. Е.

Рисин, Е. Ф. Сысоева // Известия юго-западного государственного университета. – 2012. – № 1 (40). – Ч. 2. – С. 117–124.

67. Кондратьев, Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н. Д. Кондратьев. – Москва : Экономика, 2002. – 767 с.

68. Концепция национальной инновационной системы: одобрен на заседании комиссии по вопросам ГНТП при Совете Министров Республики Беларусь 08 июня 2006 г. – Минск, 2006. – 48 с.

69. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь: утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь 16.01.2014 № 27 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – 2014. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 18.05.2015.

70. Кэмпбелл, К. Венчурный бизнес: новые подходы / К. Кэмпбелл. – Москва : Экономика, 2004. – 129 с.

71. Ларин, С. Н. Государственно-частное партнерство: зарубежный опыт и российские реалии / С. Н. Ларин // Государственно-частное партнерство в инновационных системах / под общ. ред. С. Н. Сильвестрова. – Москва : Издательство «ЛКИ», 2008. – 312 с.

72. Ленчук, Е. Б. Россия – Беларусь: инновационная политика и интеграционное взаимодействие / Е. Б. Ленчук [и др.]; под общ. ред. Е. Б. Ленчук. – Москва : Институт экономики РАН, 2006. – 268 с.

73. Лепихин, В. В. Государственно-частное партнерство как механизм обеспечения устойчивого развития экономики / В. В. Лепихин, К. А. Ужегова // Экономические науки [Электронный ресурс]. – 2014. – № 11. – Режим доступа : http://www.rae.ru/fs/?article_id=10004761&op=show_article§ion=content. – Дата доступа : 16.07.2015.

74. Лихачев, В. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России / В. Лихачев // Финансы, экономика, безопасность [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа : <http://archiv.council.gov.ru/files/journalsf/item/20090925133219.pdf>. – Дата доступа : 14.07.2015.

75. Лихачев, В. Практический анализ современных механизмов ГЧП в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apec.ru/ru/uploadfiles/PPP.pdf>. – Дата доступа : 25.07.2015.

76. Лыч, Г. М. Формирование инновационной экономики: общие подходы и их практическая реализация / Г. М. Лыч // Экономика и управление. – 2009. – № 3. – С. 3–11.

77. Макаров, В. Л. Наука и высокие технологии в России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты

развития) / В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский; под ред. В. Л. Макарова. – Москва: Наука, 2001. – 640 с.

78. Макаров, В. Л. Горизонты инновационной экономики в России: право, институты, модели / В. Л. Макаров [и др.]; под ред. В. Л. Макарова. – Москва: ЛЕНАНД, 2010. – 240 с.

79. Малыгин, В. Е. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / В. Е. Малыгин, Д. Д. Катук, Н. В. Смородинская; под ред. В. Е. Малыгина. – Москва: Институт экономики, 2012. – 323 с.

80. Мартусевич, Р. А. Государственно частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Р. А. Мартусевич, С. Б. Сиваев, Д. Ю. Хомченко; под ред. Р. А. Мартусевич. – Москва : Фонд «Институт экономики города», 2006. – 240 с.

81. Матаев, Т. М. Определение и классификация форм государственно-частного партнерства / Т. М. Матаев // Российское предпринимательство. – 2014. – № 7. – С. 51–58.

82. Материалы официального сайта Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sovrep.gov.by/ru/news-ru/view/predsdatel-soveta-respubliki-mjasnikovich-mv-vstretilsja-s-predstavitelem-proon-koordinatorom-1004-10043-2015/>. – Дата доступа : 15.06.2015.

83. Мировой опыт развития инновационных регионов и инновационных территориальных кластеров // Инновационный территориальный кластер [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа : ru.wikipedia/wiki. – Дата доступа : 22.05.2015.

84. Михайлова-Санюта, И. Инновационная природа экономического роста / И. Михайлова-Станюта // Наука и инновации. – 2010. – № 2. – С. 42–44.

85. Михеев, В. А. Государственно-частное партнерство: политика и механизм реализации. Проблемы формирования государственных политик в России / В. А. Михеев. – Москва, 2006. – 315 с.

86. Модельный закон о публично-частном партнерстве. Межпарламентская Ассамблея государств – участников Содружества Независимых Государств. Приложение к постановлению МПА СНГ от 28.11.2014 г. № 41-9 [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <https://www.dropbox.com/s/ia3id403qbuj7sz/Model%20CIS%20PPP%20Law%20-%20Russian.pdf?dl=0>. – Дата доступа : 13.05.2015.

87. Модельный Закон субъекта Российской Федерации «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства» от 22.02.2011 г. [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/>

88. Мясникович М. В. предлагает ПРООН сотрудничество в области ГЧП и энергоэффективности [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : http://www.atom.belta.by/ru/news_ru/view/mjasnikovich-predlagaet-proon-sotrudnichestvo-v-oblasti-gchp-i-energoeffektivnosti-6070/. – Дата доступа : 14.07.2015.

89. Мясникович, М. В. Наука и инновации – основа долгосрочной конкурентоспособности страны / М. В. Мясникович // Экономика Беларуси. – 2010. – № 1. – С. 44–50.

90. Найдович, И. Государственно-частное партнерство: лучший мировой опыт / И. Найдович // Главный бухгалтер. – Минск. – 2013. – № 47. – С. 84–89.

91. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) от 19 декабря 2002 г. № 166-З (в ред. от 15.10.2010 N 174-З) [Электронный ресурс] // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2003, № 4, 2/920. – Режим доступа : www.ncpi.gov.by. – Дата доступа: 15.05.2015.

92. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-З [Электронный ресурс] // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011 г., № 8, 2/1793 (в ред. от 10.01. 2011 г. № 241-З). – Режим доступа : www.ncpi.gov.by. – Дата доступа: 15.05.2015.

93. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник / редкол. В. И. Зиновский, И. А. Костевич, В. А. Богуш, И. С. Кангро, Е. И. Кухаревич. // Статистический ежегодник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 15.05.2015.

94. Нельсон, Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер; под ред. Р. Р. Нельсона. – Москва : Дело, 2002. – 536 с.

95. Нехорошева, Л. Н. Инновационное развитие в условиях «новой экономики» / Л. Н. Нехорошева // Наука и инновации. – 2008. – № 3. – С. 45–49.

96. Никитенко, П. Г. Государственно-частное партнёрство в инновационной сфере Республики Беларусь / П. Г. Никитенко // Экспертный канал «Открытая экономика» [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.opes.ru/>. – Дата доступа : 16.06.2015.

97. Никитенко, П. Г. Стратегия развития национальной инновационной системы Беларуси / П. Г. Никитенко // Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С. 27–41.

98. Новиков, Д. А. Сетевые структуры и организационные системы / Д. А. Новиков. – Москва : ИПУ РАН, 2003. – 102 с.

99. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – Москва : ФЭК «Начала», 1997. – 180 с.

100. О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях: Указ Президента Республики Беларусь от 8 июля 1996 г. № 244 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 07.05.2015.

101. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11200425>. – Дата доступа : 10.05.2015.

102. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 26 мая 2011 г. № 669. [Электронный ресурс] / Совет Министров Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://pravo.by> – Дата доступа : 13.10.2014.

103. О государственно-частном партнерстве: проект закона Республики Беларусь, 20 октября 2014 г. [Электронный ресурс] / ГЧП в Беларуси. – Режим доступа : <http://pppbelarus.by/draft-ppp-law/>. – Дата доступа : 04.05.2015.

104. О концессиях: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-3 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – 2013. – Режим доступа : <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic12/text363.htm>. – Дата доступа : 11.05.2015.

105. О некоторых вопросах осуществления государственных закупок: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20.12.2008 №1987 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – 2008. – Режим доступа : <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic12/text363.htm>. – Дата доступа : 11.05.2015.

106. О государственно-частном партнерстве : проект закона Республики Беларусь, 20 окт. 2014 г. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – 2014. – Режим доступа : <http://www.pravo.gov.by>. – Дата доступа : 07.05.2015.

107. О проекте прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2013 год: доклад Министра экономики Снопкова Н. Г. на заседании Совета Министров Республики Беларусь, 2012 г. [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики

Беларусь. – 2012. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.by/ru/actual-news/actual-news-doklad-Snopkova>. Measuring. – Дата доступа : 06.05.2015.

108. О разработке программ (планов) комплексной модернизации на 2013 – 2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 февраля 2013 г. № 102. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 07.06.2015.

109. О хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992г. № 2020-XII. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – 2013. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=2/361>. – Дата доступа : 18.05.2015.

110. Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2010 году: статистический бюллетень [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2011. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 08.05.2015.

111. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах [Электронный ресурс] / Минэкономразвитие России. – Москва, 2011. – Режим доступа : http://omskmark.moy.su/Bulletin-INNO/INNO-law/2011_05_31_innovation_clusters_foreign_states.pdf. – Дата доступа : 13.06.2015.

112. Обоснование необходимости принятия Концепции проекта Закона Республики Беларусь «О проектах государственно-частного партнерства в Республике Беларусь» [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь . - Режим доступа : <http://a-z.by/npa/mineconomy/104--l-r.html>. – Дата доступа : 13.10.2014.

113. Пак, А. В. Теоретические основы концессионного механизма государственно-частного партнерства в рыбной отрасли административной территории (на примере Камчатского края): автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Пак. – Хабаровск, 2009. – 24 с.

114. Плаkitкина, Л. С. Партнерство государства и бизнеса в финансировании НИОКР. / Л. С. Плаkitкина // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2010. – № 3 (44). – С. 70-76.

115. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – Москва: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

116. Правовые и организационные механизмы стимулирования инноваций: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : www.tomskforum.ru . – Дата доступа : 12.05.2015.

117. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / Организация Объединенных наций. – Нью-Йорк и Женева, 2008. – 129 с.

118. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. утв. Указом Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 года № 136. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа :

http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitiya. – Дата доступа : 19.03.2012.

119. Проекты ГЧП, 2010 [Электронный ресурс] / Казахстанский Центр государственно-частного партнерства. – 2010. – Режим доступа : <http://www.ppp-center.kz/rus/activity/projekt>. – Дата доступа : 11.05.2015.

120. Промышленность Республики Беларусь : статистический сборник / редкол. В. И. Зиновский, И. А. Костевич, И. С. Кангро, Е. И. Кухаревич, О. Е. Молодцов [и др.]. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 272 с.

121. Промышленность Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь Статистический сборник. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 15.05.2013.

122. Публично-частное партнерство в России // Линия права [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.lp.ru/press/news/publicjno-chastnoe-partnerstvo/.324>. – Дата доступа : 19.05.2015.

123. Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России // Инициативы XXI века [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ini21.ru/?id=1231>. – Дата доступа : 16.06.2015.

124. Регионы Республики Беларусь: социально-экономические показатели 2014: статистический сборник. Том 1 / В. И. Зиновский, И. А. Костевич, И. С. Кангро, Е. И. Кухаревич, О. Е. Молодцов, Е. М. Палковская, О. Н. Клавсуть [и др.] – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 735 с.

125. Регионы Республики Беларусь: основные социально-экономические показатели городов и районов: статистический сборник. Том 2 / В. И. Зиновский, И. А. Костевич, И. С. Кангро, Е. И. Кухаревич, О. Е. Молодцов, Е. М. Палковская, О. Н. Клавсуть [и др.] – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 580 с.

126. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009-2010 [Электронный ресурс] // Всемирный экономический форум. – Москва, 2010. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/state/2009/09/08/2166>. – Дата доступа : 20.05.2015.

127. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. Москва, 2013 год / Центр развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fa.ru/chair/gcp/Documents>. – Дата доступа : 15.07.2015.

128. Роман, Д. Наука, технологии и инновации / Д. Роман; пер. с англ. под ред. Д.А. Рыбака. – Москва : Знание, 2005. – 288 с.

129. Романчук, Я. Беларусь теряет конкурентоспособность / Я. Романчук // НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://liberty-belarus.info/Tenden/Belarus-teryaet-konkurentosposobnost.html>. – Дата доступа : 28.05.2015.

130. Рубвальтер, Д. А. Опыт ведущих зарубежных стран в области государственного регулирования сферы исследований и разработок / Д. А. Рубвальтер, С. С. Шувалов; под ред. С. С. Шувалова. – Москва : ЦИСН, 2007. – 79 с.

131. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг. с изм. и доп. автора; общ. ред. и вступ. Б. В. Сазонова. – Москва : Прогресс, 1990. – 376 с.

132. Синяк, Н. Г. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Беларуси / Н. Г. Синяк, В. В. Валетко // Земля Беларуси [Электронный ресурс]. – 2008. – №3. – Режим доступа : http://belzeminfo.by/arhiv/2008_03/RazvitieGCHP_p35_zb_3-2008.pdf. – Дата доступа : 08.07.2015.

133. Сироткин, О. С. Роль государства в создании конкурентоспособных наукоемких корпораций / О. С. Сироткин // Инвестиционные проекты и технологии. – Москва : ВК ЗАО «Экспоцентр», 2002. – С. 29–32.

134. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – Москва : Эксмо, 2007. – 960 с.

135. Смит, А. Модель ГЧП: Введение. Важность и преимущества государственного и частного секторов / А. Смит. // UNECE Team of Specialists for PPPs [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://www.economy.gov.by/dadvfiles/002150_856583_Model.pdf. – Дата доступа : 07.11.2014.

136. Смородинская, Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. Смородинская // Инновации. – 2011. – № 5. – С. 26–45

137. Соловьев, В. П. Конкуренция в условиях инновационной модели развития экономики / В. П. Соловьев; под ред. Б. А. Малицкого. – Киев : Феникс, 2006. – 165 с.

138. Статистический ежегодник: Республика Беларусь 2014 / редкол. В. И. Зиновский, И. А. Костевич, И. С. Кангро, Е. И. Кухаревич, О. Е. Молодцов [и др.]. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 534 с.

139. Студеникин, Н. Государственно-частное партнерство: мировой опыт и перспективы в России / Н. Студеникин // НП «Центр развития государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа : http://pppcenter.ru/assets/files/docs/17.12.09_Studenikin.ppt. – Дата доступа : 12.05.2015.

140. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; сокр. пер. с англ.; науч. ред. К. Ф. Пузыня. – Москва : Экономика, 1989. – 217 с.

141. Темницкая, О. А. Беларусь готова к государственно-частному партнерству / О. А. Темницкая // Экономика. Финансы. Управление. – 2013. – № 9. – С. 4–9.

142. Темницкая, О. А. Государственно-частное партнерство Единого экономического пространства и Украины / О. А. Темницкая // Экономика. Финансы. Управление. – 2013. – № 10. – С. 4–12.

143. Темницкая, О. А. Проект концепции о государственно-частном партнерстве. Перенимаем опыт стран ЕЭП и Украины / О. А. Темницкая // Главный экономист. – 2013. – № 11. – С. 9–16.

144. Темницкая, О. А. Формирование законодательства о государственно-частном партнерстве на территории Единого экономического пространства и Украины / О. А. Темницкая // Налоги Беларуси. – 2013. – № 43. – С. 84–92.

145. Темницкая, О. А. Формирование законодательства о государственно-частном партнерстве на территории Единого экономического пространства и Украины / О. А. Темницкая // Юридический мир. – 2013. – № 11. – С. 22–32.

146. Теория управления проектами // Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.prjman.ru>. – Дата доступа : 16.06.2015.

147. Уваров, А. Региональная инновационная система: университет в тройной спирали экономики знаний / А. Уваров // Справочники, творчество [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://dmee.ru/docs/100/index-28938.html>. – Дата доступа : 15.07.2015.

148. Уильямсон, О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. Уильямсон; под ред. В. М. Гальперина. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. – 369 с.

149. Указ Президента Республики Беларусь «О государственных закупках в Республике Беларусь» от 17 ноября 2008 г. № 618 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – 2008. – Режим доступа : http://etalonline.by/?type=text®num=p30800618#load_text_none_1_. – Дата доступа : 12.05.2015.

150. Указ Президента Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 216 «О мерах по повышению эффективности использования объектов интеллектуальной собственности» [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа : www.ncpi.gov.by. – Дата доступа : 17.06.2016.

151. Указ Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. № 234 «О государственной поддержке разработки и экспорта

информационных технологий» [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа : www.ncpi.gov.by. – Дата доступа : 17.06.2016.

152. Фатеев, В. С. Публично-частное партнерство: сущность, формы, проблемы и перспективы развития в Республике Беларусь / В. С. Фатеев // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы XIII Международной научной конференции, Минск, 25 - 26 октября 2012 г.: в 3 т. – Минск : НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2012. – Т. 1. – С. 39–47.

153. Финансы предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь: аналитическое обозрение [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – 2013. Режим доступа : http://www.nbrb.by/publications/EnterpriseFinance/fin2013_4.pdf. – Дата доступа : 10.06.2015.

154. Хайек, Ф. Смысл конкуренции / Ф. Хайек; пер. с англ. – Москва : Изограф, 2000. – 256 с.

155. Хардина, Ю. В. Государственно-частное партнерство в трансформирующемся обществе (политический аспект): автореф. дис. политич. наук: 23.00.02 / Ю. В. Хардина. – Москва, 2007. – 23 с.

156. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации / Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». – Санкт-Петербург : 2005. – 32 с.

157. Черевиков, Е. Л. Развитие инновационной сферы в Украине: от публично-частного партнерства к инновационному партнерству / Е. Л. Черевиков // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 3. – С. 65–75.

158. Шишкин, С. Н. Государственное регулирование экономики: предпринимательско-правовой аспект / С. Н. Шишкин. – Москва : Волтерс Клувер, 2007. – 37 с.

159. Шохин, А. Н. О приоритетных направлениях взаимодействия бизнеса и власти в процессе евразийской интеграции / А. Н. Шохин // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3. – С. 19.

160. Шумпетер, Й. А. Капитализм, Социализм и Демократия / Й. А. Шумпетер: предисл. и общ. ред. В. С. Автономова; пер. с англ. – Москва : Экономика, 1995. – 540 с.

161. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. – Москва : Прогресс, 1982. – 455 с.

162. Якунин, В. И. Партнерство в механизме государственного управления / В. И. Якунин // Социологическое исследование. – 2007. – № 2. – С. 154.

163. Ярошевич, Е. Е. Проблемы развития государственно-частного партнерства в Беларуси / Е. Е. Ярошевич // Инновационное развитие и структурная перестройка экономики : материалы XVII Международной научно-практической конференции, Минск, 27 марта 2013 г. : сборник докладов : в 2 т. – Минск : Частный институт управления и предпринимательства, 2013. – Т.1. – С. 52–54.

164. Ярошевич, Е. Е. Риски проектов государственно-частного партнерства / Е. Е. Ярошевич // Экономика, право и проблемы управления. – Минск. – 2014. – № 4. – С. 198–205.

165. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства / Г. А. Яшева. – Витебск : УО «ВГТУ», 2010. – 373 с.

166. Яшева, Г. А., Кунин, В. А. Кластерная стратегия инновационного развития экономик России и Беларуси / Г. А. Яшева, В. А. Кунин // Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – 2014 - № (62). – Режим доступа : <http://uecs.ru/index>. – Дата доступа: 16.07.2015.

167. Abadie, R. Developing Public-Private Partnerships in New Europe / R. Abadie, A. Howcroft . – Price Waterhouse Coopers, 2004. – 115 p.

activity/sections/privgovpartnerdev/doc20110222_08. – Дата доступа: 13.05.2015.

168. Advisory, M. Public-private partnerships: a vehicle of excellence for the next wave of infrastructure development in the GCC / Markab Advisory. – Qatar: Financial Center Authority, 2012. – 68 p.

169. Bovis, C. H. Future directions in public service partnerships in the EU / Christopher H. Bovis // European business law review. – 2013. – Vol. 24. – № 1. – P. 1–35.

170. Bult-Spiering, M. Strategic issues in public-private partnerships / M. Bult-Spiering, G. Dewulf . – Oxford : Blackwell Publishing, 2006. – 99 p.

171. Cooke, P. Regional Innovation Systems: Designing for the Future / P. Cooke. – Oxford : Oxford University Press, 1998. – 171 p.

172. Cruz, N. F. da. The hurdles of local governments with PPP contracts in the waste sector / N. F. da Cruz, P. Simoes, R. C. Marques // Environment and Planning C. – 2013. – Vol. 31. – № 2. – P. 292–307.

173. David Hall, Robin de la Motte, Steve Davies. Terminology of Public-Private Partnerships (PPPs) / Hall David, Robin de la Motte, Steve Davies. – London : University of Greenwich, 2003. – 186 p.

174. Delmon, J. Private sector investment in infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / J. Delmon. – The World Bank and Kluwer Law International, 2009. – 15 p.

175. Drucker, P. F. Innovation and entrepreneurship: Practice and principles / P. F. Drucker. – New York : Harper & Row, 1985. – 277 p.

176. Establishing and Reforming PPP Units. Analysis of EPEC Member PPP Units and lessons learnt [Electronic resource] / European PPP Expertise Centre, 2014. – Mode of access : http://www.eib.org/epec/resources/publications/epec_establishing_and_reforming_ppp_units_en.pdf. – Date of access : 08.07.2015.

177. Etzkowitz, H. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university–industry–government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : http://cmappublic3.ihmc.us/rid=1223538615937_1419971854_1861/etzkowitz-inn. – Date of access : 12.05.2015.

178. Freeman, C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan / C. Freeman. – London & New York: Printer Publishers, 1987. – 155 p.

179. Geranio, M. Equity markets do not fit all: an analysis of public-to-private deals in continental Europe / Manuela Geranio, Giovanna Zanotti // European financial management. – 2012. – Vol. 18. – № 5. – P. 867–895.

180. Global Trends [Electronic resource] / World Bank, 2015. – Mode of access : <http://ppi-re.worldbank.org/snapshots/global>. – Date of access : 24.07.2015.

181. Godin, B. The making of science, technology and innovation policy: conceptual frameworks as narratives, 1945-2005 / B. Godin. – Montreal: Centre-Urbanisation Culture Société de l'Institut national de la recherche scientifique, 2009. – 212 p.

182. Going global. The world of public private partnerships. [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf>. Date of access: 12.12.2010.

183. Harris, C. Private Participation in Infrastructure in Developing Countries / C. Harris. – Washington: The World Bank, 2003. – 15 p.

184. Hodge, G. A., Greve, C. Public-private partnerships: an international performance review / G. A. Hodge, C. Greve // Public Administration Review. – 2007. – P. 558.

185. Hurst, C., Reeves, E. An economic analysis of Ireland's first public-private partnership / C. Hurst, E. Reeves // The International Journal of Public Sector Management. – 2004. – Vol. 17. – № 5. – P. 463.

186. Innovation statistics [Electronic resource] / European Commission. Eurostat, 2010. – Mode of access : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. – Date of access : 08.07.2015.

187. Innovation Union Scoreboard [Electronic resource] / The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation, 2010. – Mode of access : <http://www.proinno-europe.eu/metrics>. – Date of access: 10.07.2015.

188. José M. Fernández Martín. The EC Public Procurement Rules: A Critical Analysis / José M. Fernández Martín. – Oxford University, 1996. – 321 p.

189. Knowledge Economy Index (KEI) 2012 [Electronic resource] / The World bank, 2014. – Mode of access : <http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf>. – Date of access : 15.06.2015.

190. Knowledge Assessment Methodology 2012 [Electronic resource] / The World bank, 2014. – Mode of access : <http://go.worldbank.org/JGAO5XE940>. – Date of access : 15.06.2015.

191. Lee, S. Public-private partnerships for development: a handbook for Business / S. Lee. // [Electronic resource]. – 2006. – Mode of access : <http://www.ced.org/library/reports/53/107-public-private-partnerships-fordevelopment>. – Date of access : 25.06.2015.

192. Lundvall, B. A. National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning / B. A. Lundvall . – London: Pinter Publishers, 1992. – 83 p.

193. Market Update Review of the European PPP Market First half of 2014 [Electronic resource] / European PPP Expertise Centre, 2015. – Mode of access : <http://www.eib.org/epec/about/index.htm>. – Date of access : 08.07.2015.

194. Market Update Review of the European PPP Market in 2014 [Electronic resource] / European PPP Expertise Centre, 2015. - Mode of access : <http://www.eib.org/epec/about/index.htm>. – Date of access : 08.07.2015.

195. McKenzie, D. Financial markets series PFI in the UK and PPP in Europe / Duncan McKenzie // HM Treasury [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access : www.thecityuk.com. – Date of access : 14.07.2015.

196. Measuring Innovation: A New Perspective [Electronic resource] / OECD, 2010. – Mode of access : <http://www.oecd.org/berlin/45709465.pdf>. – Date of access : 27.07. 2015.

197. National infrastructure plan 2011 HM Treasury [Electronic resource] / HM Treasury, 2012. – Mode of access : <http://cdn.hm-treasury>. – Date of access : 14.07.2015.

198. Nelson, R. National Innovation Systems: A Comparative Analysis / R. Nelson. – New York: Oxford University Press, 1993. – 10 p.

199. Osborne, St. P. Public-private partnerships theory and practice in international perspective / St. P. Osborne. – Routledge. Taylor & Francies Group, 2000. – 25 p.

200. PPI in IDA Countries, 2009 to 2014 [Electronic resource] / World Bank, 2015. – Mode of access : <http://ppi-re.worldbank.org/snapshots/global>. – Date of access : 24.07.2015.

201. PPI-Global-Update [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access : <http://ppi-re.worldbank.org/snapshots/global>. – Date of access : 24.07.2015.

202. PPPs financed by the European Investment Bank from 1990 to 2014 [Electronic resource] / European PPP Expertise Centre, 2015. – Mode of access : <http://www.eib.org/epcc/about/index.htm>. – Date of access : 08.07.2015.

203. Private Participation in Infrastructure (PPI) Project Database [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access : <http://ppi-re.worldbank.org/snapshots/global>. – Date of access : 24.07.2015.

204. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10-12 December 2002, Headquarters, Paris. – [Electronic resource]. – 2003. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/corporate>. – Date of access: 10.12.2012.

205. Scoreboard R&D [Electronic resource] / European Commission, 2008. – Mode of access : <http://www.iri.jrc.ec.europa.eu/research/docs>. – Date of access : 20.06.2015.

206. Seitanidi, Maria May, Dimitrios, N. Koufopoulos Partnership Formation for Change: Indicators for Transformative Potential in Cross Sector Social Partnerships // Journal of Business Ethics [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access : <http://link.springer.com/search?query=5.%09Seitanidi+%282010%29+>. – Date of access: 04.06.2015.

207. Selsky, J. W., Parker, B. Cross-Sector Partnerships to Address Social Issues: Challenges to Theory and Practice / J. W. Selsky, B. Parker // Journal of Management [Electronic resource]. – Vol. 31, n. 6. – PP. 1–25. – Mode of access : <http://dx.doi.org/10.1177/0149206305279601>. – Date of access : 04.06.2015.

208. Seventh framework programme [Electronic resource] / European Commission, 2009. – Mode of access : <http://cordis.evropa.eu/fp7/budget>. – Date of access : 12.06.2015.

209. Tassey, G. R&D Trends in the U.S. Economy: strategies and policy implications Nist Briefing Note / G. Tassey. – New York, 1999. – 29 p.

210. The 2013 Human Development Report [Electronic resource] / United Nations Development Programme, 2014. – Mode of access : <http://hdr.undp.org/en>. – Date of access : 14.05.2015.

211. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Electronic resource] / World economic forum, 2013. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-2013.p. – Date of access : 14.05.2015.

212. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Electronic resource] / World economic forum, 2014. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.p. – Date of access : 14.05.2015.

213. The Global Competitiveness Report 2014 – 2015 [Electronic resource] / World economic forum, 2015. – Mode of access : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.p. – Date of access : 14.05.2015.

214. The Global Innovation Index 2014 [Electronic resource] / Global Innovation Index, 2014. – Mode of access : <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>. – Date of access : 14.05.2015.

215. The world of public private partnerships [Electronic resource] / Going global, 2010. – Mode of access : <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf>. – Date of access : 12.06.2015.

216. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth [Electronic resource] / Global Innovation Index, 2014. – Mode of access : <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html>. – Date of access : 14.05.2015.

217. The Innovation Index: Compare regions and assess innovation capacity. [Electronic resource] / Statsamerica, 2015. – Mode of access : <http://www.statsamerica.org/innovation/reports/sections2/4.pdf>. – Date of access : 15.05.2015.

218. The Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF) [Electronic resource] / World Bank, 2015. – Mode of access : <http://ppi-re.worldbank.org/snapshots/global>. – Date of access : 24.07. 2015.

Рейтинг стран мира по Индексу инноваций (The Global Innovation Index 2014)*

Рейтинг	Страна	Индекс
1	2	3
1	Швейцария	64.8
2	Великобритания	62.4
3	Швеция	62.3
4	Финляндия	60.7
5	Нидерланды	60.6
6	Соединенные Штаты Америки	60.1
7	Сингапур	59.2
8	Дания	57.5
9	Люксембург	56.9
10	Гонконг	56.8
11	Ирландия	56.7
12	Канада	56.1
13	Германия	56.0
14	Норвегия	55.6
15	Израиль	55.5
16	Южная Корея	55.3
17	Австралия	55.0
18	Новая Зеландия	54.5
19	Исландия	54.1
20	Австрия	53.4
21	Япония	52.4
22	Франция	52.2
23	Бельгия	51.7
24	Эстония	51.5
25	Мальта	50.4
26	Чехия	50.2
27	Испания	49.3
28	Словения	47.2
29	Китай	46.6
30	Кипр	45.8
31	Италия	45.7
32	Португалия	45.6
33	Малайзия	45.6
34	Латвия	44.8
35	Венгрия	44.6
36	Объединенные Арабские Эмираты	43.2
37	Словакия	41.9
38	Саудовская Аравия	41.6

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

1	2	3
39	Литва	41.0
40	Маврикий	40.9
41	Барбадос	40.8
42	Хорватия	40.7
43	Молдова	40.7
44	Болгария	40.7
45	Польша	40.6
46	Чили	40.6
47	Катар	40.3
48	Таиланд	39.3
49	Россия	39.1
50	Греция	38.9
51	Сейшельские Острова	38.6
52	Панама	38.3
53	Южная Африка	38.2
54	Турция	38.2
55	Румыния	38.1
56	Монголия	37.5
57	Коста Рика	37.3
58	Беларусь	37.1
59	Черногория	37.0
60	Македония	36.9
61	Бразилия	36.3
62	Бахрейн	36.3
63	Украина	36.3
64	Иордания	36.2
65	Армения	36.1
66	Мексика	36.0
67	Сербия	35.9
68	Колумбия	35.5
69	Кувейт	35.2
70	Аргентина	35.1
71	Вьетнам	34.9
72	Уругвай	34.8
73	Перу	34.7
74	Грузия	34.5
75	Оман	33.9
76	Индия	33.7
77	Ливан	33.6
78	Тунис	32.9
79	Казахстан	32.8

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

1	2	3
80	Гайана	32.5
81	Босния и Герцеговина	32.4
82	Ямайка	32.4
83	Доминикана	32.3
84	Марокко	32.2
85	Кения	31.9
86	Бутан	31.8
87	Индонезия	31.8
88	Бруней	31.7
89	Парагвай	31.6
90	Тринидад и Тобаго	31.6
91	Уганда	31.1
92	Ботсвана	30.9
93	Гватемала	30.8
94	Албания	30.5
95	Фиджи	30.4
96	Гана	30.3
97	Кабо-Верде	30.1
98	Сенегал	30.1
99	Египет	30.0
100	Филиппины	29.9
101	Азербайджан	29.6
102	Руанда	29.3
103	Сальвадор	29.1
104	Гамбия	29.0
105	Шри-Ланка	29.0
106	Камбоджа	28.7
107	Мозамбик	28.5
108	Намибия	28.5
109	Буркина Фасо	28.2
110	Нигерия	27.8
111	Боливия	27.8
112	Кыргызстан	27.8
113	Малави	27.6
114	Камерун	27.5
115	Эквадор	27.5
116	Кот-д'Ивуар	27.0
117	Лесото	27.0
118	Гондурас	26.7
119	Мали	26.2
120	Иран	26.1

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

1	2	3
121	Замбия	25.8
122	Венесуэла	25.7
123	Танзания	25.6
124	Мадагаскар	25.5
125	Никарагуа	25.5
126	Эфиопия	25.4
127	Свазиленд	25.3
128	Узбекистан	25.2
129	Бангладеш	24.4
130	Зимбабве	24.3
131	Нигер	24.3
132	Бенин	24.2
133	Алжир	24.2
134	Пакистан	24.0
135	Ангола	23.8
136	Непал	23.8
137	Таджикистан	23.7
138	Бурунди	22.4
139	Гвинея	20.2
140	Мьянма	19.6
141	Йемен	19.5
142	Того	17.6
143	Судан	12.7

*Источник: [214; 23].

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Индекс экономики знаний и его показатели в странах мира*
(kei and ki indexes 2012. the world bank group, july 2012)

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
1	2	3	4	5
1	0	Швеция	9.43	9.38
2	6	Финляндия	9.33	9.22
3	0	Дания	9.16	9.00
4	-2	Нидерланды	9.11	9.22
5	2	Норвегия	9.11	8.99
6	3	Новая Зеландия	8.97	8.93
7	3	Канада	8.92	8.72
8	7	Германия	8.90	8.83
9	-3	Австралия	8.88	8.98
10	-5	Швейцария	8.87	8.65
11	0	Ирландия	8.86	8.73
12	-8	Соединенные Штаты Америки	8.77	8.89
13	3	Тайвань	8.77	9.10
14	-2	Великобритания	8.76	8.61
15	-1	Бельгия	8.71	8.68
16	3	Исландия	8.62	8.54
17	-4	Австрия	8.61	8.39
18	7	Гонконг	8.52	8.17
19	7	Эстония	8.40	8.26
20	2	Люксембург	8.37	8.01
21	2	Испания	8.35	8.26
22	-5	Япония	8.28	8.53
23	-3	Сингапур	8.26	7.79
24	-3	Франция	8.21	8.36
25	-7	Израиль	8.14	8.07
26	7	Чехия	8.14	8.00
27	2	Венгрия	8.02	7.93
28	0	Словения	8.01	7.91
29	-5	Южная Корея	7.97	8.65
30	-3	Италия	7.89	7.94
31	8	Мальта	7.88	7.53
32	2	Латвия	7.80	7.68
33	7	Словакия	7.64	7.46
34	-4	Португалия	7.61	7.34
35	-3	Кипр	7.56	7.50
36	-5	Греция	7.51	7.74
37	0	Литва	7.41	7.15

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

1	2	3	4	5
38	-3	Польша	7.41	7.20
39	4	Хорватия	7.29	7.27
40	-2	Чили	7.21	6.61
41	-5	Барбадос	7.18	7.92
42	6	Объединенные Арабские Эмираты	6.94	7.09
43	-2	Бахрейн	6.90	6.98
44	9	Румыния	6.82	6.63
45	6	Болгария	6.80	6.61
46	-4	Уругвай	6.39	6.32
47	18	Оман	6.14	5.87
48	-3	Малайзия	6.10	6.25
49	0	Сербия	6.02	6.61
50	26	Саудовская Аравия	5.96	6.05
51	-4	Коста Рика	5.93	5.65
52	4	Тринидад и Тобаго	5.91	5.93
53	0	Аруба	5.89	4.97
54	-5	Катар	5.84	5.50
55	9	Россия	5.78	6.96
56	-2	Украина	5.73	6.33
57	16	Македония	5.65	5.63
58	-3	Ямайка	5.65	6.18
59	11	Беларусь	5.59	6.62
60	-1	Бразилия	5.58	6.05
61	0	Доминика	5.56	5.50
62	1	Маврикий	5.52	4.62
63	-19	Аргентина	5.43	6.54
64	-18	Кувейт	5.33	5.15
65	-15	Панама	5.30	5.32
66	-6	Таиланд	5.21	5.25
67	-15	Южная Африка	5.21	5.11
68	7	Грузия	5.19	4.49
69	-7	Турция	5.16	4.81
70	0	Босния и Герцеговина	5.12	4.97
71	-13	Армения	5.08	4.84
72	-11	Мексика	5.07	5.13
73	5	Казахстан	5.04	5.40
74	-8	Перу	5.01	4.85
75	-18	Иордания	4.95	4.71
76	3	Колумбия	4.94	5.18
77	-8	Молдова	4.92	5.08
78	3	Гайана	4.67	5.35

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

1	2	3	4	5
79	15	Азербайджан	4.56	4.96
80	9	Тунис	4.56	4.80
81	-13	Ливан	4.56	4.65
82	14	Албания	4.53	4.48
83	3	Монголия	4.42	4.45
84	7	Китай	4.37	4.57
85	-18	Ботсвана	4.31	3.81
86	-14	Венесуэла	4.20	5.47
87	-4	Куба	4.19	5.10
88	-4	Сальвадор	4.17	3.88
89	-9	Намибия	4.10	3.38
90	-5	Доминикана	4.05	4.08
91	2	Парагвай	3.95	4.07
92	-15	Филиппины	3.94	3.81
93	-19	Фиджи	3.94	4.60
94	1	Иран	3.91	4.97
95	-13	Kyrgyz Rep.	3.82	4.57
96	14	Алжир	3.79	4.28
97	-9	Египет	3.78	3.54
98	-8	Эквадор	3.72	4.38
99	1	Гватемала	3.70	3.55
100	-29	Боливия	3.68	4.20
101	-14	Шри-Ланка	3.63	3.49
102	-10	Марокко	3.61	3.25
103	-5	Кабо-Верде	3.59	3.35
104	9	Вьетнам	3.40	3.60
105	-4	Узбекистан	3.14	3.88
106	-4	Таджикистан	3.13	3.33
107	-10	Свазиленд	3.13	2.99
108	-3	Индонезия	3.11	2.99
109	-10	Гондурас	3.08	3.00
110	-6	Индия	3.06	2.89
111	-3	Кения	2.88	2.91
112	-1	Сирия	2.77	3.01
113	-7	Гана	2.72	2.28
114	-11	Сенегал	2.70	2.28
115	-8	Никарагуа	2.61	2.18
116	-4	Замбия	2.56	2.03
117	5	Пакистан	2.45	2.63
118	2	Уганда	2.37	1.84
119	5	Нигерия	2.20	2.51

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

1	2	3	4	5
120	-6	Зимбабве	2.17	2.85
121	-12	Лесото	1.95	1.69
122	6	Йемен	1.92	1.58
123	-6	Малави	1.92	1.45
124	9	Буркина Фасо	1.91	1.06
125	-10	Бенин	1.88	1.79
126	-7	Мали	1.86	1.31
127	14	Руанда	1.83	1.14
128	-2	Танзания	1.79	1.36
129	-2	Мадагаскар	1.77	1.43
130	5	Мозамбик	1.76	0.99
131	-2	Лаос	1.75	1.84
132	-16	Камбоджа	1.71	1.52
133	-15	Камерун	1.69	1.85
134	-11	Мавритания	1.65	1.52
135	-10	Непал	1.58	1.66
136	-15	Кот-д'Ивуар	1.54	1.54
137	-3	Бангладеш	1.49	1.48
138	1	Судан	1.48	1.82
139	-3	Джибути	1.34	1.17
140	-2	Эфиопия	1.27	1.17
141	-9	Гвинея	1.22	1.44
142	-11	Эритрея	1.14	1.21
143	-1	Ангола	1.08	0.95
144	-4	Сьерра-Леоне	0.97	0.84
145	-8	Мьянма	0.96	1.22
146	-16	Гаити	—	—

*Источник: [55].

Индекс развития человеческого потенциала – 2013*

№	Страна
1	2
<i>Самый высокий индекс развития человеческого потенциала</i>	
1	Норвегия
2	Австрия
3	Швейцария
4	Нидерланды
5	США
6	Германия
7	Новая Зеландия
8	Канада
9	Сингапур
10	Дания
11	Ирландия
12	Швеция
13	Исландия
14	Британия
15	Гонконг
16	Южная Корея
17	Япония
18	Лихтенштейн
19	Израиль
20	Франция
21	Австрия
22	Бельгия
23	Люксембург
24	Финляндия
25	Словения
26	Италия
27	Испания
28	Чехия
29	Греция
30	Бруней
31	Катар
32	Кипр
33	Эстония
34	Саудовская Аравия
35	Литва
36	Польша
37	Андорра
38	Словакия
39	Мальта
40	ОАЭ

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1	2
41	Чили
42	Португалия
43	Венгрия
44	Бахрейн
45	Куба
46	Кувейт
47	Хорватия
48	Латвия
49	Аргентина
<i>Высокий индекс человеческого развития</i>	
50	Уругвай
51	Багамы
52	Черногория
53	Беларусь
54	Румыния
55	Ливия
56	Оман
57	Россия
58	Болгария
59	Барбадос
60	Палау
61	Антигуа и Барбуда
62	Малайзия
63	Маврикий
64	Тринидад и Тобаго
65	Ливан
66	Панама
67	Венесуэла
68	Коста-Рика
69	Турция
70	Казахстан
71	Мексика
72	Сейшеллы
73	Сент - Китс и Невис
74	Шри-Ланка
75	Иран
76	Азербайджан
77	Иордания
78	Сербия
79	Бразилия
80	Грузия
81	Гранада
82	Перу

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1	2
83	Украина
84	Белиз
85	Македония
86	Босния и Герцеговина
87	Армения
88	Фиджи
89	Таиланд
90	Тунис
91	Китай
92	Сент-Винсент и Гренадины
93	Алжир
94	Доминикана
95	Албания
96	Ямайка
97	Сент-Люсия
98	Колумбия
99	Эквадор
100	Суринам
101	Тонга
102	Доминиканская Республика
<i>Средний индекс человеческого развития</i>	
103	Мальдивы
104	Монголия
105	Туркменистан
106	Самоа
107	Палестина
108	Индонезия
109	Ботсвана
110	Египет
111	Парагвай
112	Габон
113	Боливия
114	Молдова
115	Сальвадор
116	Узбекистан
117	Филиппины
118	Южная Африка
119	Сирия
120	Ирак
121	Гайана
122	Вьетнам
123	Кабо Верде
124	Микронезия
125	Гватемала

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ В

1	2
126	Кыргызстан
127	Намибия
128	Тимор-Лесото
129	Гондурас
130	Марокко
131	Вануату
132	Никарагуа
133	Кирибати
134	Таджикистан
135	Индия
136	Бутан
137	Камбоджа
138	Гана
139	Лаос
140	Конго
141	Замбия
142	Бангладеш
143	Сан-Томе и Принсипи
144	Экваториальная Гвинея
Низкий индекс человеческого развития	
145	Непал
146	Пакистан
147	Кения
148	Свазиленд
149	Ангола
150	Мьянма
151	Руанда
152	Камерун
153	Нигерия
154	Йемен
155	Мадагаскар
.....	
174	Малави
175	Либерия
176	Мали

*Источник: [210].

Научное издание

ЯШЕВА Галина Артемовна

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ
МЕХАНИЗМЫ**

МОНОГРАФИЯ

Редактор *Е. М. Богачёва*

Технический редактор *С. Ю. Бутрик*

Корректор *Т. В. Величко*

Компьютерная верстка *Г. А. Яшева*

Подписано к печати 29.10.2015. Формат 60×84 1/16. Уч.-изд. листов 15,5.

Усл. печ. листов 7,3. Тираж 50 экз. Заказ № 307.

Учреждение образования «Витебский государственный
технологический университет»

210035, г. Витебск, Московский пр., 72.

Отпечатано на ризографе учреждения образования
«Витебский государственный технологический университет».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.