



*На правах рукописи*

**ЛЮБАЛИН Андрей Александрович**

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРМЫ  
РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО  
ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНЕ**

22.00.03-Экономическая социология и демография

**Автореферат**

**диссертации на соискание ученой степени**

**кандидата социологических наук**

Москва-2009

Диссертация выполнена на кафедре Экономической социологии Института  
высших управленческих кадров

**Научный руководитель**

доктор экономических наук,  
профессор

**Терентьев Владимир Григорьевич**

**Официальные оппоненты**

доктор экономических наук,  
профессор

**Морозко Нина Иосифовна**

кандидат социологических наук

**Чечеткина Ольга Николаевна**

**Ведущая организация**

Институт проблем рынка РАН

Защита состоится «24» 09 2009 г. в 14 часов в ШМС ауд. На заседании  
Диссертационного совета Д 501.001.03 по социологическим наукам в  
Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова по адресу:  
119991, Москва, Ленинские горы, МГУ, \_\_\_\_\_

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале библиотеки 1-го  
корпуса гуманитарных факультетов МГУ им. М.В. Ломоносова.

Автореферат разослан «24» 08 2009 года

Ученый секретарь  
диссертационного совета  
кандидат философских наук



Малиева Н.А.

## Общая характеристика работы.

### Актуальность исследования.

В мире произошли коренные изменения в методах, используемых обществом для решения текущих проблем граждан и удовлетворения их растущих потребностей. Частный бизнес и государство все активнее вступают в сотрудничество в поисках эффективных путей решения задач общества. Одной из форм взаимодействия власти и бизнеса, положительно зарекомендовавших себя на практике стало государственно-частное партнерство.

Партнерство государства и частного сектора представляет собой институциональный и организационный альянс между властью и частным бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных, общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности до оказания общественных услуг.

Основным, системообразующим элементом в понятии «государственно-частное партнерство» является сотрудничество, при котором государственные и частные структуры выступают как равноправные партнеры, взаимно дополняя друг друга. Оно предполагает, что партнеры договариваются работать в тесном сотрудничестве друг с другом над улучшением качества услуг в интересах населения, а также наличие согласованных договоренностей о разделении выгод и вознаграждения, использовании квалифицированных специалистов, экспертного опыта и финансовых ресурсов большого числа секторов. Такое партнерство обычно поощряется и поддерживается с помощью экономической политики государственных и муниципальных органов власти.

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 таких проектов; разработка конкретных предложений по разделению инвестиций, рисков и выгод для каждого реализуемого проекта.

Распространенными организационно-правовыми формами государственных организаций, участвующих в партнерстве с частными структурами являются: государственные учреждения; государственные унитарные предприятия; государственные корпорации; финансово-промышленные группы; некоммерческие партнерства и автономные некоммерческие организации; фонды. Участниками государственно-частного партнерства со стороны частного сектора экономики могут выступать граждане и юридические лица, представленные как коммерческими, так и некоммерческими организациями, учредителем которых не является государство.

Каждая из форм наполнена конкретными механизмами и инструментами, являющимися содержательной частью правовых, финансовых, налоговых, таможенных, экономических, организационных, управленческих и иных отношений.

Анализ зарубежной практики государственно-частного партнерства показал, что в различных странах применяются разнообразные институциональные формы и виды партнерских отношений государства и частного сектора в инвестиционной сфере экономики. Это государственные контракты на оказание общественных услуг, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи.

За рубежом государственно-частным партнерством принято называть достаточно широкий спектр бизнес – моделей и отношений. В самом общем смысле этот термин применяется при любом использовании ресурсов частного сектора для удовлетворения общественных потребностей. При этом привлекаемые из частного сектора ресурсы могут быть разными – и капитал, и ноу-хау, и опыт менеджеров. Под общественными потребностями при этом понимается то, что признается таковыми в каждом конкретном государстве, – дороги, парки, а кое-где и такие, в целом вполне коммерческие, сектора, как связь или недвижимость.

Существует многообразие механизмов и инструментов государственно-частного партнерства, апробированных в различных сферах совместной хозяйственной деятельности власти и бизнеса и обусловленное значительным количеством его форм. Это, прежде всего, механизмы и инструменты: инвестиционного фонда, особых экономических зон, концессий, венчурных фондов, венчурных компаний, технопарков, федеральных адресных инвестиционных программ; закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. Среди региональных инструментов регулирования государственно-частного партнерства, наиболее распространены: льготы по налогам, бюджеты развития, субсидирование процентов по кредитам, венчурные фонд.

В субъектах Российской Федерации доминирует тип отношений между бизнесом и властью, который можно обозначить как партнерство. Следование этой модели повышает устойчивость власти и позволяет реализовывать бизнесу свои цели. Основное базовое условие для формирования данной модели – диверсифицированность экономических ресурсов региона и их рассредоточение между различными элитными группами, каждая из которых обладает собственными ресурсами влияния. Модель партнерства – это результат договоренности элит, в которой власть

не может вести диалог с бизнесом с позиций силы и выступает в роли арбитра, занимающегося согласованием общих позиций.

Исследование данных проблем и выработка научно-практических мер по их реализации является весьма актуальной задачей, имеющей важное значение для развития региональной экономики и улучшения качества жизни населения.

**Степень изученности проблемы.** Государственно-частное партнерство многогранная проблема, включающая в себя роль государства, особенности и технологии его взаимодействия с бизнесом, использование данного механизма для привлечения инвестиций и так далее.

Анализу роли государства в современной экономике посвящено множество работ, среди которых следует выделить фундаментальные труды западных ученых – Э. Аткинсона, Д. Стиглица, Г. Таллока, И. Шихаты, а также доклады Всемирного банка. Различные аспекты сущности государственно-частного партнерства, а также процессы его формирования и технологии функционирования довольно глубоко изучаются зарубежными исследователями, среди которых выделяются работы Т. Барнекова, Р. Бойла, Л. Дджезируски, М.Б. Джеррарда, С. Китадзима, Ф. Кука, Д. Рича.

Изучению различных аспектов взаимодействия государства, власти и бизнеса посвящены исследования современных российских ученых – М.Н. Афанасьева, С.Ю. Глазьева, Г.В. Горланова, Г.А. Дробота, С.С. Евтюхов, А.Д. Некипелова, И.М. Осадчей, Д.А. Розенков, А.Ю. Зудина, Я.Ш. Паппэ, С.П. Перегудова, Ф.И. Шамхалова, Ю. Шишкова, Е. Ясина и др.

Особенности государственно-частного партнерства как феномена и как понятия рассматриваются в работах О.С. Белокрыловой, В.Г. Варнавского, Л.И. Ефимовой, В.А. Михеева, Т. Санниковой, Б. Столярова и А. Шмарова.

Важные политико-правовые аспекты государственно-частного партнерства в России нашли свое освещение в работах М.В. Вилисова, С.С. Сулакшина, Е.А. Хрустальной, В.И. Якунина.

В разработку теории управления инвестиционной деятельностью, одним из инструментов которой является государственно-частное партнерство, большой вклад внесли отечественные ученые: Абрамов С.И., Анфимова Н.П., Баранов А.О., Беренс В., Бланк И.А., Валдайцев С.В., Глисин Ф.Ф., Дежина И., Журавкова И.В., Ковалев В.В., Крылов А.Б., Поляков С.Т., Степанов С.М., Свиначенко А.Г., Федоров А.В., а также зарубежные исследователи, такие как Долан Э., Кейнс Д., Макконел К.Р., Шарп У., Швандар В.А, и др.

Вместе с тем, в науке ощущается недостаток теоретических и методических разработок, касающихся механизмов реализации государственно-частного партнерства, особенно в региональном аспекте.

Цель исследования состоит в поиске и аргументации новых путей решения важной научной задачи, имеющей существенное значение для разработки социально-экономических форм регулирования механизмов реализации государственно-частного партнерства в регионе.

Цель достигается решением следующих конкретных задач:

– уточнением содержания и социально-экономической сущности государственно-частного партнерства в регионе для создания адекватной системы управления его развитием;

– выявлением преимуществ государственно-частного партнерства для региональной экономики, по сравнению с другими способами хозяйствования, с целью их использования в тех направлениях, где они приносят наибольший эффект;

– обоснованием целесообразности разработки региональной программы создания условий для применения модели государственно-

частного партнерства, для реализации системы согласованных мер местных органов управления, а также формы адаптации механизмов государственно-частного партнерства к условиям хозяйствования в регионе и расширения сфер его использования;

– разработкой принципов организации государственно-частного партнерств и принципов сохранения деловых отношений его участников, обеспечивающих эффективное использование государственных, муниципальных, частных ресурсов;

– выявлением потребности и обоснованием целесообразности развития специализированных консалтинговых услуг для партнеров государственного, муниципального и частного секторов экономики региона;

– обоснованием целесообразности создания образовательного кластера для органов власти, реализация концепции которого позволит решить проблему удовлетворения потребности региональной государственной службы в высококвалифицированных кадрах.

**Объектом исследования** являются процесс реализации государственно-частного партнерства в регионе

**Предметом исследования** выступают организационные формы регулирования механизмов реализации государственно-частного партнерства в регионе.

**Теоретической и методологической базой исследования** служат достижения научной мысли отечественных и зарубежных ученых; прикладные работы по данной проблеме; программы, концепции, нормативные и другие материалы, касающиеся организационных форм государственно-частного партнерства в регионе. В диссертации применяется статистическая обработка информации, экономический анализ, используются результаты социологических исследований.

**Научные результаты, полученные автором в ходе исследования, состоят в следующем:**

– сформулировано авторское понятие государственно-частного партнерства в регионе, представляющего собой институциональный и организационный альянс между властью и частным бизнесом в целях реализации социально – ориентированных проектов в широком спектре сфер региональной экономики: от развития инфраструктуры стратегически важных отраслей промышленности до оказания общественных услуг. Выделен система образующий элемент в понятии. Им является сотрудничество, при котором государственные, муниципальные и частные структуры выступают как равноправные экономические субъекты, взаимно дополняющие друг друга.

– показаны преимущества партнерства для региональной экономики – расширение возможностей государственных и муниципальных органов власти в вопросах финансирования социальных, инфраструктурных проектов; более эффективное их использование за счет партнерских отношений с бизнесом, берущим на себя часть присущих ему рисков и связанных с ними выгод, и способным более эффективно управлять объектами инфраструктуры региона;

– обоснована целесообразность разработки региональной программы создания условий для применения модели государственно-частного партнерства, содержащей систему согласованных мер местных органов управления, а также формы адаптации механизмов государственно-частного партнерства к условиям хозяйствования в регионе и расширения сфер его использования по мере появления соответствующих предпосылок. Программа включает: создание регионального правового поля партнерства, разработку приемлемого инструментария партнерства, отработку правил ведения диалога заинтересованных сторон, проведение тренингов и пилотных проектов партнерства, экспертное сопровождение партнерства;

– сформулированы принципы организации государственно-частного партнерства, направленные на сохранение стабильности условий развития его форм, обеспечивающих эффективное использование государственных, муниципальных, частных и корпоративных ресурсов и принципы сохранения деловых отношений участников партнерства. К первым отнесены: ориентация партнерства на ценности, присущие культуре народа, проживающего в регионе; конкурсный отбор партнеров; выбор и обсуждение форм партнерства; четкость методик оценки риска и измерения успехов, включая определение синергетического эффекта партнерства; информационная открытость в партнерстве; взаимная гарантия устойчивости партнерства, снижающая риск преждевременного разрыва связей. Ко вторым отнесены: равноправие, согласование и учет взаимных интересов при распределении между партнерами рисков и ответственности; добровольность принятия сторонами на себя обязательств;

– выявлена потребность и доказана целесообразность развития специализированных консалтинговых услуг для партнеров государственного, муниципального и частного сектора. Услуги государственному и муниципальному сектору: разработка механизмов регулирования партнерства на федеральном, региональном и муниципальном уровне управления; консультации по привлечению финансирования и содействию в привлечении финансирования; разработка требований к участникам проекта, создание регламентов и стандартов услуг государственно-частного партнерства. Услуги частному сектору: оценка коммерческих рисков; выбор партнеров проекта и структурирование взаимоотношений его участников; оценка инвестиционного предложения; консультации по поводу привлечения финансирования и содействие в привлечении финансирования; выработка и согласование наиболее эффективного механизма платежей; разработка финансовой модели; выбор наиболее оптимального варианта выхода из проекта;

**Значение наиболее существенных научных результатов, полученных лично соискателем, для теории и практики заключается в том, что они развивают и обогащают теоретические представления в области государственно-частного партнерства и улучшают результаты хозяйствующих субъектов.**

**Рекомендации об использовании результатов диссертационного исследования.** Результаты диссертационного исследования могут быть использованы в практике работы хозяйствующих субъектов, муниципальных и государственных органов управления.

## Основное содержание работы.

### 1. Организационные формы и принципы регулирования государственно-частного партнерства в хозяйственной системе

В работе выделяется ряд важных принципов ведения государственно-частного партнерства, ориентированных на соблюдение корпоративной культуры и сохранение результативных деловых отношений участников:

- равноправие, уважение, заинтересованность каждой из сторон в партнерстве, согласование и учет взаимных интересов;
- добровольность принятия сторонами на себя обязательств и согласованное распределение между ними рисков и ответственности;
- базирование взаимодействия на нормативно правовых формах и механизмах отношений;
- построение партнерства на непротиворечивых целях и взаимовыгодных условиях.

На практике используются и принципы организации государственно-частного партнерства, направленные на обеспечение стабильных условий развития всех его форм, обеспечивающих эффективное использование государственных, муниципальных, частных и корпоративных ресурсов. К таким принципам относятся:

- ориентация на ценности, присущие культуре народа, проживающего в стране осуществления партнерства;
- конкурсный отбор партнера;
- выбор и обсуждение форм партнерства;
- четкость методик оценки риска и измерения успехов, включая определение синергетического эффекта партнерства;
- двусторонняя информационная открытость;
- инновационное взаимодействие;
- инвестиционная привлекательность партнерства;

– взаимная гарантия устойчивости партнерства, снижающая риск преждевременного разрыва связей.

Регулирование государственно-частного партнерства, осуществляют органы государственной власти и местного самоуправления на основе нормативно – правовой базы правовых актов Российской Федерации, правовых актов и программ конкретных территории, где оно организуется.

Полномочия органов государственной власти сфере государственно-частного партнерства должны быть использованы для создания условий свободного перемещения капиталов, технологий, ресурсов, а также для условий здоровой конкуренции между хозяйствующими субъектами по участию в проектах партнерства. В нормативные акты могут быть включены профессиональные стандарты (образование, профессиональная подготовка, этика поведения).

Автор выделяет органы местного самоуправления в сфере государственно-частного партнерства, которые осуществляют:

– разработку программ социально-экономического развития муниципального образования, мероприятий, проектов с привлечением материальных и финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов;

– создание организаций со смешанной формой собственности, в которой присутствует доля муниципального образования, на территории которого реализуются проекты и программы создания социально-значимых, а также наукоемких производств, развития социальной сферы, местной инфраструктуры;

– участие в качестве стороны договоров (соглашений) с хозяйствующими субъектами, заключаемых в целях реализации социальных, инфраструктурных, инновационных и иных проектов по решению вопросов местного значения;

– рассмотрение проектов хозяйствующих субъектов по решению вопросов местного значения муниципального образования соответствующего

уровня, внесение предложений по финансированию данных проектов на условиях государственно-частного партнерства;

– оценку эффективности создания, использования муниципального имущества и использования земельных участков хозяйствующими субъектами при реализации проектов государственно-частного партнерства.

## **2. Социально-экономические механизмы и инструменты государственно-частного партнерства**

В работе показано, что для использования современных механизмов государственно-частного партнерства, известных в отечественной и зарубежной практике необходимы развитые рыночные институты и стабильная экономика. При их наличии и качественной работе, государственно-частное партнерство позволяет повысить эффективность власти, снять многие барьеры, препятствующие развитию бизнеса и обеспечить более полное удовлетворение потребностей населения на инновационной основе.

Существует многообразие форм механизмов и инструментов государственно-частного партнерства, апробированных в различных сферах совместной хозяйственной деятельности власти и бизнеса и обусловленное значительным количеством его форм. Это, прежде всего, механизмы и инструменты: инвестиционного фонда, особых экономических зон, концессий, венчурных фондов, венчурных компаний, технопарков, федеральных адресных инвестиционных программ; закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости.

Среди региональных инструментов регулирования государственно-частного партнерства, наиболее распространены: льготы по налогам, бюджеты развития, субсидирование процентов по кредитам, венчурные фонды и т.п.

Приняты законы об особых экономических зонах, о концессионных соглашениях, об инвестиционном фонде. Они снимают многие ограничения

для осуществления партнерства на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления.

В работе показано, что инвестиционный фонд из всех инструментов государственно-частного партнерства являются предметом наивысшей заинтересованности бизнеса, поскольку он предполагает выделение живых денег. Компании, пользующиеся средствами Инвестиционного фонда, отмечают его высокую значимость, приемлемую трудоемкость подготовки заявки, высокую прозрачность ее рассмотрения. В тоже время крупные проекты на финансирование из Инвестиционного фонда нуждаются в административном лоббировании. Фонд обременен громоздкой процедурой утверждения заявки (заключения ведомств и регионов, оценки инвестиционных консультантов), высоким барьером входа (рассматриваются проекты от 5 млрд. рублей), необходимостью представить проектно-сметную документацию, которая для крупных предприятий готовится больше года и довольно дорого стоит (3–5% от стоимости проекта).

В мировой практике механизмы особых экономических зон, используются для развития депрессивных территорий, поскольку они ориентированы на взаимодействие власти и бизнеса обеспечивающее вывод региона в обычный режим динамичного развития. Зоны дают таможенные и налоговые преференции, существенно снижают административные барьеры. Администратор зоны наделен полномочиями пожарного, милиции, налоговой инспекции, губернатора, федеральных и местных органов власти. Благодаря «службе одного окна», существенно снижение административных издержек и то, что администрации зон самостоятельно согласовывают проектную документацию. Позитивная сторона механизмов особых экономических зон состоит и в том, что государство создает в них современную инфраструктуру.

Внедренные в России особые экономические зоны имеют одну общую особенность. Она состоит в том, что сначала среди регионов идет острая

конкурентная борьба за право размещения особой экономической зоны на своей территории, а потом довольно вялый конкурс компаний за право прописки в ней в качестве резидентов. Это вызвано тем, что у инвесторов есть возможности получить льготы, предусмотренные в особых экономических зонах, не прибегая к их услугам, а договорившись с властью в рамках действующего регионального законодательства.

Автор отмечает, что огромным потенциалом, ввиду острого дефицита инвестиций в инфраструктуру, обладают механизмы концессии. Они удачно подходят для решения задач привлечения частного бизнеса к финансированию инфраструктуры, без утраты стратегического контроля со стороны государства за ее дальнейшей судьбой.

В концессию передается только государственная и муниципальная собственность. Другой важный момент заключается в целевой функции концессий: строительство объектов в условиях нехватки у государства финансовых ресурсов. Это особенно актуально для капиталоемких с длительными сроками окупаемости объектов производственного и инфраструктурного назначения. Иногда в концессию даются и готовые объекты для эксплуатации и управления, но экономический эффект и польза для государства и общества от реализации на концессионной основе крупных инвестиционных проектов неизмеримо выше.

Предоставляя концессию, государство лишь на время (и на возмездной основе) уступает частному сектору свои права. Другой позитивной стороной концессий для государства служит снижение бюджетной нагрузки по строительству и содержанию имущественных объектов. Однако, крупные компании, активно пользующиеся данными инструментами, отмечают несовершенство законодательства при решении вопросов собственности. Несмотря на принятый Закон о концессиях, их практическому внедрению препятствуют неурегулированные противоречия, содержащиеся имеющиеся в налоговое и бюджетное законодательстве.

Концессия в большинстве случаев предполагает аренду, хотя не сводится к ней, различные инвестиционные, финансовые, контрольно-ревизионные, информационные, организационные и управленческие механизмы, а также нормативно-правовые механизмы, включая механизмы заключения и реализации различных соглашений, договоров, контрактов, оказания консалтинговых услуг.

В работе показано, что в государственно-частном партнерстве эффективны механизмы венчурных компаний. К примеру, на Российскую венчурную компанию возложены следующие основные функции: отбор лучших венчурных управляющих компаний на конкурсной основе и приобретение паев венчурных фондов, создаваемых этими компаниями; стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов.

Автор отмечает, что в рамках государственно-частного партнерства появление региональных венчурных фондов смешанного финансирования является важным шагом к созданию современных финансовых институтов, которые могут инвестировать в высокорискованные венчурные проекты. Без таких финансовых инструментов проекты на ранней стадии развития имеют мало шансов получить финансирование из других источников.

Среди региональных инструментов государственно-частного партнерства, наиболее распространены: льготы по налогам, бюджеты развития, субсидирование процентов по кредитам, венчурные фонд. Осведомленность компаний о таких инструментах, как льготы по налогам, очень высока, а половина использует эти инструменты. Хуже знают о бюджетах развития (лишь треть респондентов) и о субсидировании процентных ставок. Что касается венчурных фондов, то полностью в курсе оказалась лишь одна компания, а треть о них ничего не слышала.

Компании отмечают низкую трудоемкость запроса на получение налоговых льгот, высокую прозрачность рассмотрения заявки и низкий уровень коррупции при принятии решения по заявке. Часто, однако, указывают на невысокую значимость этих льгот: во-первых, власти нередко связывают их со «встречными уступками» в части поддержки социальной инфраструктуры, а во-вторых, нет гарантий, что предоставленные льготы не будут оспорены ввиду несовершенства законодательства.

Компании также указывают на чрезмерный срок принятия решения по предоставлению субсидий к кредитным ставкам, что делает их малоэффективными.

В работе отмечается, что власть и бизнес должны совместно искать новые механизмы и инструменты государственно-частного партнерства и концентрироваться на формулировке новых предложений по их созданию. Это могут быть: ассоциации региональных агентств инвестиций и развития, активно занимающиеся выработкой новых инструментов и механизмов государственно-частного партнерства; банки развития, на который возложены обязанности по кредитованию инфраструктурных проектов, поддержке отечественного экспорта и созданию благоприятного инвестиционного имидже страны за рубежом; или закрытый паевой инвестиционный фонд.

### **3. Развитие стратегических направлений государственно-частного партнерства**

В работе показано, что интересы бизнеса и государства всегда взаимосвязаны и нередко пересекаются при решении задач, как важного стратегического, так и местного характера. Одной из эффективных форм реализации взаимных интересов является государственно-частное партнерство в стратегически важных направлениях развития основных сфер жизнедеятельности общества. Нередко такое партнерство ориентировано на общественные интересы как внутри страны, так и за ее пределами.

Аналогичное пересечение интересов есть на региональном и муниципальном уровнях управления.

Пересечение интересов связано с распределением экономических и хозяйственных функций между бизнесом и властью. Под определенные функции делегированы соответствующие полномочия и ресурсы. Идеально распределить функции и полномочия практически невозможно. Кроме того, в силу изменений внутренней и внешней среды хозяйственных систем различных уровней управления и власти они также должны претерпевать корректировки, создавая новые точки соприкосновения и пересечения интересов.

Уровень взаимодействия власти и бизнеса является важным индикатором состояния общества в целом. Отношения между ними влияют на характер власти, стиль и технологии управления. Для того чтобы обеспечить стратегический альянс бизнеса и государств, необходимо, чтобы каждый предприниматель чувствовал связь между общенациональными и собственными интересами. Для этого государство должно провозгласить общие ценностные ориентиры, с которыми согласится общество. На их основе и следует строить стратегические планы власти и бизнес и осуществлять конкретные действия по их реализации.

Исследования, полученные в результате социологических опросов, показывают, что сегодня отечественные предприниматели не верят в то, что их личные усилия без взаимодействия с властью способны кардинально повлиять на деловую среду и позитивно отразятся на их собственном бизнесе. Чтобы изменить подобное отношение, необходима консолидация деловых кругов, которая сможет реально влиять на ситуацию в масштабах страны. Одной из форм такой консолидации являются различные формы альянсов позволяющие взаимодействовать бизнесу с властью и обществом в решении самого широкого круга проблем. При использовании альянсов забота бизнеса об общих интересах государства сможет перейти из области

абстрактных идей в разряд совместного с ним продвижения долгосрочных проектов. Такое взаимодействие отвечает интересам подавляющего большинства представителей деловых кругов в сфере власти, бизнеса и общества.

Автор отмечает, что в современном бизнесе консолидация обычное явление. Во многих отраслях доминирует несколько крупных корпораций. Для того, чтобы предприятиям бизнеса не только выжить, но и увеличить свою долю рынка необходимо создание стратегических альянсов с другими компаниями и государством. Существует множество конкретных примеров деловых альянсов. Большинство предпринимателей заинтересованы в ясных и стабильных правилах игры, едином экономическом пространстве, отсутствии привилегированных конкурентов, соблюдении на рынке цивилизованных деловых стандартов, социальной стабильности, значительном платежеспособном спросе. В этом же заинтересовано и государство, которое решает многие из этих проблем. Данное пересечение интересов бизнеса и государства является существенным основанием для стратегических альянсов, использование которых может кардинально повлиять на позитивные перспективы развития экономики страны. В сложившихся условиях возникает возможность установления того стратегического альянса бизнеса и государства, который способствовал экономическому и политическому взлету ряда развитых стран.

Вместе с тем, лишь пересечения интересов недостаточно, для того, чтобы эффективно реализовать возможности альянса. Необходимо еще определить принципы взаимодействия бизнеса и государства. Прежде всего, государство не должно использовать объединение предпринимателей для излишнего вмешательства в бизнес, подчинения себе частного сектора, что перечеркивало бы саму государственную политику рыночных преобразований экономики. В то же время объединение предпринимателей должно принципиально отказаться от нецивилизованного корпоративного

лоббизма, чтобы не стать ширмой для реализации чьих-то частных интересов. Цель стратегического альянса бизнеса и власти – консолидация возможностей для отстаивания общих для всех интересов бизнеса, общества и государства, направленных на достижение провозглашенных целей.

Однако государство, по мнению автора, не уделяет этому должного внимания. В силу этого его пытаются заменить посредники. Создаются различные общественные организации, которые отводят себе роль партнера – посредника в отношениях бизнес – сообществе и государства. Они собирают средних и крупных владельцев предприятий, производящих продукцию для общероссийского рынка и добиваются преодоления разобщенности бизнес – сообщества в установления стратегического альянса между предпринимателями и государством, основываясь на том, что большинство из них в этом заинтересовано. Но посредники не могут до конца решить данную проблему, поскольку установление общих правил взаимодействия и контролирование их соблюдения является функцией государства. Однако усилия посредников не проходят даром, бизнес – сообщество и государство постепенно становятся естественными союзниками. К примеру, общественный Совет по национальной стратегии призывает государство пока к «стратегическому альянсу с национально и социально ответственным российским бизнесом» и к обновлению своей экономической роли. Государство также должно объединиться с гражданским обществом в борьбе за справедливый и независимый суд при решении хозяйственных споров. То есть налицо попытки постепенного освоения данной проблемы, хотя требуется целостный, системный подход к ее решению со стороны государства.

Пока можно констатировать факт постепенного вызревание целесообразности и необходимости альянса бизнеса и государства. Как показывает практика, формы альянсов обычно зависят от того, на какой стадии процесса либерализации отрасли и открытия национальных рынков

они создаются. Со сменой регулирующих норм изменяются и возможности транснациональных и местных альянсов. Имеют место случаи, когда структуры, созданные по старым правилам, уже не соответствуют новым условиям и вынуждены осуществлять реорганизацию или расторжение альянса.

Эволюция альянсов на развивающихся рынках обычно проходит четыре стадии: зарождение, бум, нестабильность и зрелость. На стадии зарождения жесткие законодательные ограничения и непрозрачность рынка сдерживают активность компаний по созданию альянсов: в капитал они обычно не инвестируют, ограничиваясь выдачей лицензий на технологии и соглашениями о дистрибуции.

Когда начинается либерализация отдельных отраслей или всей экономики, альянсы переживают настоящий бум. Транснациональные корпорации стремятся выйти на новый рынок, повлиять на изменение политики государства или сформировать портфель совместных проектов, в ходе реализации которого установить контакты с властью и осуществить проект на взаимовыгодных условиях. Местные компании, становясь участниками альянса крупного бизнеса и государства, приобретают знания и опыт мирового уровня. Часто на этой стадии альянсы заключаются с условием, что право собственности остается за местными участниками.

В ходе дальнейшей либерализации отрасли или экономики в целом и после того, как иностранные компании ближе ознакомятся с местным рынком, наступает период нестабильности. Появление альтернативы альянсам приводит к их реструктуризации или расторжению. Иностранные партнеры могут начать действовать самостоятельно или увеличить свою долю собственности. Появляется рынок поглощений, и, как следствие, активнее осуществляются слияния и поглощения.

Когда отменяются регулирующие нормы, альянсы, созданные с их учетом в ущерб экономической целесообразности, становятся особенно уязвимыми. В Индии, например, раньше государственные законы запрещали любой иностранной компании иметь в индийском предприятии более 40% акций. По мере либерализации в большинстве отраслей от этого ограничения отказались или иностранцам разрешили приобретать до 51% акций. Во многих альянсах отношения между партнерами осложнились, потому что иностранцы захотели увеличить свою долю.

Вероятность конфликта возрастает, если транснациональная корпорация открывает полностью принадлежащую ей фирму и та начинает конкурировать с компанией, принадлежащей транснациональной корпорации лишь частично. Появляются вопросы, через какую «дочку» материнская компания будет запускать новые продукты, проводить инвестиции и т.п. В этих условиях появление проблем неизбежно и зачастую для их решения требуется регулирующая роль государства.

В конце концов, когда рынок стабилизируется, наступает стадия зрелости. И тогда альянсами, как и в развитых странах, руководит, прежде всего, логика ведения бизнеса.

Автор отмечает, что при формировании альянса бизнеса и государства неизбежны ситуации, при которых государство, и, прежде всего, бизнес, будут вынуждены в силу изменений внутренней и внешней среды свои усилия направлять и переориентировать. Однако у них, как у равных в данной ситуации партнеров всегда есть возможности совместно выбрать те направления, которые они оба сочтут выгодными.

Взаимодействие с региональными властями позволяет бизнесу более уверенно действовать в экономическом пространстве. В более широком контексте оно создает реальные основания для формирования в регионе экономической и политической стабильности.

Особое стратегическое значение имеет партнерство бизнес-сообщества с муниципальными органами власти. Именно на этом уровне управления содержатся огромные резервы социально – экономического роста территорий, причем значительная часть из этих резервов может быть введена в оборот за счет развития партнерства бизнеса и власти.

Современная экономическая система развивается на основе участия бизнес – сообщества, не только в жизнедеятельности региона, но и муниципальных образований. Альянс его взаимодействия с муниципальными органами управления складывается на основе тех правил, которые устанавливает власть. Следует отметить, что особых законов, принятых для регулирования данных отношений, определяющих твердые условия альянса, пока не выработано. Кроме того, сложившиеся на практике правила также нестабильны и довольно часто претерпевают существенные изменения. До настоящего времени нет даже четко выраженной стратегии формирования альянса бизнес – олигархов с государством.

### **Выводы.**

Важность темы исследования определяется тем, что государственно-частное партнерство не получило должного распространения на практике, хотя является эффективным инструментом объединения усилий власти и бизнеса для решения современных проблем общества. В региональной экономике произошли коренные изменения в методах, используемых государственными и муниципальными органами власти для решения проблем граждан и удовлетворения их растущих потребностей. Частный бизнес и государство все активнее вступают в сотрудничество в поисках эффективных путей решения задач общества на условиях партнерства. Однако экономический рост и улучшение качества жизни населения в субъектах Российской Федерации во многом еще сдерживается слабым развитием их социальной и экономической инфраструктуры.

Вместе с тем, развитие государственно-частного партнерства на основе создания эффективных институтов взаимодействия бизнеса и государства, является одним из важных условий, способных повлиять на повышение инновационной активности территорий за счет развития экономической и социальной инфраструктуры субъектов Российской Федерации.

В настоящее время развитие государственно-частного партнерства в регионах сдерживается административными барьерами, отсутствием высококвалифицированных кадров, слабо способствует финансированию стратегических социальных программ и инвестиционных проектов с привлечением частных инвестиций, не обеспечивает эффективное использование концессионных и лизинговых и механизмов.

Такие приоритетные направления государственно-частного партнерства, как социальная, транспортная и производственная инфраструктура, в частности, жилищно-коммунальное хозяйство, строительство и эксплуатация дорог, электрических сетей, портов, трубопроводов; финансирование развития инновационной инфраструктуры и научных исследований, имеющих перспективы коммерциализации; здравоохранение и социальные услуги; информационно-коммуникационная поддержка предпринимательской деятельности не получили должного развития.

Вместе с тем, в мировой практике хозяйствования, адаптируемой к российским условиям, широко используются возможности государственно-частного партнерства на основе таких инструментов взаимодействия бизнеса и государства, как концессионные соглашения; реализация кластерной политики на региональном и муниципальном уровнях управления; использование финансовых институтов, в первую очередь государственных банков развития, для привлечения долгосрочных инвестиций в приоритетные сферы региональной экономики.

Исследование данных проблем и выработка научно-практических мер по их реализации является весьма актуальной задачей, имеющей важное значение для развития региональной экономики и улучшения качества жизни населения.

**Основные положения диссертации нашли отражение в следующих публикациях:**

1. Любалин А.А. Возможности использования зарубежного опыта государственно-частного партнерства, ИВУК, М., 2006г., 1,3 п.л.

2. Любалин А.А. Основные формы регулирования государственно-частного партнерства в хозяйственной системе, ИВУК, м., 2007г., 2,2 п.л.

3. Любалин А.А. Социально-экономические механизмы и инструменты реализации государственно-частного партнерства, «Труд и социальные отношения», М., №6, 2007г., 0,5 п.л.

4. Любалин А.А. Актуальные проблемы социологии труда в условиях мирового финансового кризиса (Круглый стол), «Социология власти», М., №3, 2009г., 0,2/1 п.л.