

**Е.А. Дадеркина**  
*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)*

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ**

В последние годы в Республике Беларусь придается большое значение формированию, становлению и развитию института государственно-частного партнерства (ГЧП). Об этом свидетельствуют как многочисленные публикации (И.В. Новикова, В.И. Недилько, Н.И. Богдан, Г.А. Яшева и др.), так и научные конференции, проводимые в Республике Беларусь. Но актуальность выработки теоретико-методологических основ ГЧП многократно повышается в связи с первыми конкретными законодательными шагами, предпринятыми Министерством экономики Республики Беларусь (проект Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве»). Как подчеркнул замминистра экономики А. Тур на конференции «Бизнес-союз предпринимателей и нанимателей им. Кунявского» (27 августа 2010 г.), несмотря на то, что законодательство Беларуси уже содержит основные принципы государственно-частного партнерства (существуют конституционные соглашения, инвестиционные договоры; созданы совместные предприятия, свободные экономические зоны; осуществляется финансирование банками государственных программ), институциональной основы для ГЧП в полной мере на сегодня нет. Закон будет внесен в Палату представителей в 2011 г., а принят не ранее 2012 г. Однако для успешной реализации проектов ГЧП в Республике Беларусь следует сформировать четкое представление о сущности, принципах, признаках, моделях, механизме ГЧП как у органов государственной власти, так и у представителей бизнес-сообщества. Специалисты в зарубежных странах, успешно приобретшие за последние 15—20 лет огромный опыт в вопросах реализации проектов ГЧП в различных отраслях экономики (см. таблицу), еще не пришли к единому мнению в определении термина ГЧП.

Проекты ГЧП, реализованные в странах мира с 1990 по 2009 г. по отраслям инфраструктуры

Отрасль	Количество проектов, шт.	Объем инвестиций, млрд дол.
Энергетика	1587	369,939
Транспорт	1097	210,272
Телекоммуникации	807	604,811
Водоснабжение и канализация	597	56,166

Источники: по материалам [ppi.worldbank.org](http://ppi.worldbank.org)

Можно провести классификацию определений ГЧП по источникам возникновения: авторитетные международные правительственные и финансовые институты; нормативно-правовые акты зарубежных стран (Российской Федерации, Украины, Молдовы и др.); научные институты и бизнес-сообщества. Наиболее общее из всех определений дает Всемирный банк: «ГЧП — это соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций, и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [1, с. 7]. В «Практическом руководстве по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства» сказано следующее: «Государственно-частное партнерство (ГЧП) основывается с целью обеспечить финансирование, планирование, исполнение и эксплуатацию объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора. Его ключевыми особенностями являются: долгосрочность обеспечения и предоставления услуг (иногда сроком до 30 лет); передача рисков частному сектору; многообразие форм долгосрочных контрактов, заключаемых юридическими лицами с государственными и муниципальными структурами» [2, с. 13]. Так как в соответствии с разрабатываемой Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011—2015 гг. предусматривается развитие государственно-частного партнерства на объектах транспорта и транспортной инфраструктуры, в жилищно-коммунальном хозяйстве, в сфере освоения месторождений полезных ископаемых, в здравоохранении, спорте, туризме, то следует рассмотреть классификацию самых распространенных моделей ГЧП в инфраструктурных объектах, которая дается Всемирным банком: 1) «контракты на управление и аренду» — модель ГЧП, когда частная компания берет на себя управление государственным объектом на фиксированный период времени, при этом право собственности и обязанность финансирования остаются у государства; 2) «концессии» — модель ГЧП, когда частный сектор принимает на себя управление принадлежащей государству собственностью и значительные инвестиционные риски в течение определенного периода; 3) «проекты с чистого листа» — частная компания или совместное государственно-частное предприятие осуществляет строительство и эксплуатацию нового инфраструктурного объекта в течение периода контракта, по истечении которого объект может быть возвращен государству; 4) «передача активов» — частная компания покупает пакет акций государственного предприятия, владеющего инфраструктурным объектом, через публичную продажу активов, программы приватизации и другие механизмы.

Анализ зарубежной практики показывает, что в различных странах применяются разнообразные институциональные формы и виды партнерских отношений государства и частного сектора в инвестиционной сфере экономики, но каждая страна идет своим путем, используя ту или иную модель ГЧП (британскую, французскую, северо-американскую и т.д.), что предстоит сделать и Республике Беларусь.

## *Литература*

1. *Delmon, J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / J. Delmon.* — Cambridge: Cambridge University Press, 2009. — 600 p.
2. *Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / под общ. ред. М. Белька.* — Женева: ЕЭК ООН, 2008. — 128 с.

***Е.А. Дадеркина,  
М.Ю. Усик***

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)*

## **ОТКРЫТЫЕ ИННОВАЦИИ: БУДУЩЕЕ УПРАВЛЕНИЯ**

Концепция открытых инноваций получила свое развитие на основе анализа передового опыта управления компаниями, а термин «открытые инновации» впервые был введен в научный оборот Г. Чесбро в книге «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» (2003). «Открытая модель» инновационного процесса, пришедшая на смену «линейной», или «закрытой модели», и развивающаяся «системную модель», позволяет не только активно поддерживать в компаниях внутреннюю инновационную активность и повышать полученные прибыли от своих технологий и инноваций, но и обеспечивать, развивая свои конкурентные преимущества, что в первую очередь характеризует перспективы устойчивого положения компании на рынках в условиях жесткой конкуренции. В последнее время крупнейшие корпорации (IBM, Intel, Procter&Gamble и др.) начали выстраивать и применять концепцию открытых инноваций, а многие топ-менеджеры утверждают, что они уже являются не источником конкурентоспособного преимущества, а необходимостью.

В настоящее время тема открытых инноваций еще не получила широкого обсуждения в отечественной научной среде и предпринимательской практике. Г. Чесбро определяет открытые инновации как ценные идеи, которые могут поступать как из самой компании, так и извне и оказываться на рынке в результате как действий самой компании, так и других структур [1, р. 5]. Модель открытых инноваций рассматривается как инновационная политика и инновационная деятельность компании, в которой «могут и должны наряду с собственными использоваться и внешние идеи, а также применяться «внутренние» и «внешние» способы выходов на рынок со своими более совершенными технологиями». В последнее время наблюдается переход от парадигмы закрытых или внутренних инноваций к парадигме открытых инноваций. Он обусловлен установленным смещением акцентов в отношении источников идей, лежащих в основе создания конкурентоспособных инноваций и их использования в условиях глобальной экономики.