

**Бенчмаркинг
достижений
зарубежного опыта
стратегического
партнерства
государства и бизнеса**

**Игорь Рисин
Олег Шахов**

**Игорь Ефимович Рисин
Олег Федорович Шахов**

**Бенчмаркинг достижений
зарубежного опыта
стратегического партнерства
государства и бизнеса**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70364773

SelfPub; 2024

Аннотация

В статье предложены результаты сравнительного анализа современного зарубежного опыта развития стратегического партнерства государства и бизнеса. Осуществлен выбор его достижений, которые целесообразно использовать в российской практике.

Игорь Рисин, Олег Шахов
Бенчмаркинг достижений
зарубежного опыта
стратегического
партнерства
государства и бизнеса

Механизмы развития социально-экономических систем региона. Сборник статей 11 международной научно-практической конференции. – Вып. 2. – Воронеж, 2018.

О.Ф. Шахов

Российская академия предпринимательства

И.Е. Рисин

Воронежский государственный университет

Аннотация: В статье предложены результаты сравнительного анализа современного зарубежного опыта развития стратегического партнерства государства и бизнеса. Осуществлен выбор его достижений, которые целесообразно использовать в российской практике.

Ключевые слова: стратегическое партнерство государства и бизнеса, зарубежный опыт, достижения.

Разработка концепции развития стратегического партнерства государства и бизнеса включает решение комплекса задач. Одна из них – осуществление сравнительного анализа опыта в этой области зарубежных стран для выбора его достижений, которые могут быть использованы в российской

практике.

Сфокусируем внимание на основных достижениях зарубежной практики, связанной с участием государства и бизнеса в стратегическом планировании.

Заметим, что уже в 70-е годы XX века в Канаде, США, развитых европейских странах начинает осваиваться инструментарий стратегического планирования развития территорий. К его базовым характеристикам относят следующие:

- главной задачей такого планирования является снижение неопределенности будущего, что достигается путем обсуждения, согласования действий бизнеса, власти и общества;

- стратегический план необходим как органам власти, так и хозяйствующим субъектам, принимающим решения о своем развитии на перспективу и выдвигающим долгосрочные проекты;

- разработка стратегий основывается на учете мнений широкого и разнообразного круга стейкхолдеров [1].

Обратим внимание на институциональное обеспечение стратегического планирования, участниками которого становятся представители власти и бизнеса. Так, например, в Канаде создаются на принципах частно-общественного партнерства корпорации экономического развития. Их отличительными чертами являются следующие:

- достижение целей территориального развития обеспе-

чивается бюджетным финансированием и привлекаемыми средствами бизнеса;

- горизонтальная структура корпораций позволяет быстро принимать решения;

- корпорация действует в привычной для бизнеса деловой среде, в рамках культуры, сориентированной на клиента [1].

Другой вариант участия бизнеса в стратегическом планировании апробирован в США. Так, например, в штате Кентукки функционирует частная бесприбыльная научно-технологическая корпорация, осуществляющая стратегическое планирование технологического развития региона [2].

В метрополии Хельсинки (Финляндия) действует компания, реализующая государственную программу создания экспертных центров и проекты развития инновационного окружения в регионе. Ее учредителями выступают города Хельсинки, Эспоо и Вантаа, университеты и другие вузы, исследовательские центры, коммерческие предприятия и финансовые учреждения региона [3].

Таким образом, можно констатировать, что в зарубежной практике существуют разные варианты институционального статуса организаций, основной деятельностью которых является стратегическое планирование территориального развития.

Сфокусируем внимание на основных достижениях современной зарубежной практики кластеризации социально-экономического пространства регионов.

В оценке опыта США, связанного с разработкой и реализацией кластерных проектов, отметим ряд значимых моментов, в числе которых целесообразно выделить следующие:

- организация при органах государственной власти ряда штатов комиссий по инициированию процессов создания кластеров, принимающих решение о выделении бюджетных средств для формирования их первоначального капитала [4];

- закрепление за бизнес-ассоциациями статуса субъекта реализации кластерной политики [5];

- использование механизма государственно-частного партнерства для содействия процессам интеграции бизнес-структур, вузов, НИИ в рамках кластеров [6].

Давая оценку европейского опыта, связанного с разработкой и реализацией кластерных проектов, отметим ряд моментов.

1. Важнейшей характеристикой современных кластеров является их инновационная ориентированность [7].

Широко распространенным является вариант, когда подобная направленность кластера обеспечивается тем, что организациями, формирующими его якорную структуру, выступают ведущие вузы и научно-исследовательские организации.

В этой связи заслуживает внимания практика формирования инновационных кластеров в Италии, сосредоточенных в высокотехнологичных отраслях экономики. В каче-

стве примера приведем кластер высокотехнологичной продукции в г. Пиза (Тоскана). Его участниками являются три крупных университета (Университет Пизы, «Высшая школа», «Высшая школа Сант-Анна), ряд государственных научно-исследовательских центров, дочерние фирмы. Состав участников, как отмечают исследователи, позволил обеспечить большую часть исследований и разработок посредством кооперационных связей между предприятиями и университетами [8].

3. Высокий уровень разнообразия инструментов государственной поддержки кластеров, в числе которых выделяются: бюджетное финансирование наукоемких видов бизнеса; предоставление налоговых кредитов льготного налогообложения; создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска; бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин [9].

Сравнительный анализ зарубежной практики государственно-частного партнерства, обеспечивающего мобилизацию частных инвестиций в сферы ответственности государства, позволяет выделить в качестве ее позитивных моментов следующие.

1. Широкий спектр задач, в решении которых востребовано использование потенциала ГЧП. В их числе: стимулирование инновационной деятельности частного сектора; финансирование на долгосрочной основе фундаментальных исследований и исследований в области создания новых техно-

логий; внедрение новых технологий; формирование трудовых ресурсов мирового класса, способных активно участвовать в быстро изменяющейся экономике, основанной на знаниях [10].

2. Разнообразие сфер реализации проектов ГЧП. Хотя отрасли производственной инфраструктуры практически во всех странах являются приоритетным объектом частных инвестиций, мобилизуемых и используемых в рамках такого партнерства, по числу проектов, например, в европейских странах, лидируют образование и здравоохранение, т. е. отрасли социальной инфраструктуры. В этой связи, укажем, что, например, в Великобритании, являющейся пионером становления практики государственно-частного партнерства и лидером по его масштабам, за период с 1992 г. по 2012 г. было запущено 717 проектов ГЧП с общим объемом инвестиций, равным 54,7 млрд. ф. ст. [11]. При этом число проектов ГЧП в образовании и здравоохранении составило 284 с объемом финансирования, равным 19,3 млрд. ф. ст. [11].

Как видно, доля названных отраслей социальной инфраструктуры в общем числе проектов и объеме инвестиций составляет соответственно 39,6 % и 35,3 %.

3. Высокий уровень разнообразия инструментов, используемых органами государственной власти для стимулирования участия бизнеса в проектах ГЧП. Так, например, в США их перечень включает: налоговые стимулы (применяемые в организации процессов обучения и переподготовки кад-

ров, распространения технологий и др.); льготное кредитование (инвесторы могут покрывать до 65 % инвестиций в основной капитал, срок выплаты кредита до 25 лет); создание за счет бюджетных средств объектов социальной и производственной инфраструктуры (водоснабжения, центров по подготовке кадров и др.) [12]; федеральная контрактная система, обеспечивающая размещение заказа государства на научно-технологическую продукцию и услуги [13].

В составе применяемых в Канаде органами государственной власти инструментов можно выделить, в том числе следующие: налоговые льготы для научных исследований и экспериментальных разработок; ссуды; кредитные поручительства; субсидирование арендной платы; предоставление права на ускоренную амортизацию основного капитала; гранты на НИОКР и внедрение новейших технологий, предоставляемые федеральным фондом технологических партнерств частным компаниям на возвратной основе [14].

Полагаем, что использование приведенных выше достижений в российской практике позволит обеспечить развитие стратегического партнерства государства и бизнеса, повысить его эффективность.

Литература

1. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта / Под ред. Дж. Бэйтера,

Б.С. Жихаревича, Н.А. Лебедевой. – Спб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2004. – С. 16–20.

2. Заварухин В.П. Меры по поддержке предпринимательства и инвестиционной деятельности / В.П. Заварухин // США: государство, человек, экономика (региональные аспекты). – М.: «Анкил», 2011. – С. 73.

3. Инновационная стратегия метрополии Хельсинки: сотрудничество – единственный путь, ведущий к прогрессу / <http://www.leontief-centre.ru>.

4. Стратегическое планирование в США: новые подходы / <http://www.leontief-centre.ru>.

5. Тюменцев С. Стратегии конкурентоспособного будущего / С. Тюменцев // Стратегия и конкурентоспособность. – № 8 (11). – 2006. – С. 70–71.

6. Емельянова С. Международная конкурентоспособность производителей США: методика анализа / С. Емельянова // Мировая экономика и международные отношения. – № 3. – 2002. – С. 85.

7. США: государство – человек – экономика (региональные аспекты). – США: государство, человек, экономика (региональные аспекты). – М.: «Ан-кил», 2011. – С. 73.

8. Захарова Н.В. Формирование инновационных кластеров в Италии: Тосканский регион / Н.В. Захарова, А.В. Лабудин // Управленческое консультирование. – 2015. – № 1. – С. 65–66.

9. Пропульсивные кластеры: сущность и роль в управлении прогрессивными структурными преобразованиями региональных социально-экономических систем. – М.: ИНФРА-М, 2016. – С. 183–184;

10. Etzkovitz H. Science Policy in the Clinton Administration: the transition from military to civilian norms. Science and Technology Policy, 1993. – P. 18.

11. UK Private Finance Initiative Projects: Summary Data as at March 2012. London, HM Treasury, 31 March 2012. – P. 1, 6.

12. Крекотнев С. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ / С. Крекотнев, О. Иванов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 21–22.

13. Экономика США. – М.: Экономистъ, 2008. – С. 255.

14. Канада: взгляд из России. – М., Анкил, 2002. – С. 40–41.