

черты кредита (предоставляется на условиях платности, срочности, возвратности).

Бюджетное финансирование инвестиций сводится, как правило, к предоставлению средств из бюджета и внебюджетных фондов на соответствующие цели.

Под проектным финансированием в международной практике понимается финансирование инвестиционных проектов, характеризующееся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат инвестиционные качества самого проекта, то есть доходы, которые получит создаваемое или реструктурируемое предприятие в будущем. Специфический механизм проектного финансирования включает анализ технических и экономических характеристик инвестиционного проекта и оценку связанных с ним рисков. Возврат вложенных средств осуществляется за счет доходов проекта, остающихся после покрытия всех издержек.

Проектное финансирование характеризуется широким составом кредиторов, что обуславливает возмож-

ность организации консорциумов, интересы которых представляют, как правило, наиболее крупные финансовые институты — банки-агенты. В качестве источников финансирования могут привлекаться средства международных финансовых рынков, специализированных агентств, экспортных кредитов, финансовых, инвестиционных, лизинговых и страховых компаний, долгосрочные кредиты международных организаций [5].

Таким образом, в силу ограниченности такого инструмента привлечения инвестиций в основные средства предприятий, как самофинансирование, субъекты хозяйствования заинтересованы в использовании инструментов привлечения инвестиций за счет внешних источников. С точки зрения стоимости финансовых ресурсов им выгодно бюджетное финансирование, но оно сдерживается ограниченными возможностями республиканского и местного бюджетов. Поэтому предприятиям необходимо использовать разнообразные инструменты привлечения инвестиций в основные средства.

Список использованных источников

1. Принятие финансовых решений: теория и практика / А. О. Левкович [и др.]. — Минск : Изд-во Гревцова, 2007. — 376 с.
2. Яковлева, Е. В. Организационно-экономический механизм формирования инвестиционных ресурсов предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. В. Яковлева. — Уфа, 1999. — 158 л.
3. Инвестиционный менеджмент : учебник / Н. Д. Гуськова [и др.]. — М. : КноРус, 2010. — 450 с.
4. Козлова, Я. В. Эффективность использования основных производственных фондов и капитальных вложений в условиях перехода к рынку / Я. В. Козлова, А. Б. Крутик. — М. : Машмир, 1993. — 140 с.
5. Игонина, Л. Л. Методы финансирования инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Л. Л. Игонина // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент». — Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/finance_meths.shtml. — Дата доступа: 20.11.2014.
6. Левкович, А. П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / А. П. Левкович. — Минск : БГЭУ, 2006. — 383 с.

16.12.2014

УДК 330.101.542

Э. А. ЛУТОХИНА

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Рассматриваются направления развития социально-экономического партнерства под влиянием новых условий, которые создаются процессами глобализации. Показано развитие государственно-частного партнерства в этих условиях, а также формирование нового, трехсекторного партнерства.

The directions of development of social and economic partnership under the influence of new conditions which are created by globalization processes are considered in the article. It is shown the development of public-private partnership in these conditions, and also formation of new, three-sector partnership.

Партнерство — многогранное явление человеческой жизни. И возраст его весьма солидный. Партнерство вообще можно представить как *межсубъектные взаимоотношения и действия, обусловленные общими ценностными стремлениями, а также целевыми установками его участников, результативность деятельности которых определяется их развитием и взаимовыгодностью.*

Первые проявления партнерских отношений в социально-экономической сфере относятся к далеким временам, когда стала резко обостряться проблема конфликтности участников процесса производства, что тормозило его функционирование.

В отечественной истории ростки партнерства обнаруживаются в истории начала XVIII в., когда были предприняты первые попытки государственного регулирования трудовых отношений между работниками и владельцами мануфактур и заводов. Так, Указ и Регламент 1722 г., изданные Петром I, предписывали ограничить на мануфактурах и казенных заводах продолжительность рабочего дня.

Но процесс становления социального партнерства шел медленно. Только в XIX — начале XX в. в индустриальных странах постепенно формируется трудовое законодательство. Так, в 1907 г. был принят Датский гражданский

кодекс, в 1911 г. – Швейцарский кодекс обязанностей, в 1915 г. появилось специальное законодательство в Норвегии, в 1918 г. аналогичные законы принимаются в Германии, в 1919 г. – во Франции.

История выработала два основных вида социально-экономического партнерства. Таковыми признаны, во-первых, социальное партнерство и, во-вторых, экономическое партнерство. Оба эти вида получили определенное признание и развитие.

Социально-экономическое партнерство согласно своей сути предполагает:

- смягчение (предупреждение) социальных конфликтов посредством применения различных методов примирения сторон;
- согласование между партнерами как вопросов партнерского создания и распределения доходов, так и (на общенациональном уровне) соответствующих вопросов социально-экономической политики в целом;
- переговорный характер коллективно-договорного процесса;
- установление принципов и методов регулирования возникающих между сторонами противоречий и разногласий;
- создание и использование институтов и механизмов по согласованию интересов партнеров на различных уровнях.

Социально-экономическое партнерство – сложное образование, которое приобрело системный характер. Практика использования системы социально-экономического партнерства выработала несколько основных элементов этой системы: субъекты, принципы, функции, уровни, а также механизм реализации.

Субъекты социально-экономического партнерства – главный элемент системы партнерских общественных отношений. Ими являются прежде всего наниматели и наемные работники, вступающие на рынке труда в отношения купли-продажи рабочей силы. Субъектом может выступать также предприятие либо организация с юридическим лицом при партнерстве с другим(и) предприятием(ями). Еще одним субъектом является государство, которое в отношениях партнерства может выполнять разные роли: работодателя в сфере государственной собственности, основного законодателя, соисполнителя в партнерском проекте, а также арбитра.

Наиболее *общими принципами* социально-экономического партнерства, не зависящими от его вида и формы, следует назвать:

- 1) равноправие сторон;
- 2) учет интересов всех сторон;
- 3) соблюдение сторонами и их представителями законов и иных нормативных правовых актов;
- 4) свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу поиска согласия;
- 5) реальность обязательств, принимаемых на себя сторонами;
- 6) обязательность выполнения партнерских договоров, соглашений;
- 7) ответственность сторон, их представителей за невыполнение по их вине принятых договоров, соглашений.

Партнерство как общественное явление нестатично, оно постоянно развивается. В последнее время особое

внимание привлекает и активно развивается такое социально-экономическое партнерство, которое принято называть государственно-частным (ГЧП). Его востребованность вызвана прежде всего тем, что оно обладает способностью создавать экономию госбюджетных средств при одновременном увеличении экономических результатов. Весьма существенно то, что *ГЧП дает возможность преодолеть складывающееся экономическое противоречие*, когда национальные стратегически и социально важные объекты не могут быть переданы в частную собственность, а за счет средств общенационального и местных бюджетов не может быть в должном объеме обеспечено их финансирование. Это весьма актуально в условиях современного мирового финансового кризиса и дефицитности государственных бюджетов многих стран. Есть данные о том, что использование ГЧП способно экономить до 20–25 % бюджетных расходов.

Однако усиление института ГЧП в современных условиях было бы недостаточно объяснять только эффектом экономии госбюджетных средств. Современные условия глобализации не могут не оказывать своего влияния на институт партнерства, не могут не требовать его соответствующего изменения и развития. Отметим основные направления такого воздействия.

1. Условия глобализации требуют от современной экономики не только ее обновления, но и активного включения в мирохозяйственные связи, так называемую геоэкономику. Без этого при недостаточности надежных конкурентных преимуществ в условиях растущей глобальной конкуренции национальной экономике и ее субъектам трудно выжить. Такая особенность расширяет и усложняет задачи современного партнерства и не может не предопределять его развития.

2. Особенность в том, что современная мировая конкуренция развивается на основе пионерных достижений научно-технической революции. Это вносит весьма существенный корректив. Для реальных процессов обновления экономики это означает необходимость использования не любых и даже не просто новых, а таких новых научно-технических достижений, которые, обеспечивая весомое приращение конкурентного потенциала данного экономического субъекта и национальной экономики в целом, вводят ее в новый, более высокий технологический уклад. В современных условиях таковыми служат 5-й и 6-й технологическиеклады.

3. Условия глобализации, связанные с невиданным ускорением, обусловленным информационными технологиями, требуют и от субъектов экономики организационной, производственной, управленческой и т. п. мобильности.

4. Обновление в экономике в форме имитации, копирования какого-то опыта, даже передового, в условиях глобализации означает обречение себя на отставание, притом прогрессирующее. Ведь западные страны, которые берутся обычно в качестве образца для копирования, за это время сами успевают измениться. Развитые государства не поджидают, не ждут догоняющие. В наше время весь мир, в том числе развитые западные страны, быстро изменяется, радикально трансформируется.

5. Наконец обновление с использованием современных новаций НТР совершенно невозможно без особого, соответствующего их уровню персонала. Притом не только отдельных его категорий, а всех — креативного, инновационного, управленческого, репродуктивного персонала [1, с. 176–196]. Это накладывает свой отпечаток и на партнерские отношения.

Новая техника и новейшие технологии не действуют без человека, притом специально подготовленного для этого. Человек и только человек — генератор и реализатор инноваций, инициатор и исполнитель модернизации. Другое дело, что на это способен не любой человек. Такой человек должен иметь: современное наукоемкое образование, быть компетентным, креативным, модернизационно активным, ответственным и соответственно мотивированным. Это означает, что обновление современной экономики своей внутренней составляющей должно иметь обновление, модернизацию *персонала*.

Все эти условия приводят к необходимости адаптировать, изменять направленность, а значит, и другие параметры ГЧП. Оно должно теперь нацеливаться не просто на экономию, но на такие проекты и их реализацию, которые обеспечивают обновленческий эффект экономики, делают ее инновационной и конкурентоспособной в условиях глобализации.

Основными направлениями развития ГЧП с инновационной ориентацией можно назвать:

- участие государства в развитии системы предпринимательского венчурного финансирования;
- государственно-частное содействие становлению:
 - современного рынка инноваций с его инфраструктурой;
 - центров трансфера современной техники и технологий;
- государственно-частное содействие работе центров защиты прав собственников интеллектуального продукта;
- государственно-частное финансирование программ создания инновационной продукции.

Однако небывалая масштабность таких задач предопределяет развитие партнерства в современных условиях еще в одном направлении: *развитие должно идти по пути «втягивания» в партнерские отношения еще одного сектора современной экономики — некоммерческого.*

Современная рыночная экономика представляет собой смешанную экономическую систему, состоящую из двух основных секторов — общественного и частного. Под общественным сектором экономики понимают обычно государственный сектор. Но понятие общественного сектора в принципе шире, так как в него входят также бесприбыльные предприятия общественных организаций,

потребительская кооперация, коллективные предприятия, общественные и религиозные организации, фонды, основанные на добровольных имущественных взносах, объединения юридических лиц. Все эти организации объединяются термином «некоммерческие организации» (НКО). Их же называют третьим сектором экономики.

Особенность НКО состоит в том, что они выполняют свои общественные функции на нерыночной, бесприбыльной основе [2, с. 8]. Их деятельность опирается на нравственные принципы, и, соответственно, они, как правило, создают внешние эффекты: новые рабочие места, развитие человеческого капитала, развитие инфраструктурных элементов и т. п.

В новых экономических условиях, когда рыночные связи отдельных коммерческих субъектов все больше заменяются сетевым взаимодействием, в него активно втягиваются и некоммерческие организации. Проблема установления отношений между ними, особенно с учетом их существенных и функциональных различий, решается лучше всего на основе принципов партнерства.

Партнерство государства, бизнеса и некоммерческого сектора должно опираться на его взаимную выгодность. Так, для коммерческого сектора и для государственных производственных предприятий оно выгодно тем, что:

- формирует более высокую степень лояльности потребителей, следовательно, создает условия для нарастания спроса на рынке;
- делает более стабильной и благоприятной среду для бизнеса;
- развивает человеческий потенциал, который затем более результативно может использоваться на коммерческих предприятиях.

Для некоммерческого сектора (НКО) такое партнерство выгодно прежде всего потому, что оно позволяет более благоприятно решать непростую для него проблему — проблему ресурсов, необходимых для выполнения своих общественных задач и дальнейшего развития.

Взаимная выгода и польза диктуют наиболее целесообразную форму отношений трех секторов, каковой служит партнерство. Но в данном варианте *партнерство становится другим, трехсекторным*, включающим в качестве субъектов отношений три сектора экономики: государственный, сектор бизнеса и некоммерческий сектор. Такой вид партнерских отношений означает дальнейшее развитие института партнерства в новых условиях, когда происходит усиление глобальной конкуренции, и требует соответствующего теоретического и управленческого внимания и проработки.

Список использованных источников

1. Лутохина, Э. А. Типология труда в Новой экономике: «конец труда» или его начало? : монография / Э. А. Лутохина. — Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2010. — 277 с.
 2. Некоммерческий сектор экономики и инновационное развитие региона / В. К. Крутиков [и др.]. — Калуга, 2013. — 236 с.
- 23.10.2014