

УДК 339.186:338.242.4:347.779

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЗАКУПОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

¹Черданцев В.П., ²Шварцзайд Е.Р.

¹ФГБОУ ВО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия
имени академика Д.Н. Прянишникова», Пермь, e-mail: 471777@mail.ru;

²Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Пермь, e-mail: ekaterina.ester@gmail.com

В статье рассмотрены основные теоретические подходы термина государственно-частного партнерства, в том числе и в разных странах. Выявлено, что единого определения термина государственно-частного партнерства не существует. В статье в рамках темы проанализировано определение интеллектуальных услуг, выделены свойства интеллектуальных услуг. На сегодняшний день не существует достоверных данных о том, каким образом закупка интеллектуальных услуг происходит более эффективно – государственно-частным партнерством, или когда оба участника закупки интеллектуальных услуг являются частными предприятиями и подчинены рыночным отношениям. В рамках определенных в статье гипотез на основании данных опроса, проведенного Институтом статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики, сформирован вывод, что государственно-частное партнерство в России при закупке интеллектуальных услуг менее эффективно, чем закупка интеллектуальных услуг частными компаниями-заказчиками.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, интеллектуальные услуги, закупка, сопроизводство, эффективность, рыночные механизмы, инфраструктура, модель, финансовый капитал

THE EFFICIENCY OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN PROCUREMENT OF INTELLECTUAL SERVICES IN RUSSIA

¹Cherdantsev V.P., ²Schwarzseid E.R.

¹Perm State Agricultural Academy, Perm, e-mail: 471777@mail.ru;

²National Research University Higher School of Economics, Perm, e-mail: ekaterina.ester@gmail.com

The article describes the main theoretical approaches to the term public-private partnerships, including in different countries. It is revealed that a uniform definition of the term public-private partnership does not exist. In the article under the topic analyzed the definition of intellectual services, a dedicated intellectual property services. At present there are no reliable data on how the procurement of intellectual services is more efficient as a public-private partnership, or when both participants in the procurement of intellectual services are private enterprises and are subject to market relations. Within the framework defined in article hypotheses based on the data of a survey conducted by the Institute for statistical studies and Economics of knowledge Higher school of Economics, formed the conclusion that public-private partnership in Russia in the procurement of intellectual services is less efficient than the procurement of intellectual services by private companies.

Keywords: public-private partnership, intellectual services, procurement, co-production, efficiency, market mechanism

Определим значение понятия государственно-частного партнерства (ГЧП). Синонимом данного определения стало определение «публично-частное партнерство», дословно переводимое с английского языка – «public-private partnership» [5]. В общем данный термин описывает диапазон возможных взаимоотношений между государственными и частными субъектами в контексте инфраструктурных и других услуг. В целом единого определения термина государственно-частного партнерства не существует. Термин государственно-частное партнерство (ГЧП) освещался многими исследователями. Следует выделить определение Ходжа и Грива, данное ими в 2007 году и обозначающее ГЧП как финансовую модель, которая позволяет государственному сектору использовать частный финансовый капитал, при этом усиливая возможности

как выбранного правительства, так и частной компании [6].

ГЧП осуществляет проекты, которые желательны с точки зрения социальной значимости, но не могут быть реализованы частным сектором самостоятельно, не могут быть эффективно осуществлены государственным сектором, к примеру, в силу высоких издержек. Государственно-частное партнерство обосновано только тогда, когда частный бизнес извлекает из партнерства дополнительные выгоды, недоступные в рамках стандартного контракта, например решение бюрократических проблем, открытие доступа к кредитам государственным заказчиком, приобретение частным партнером репутации на рынке, снижение издержек начальной фазы, улучшение информационной прозрачности между партнерами [5].

На сегодняшний день не существует достоверных данных о том, каким образом закупка интеллектуальных услуг происходит более эффективно – как государственно-частное партнерство или когда оба участника закупки интеллектуальными услугами являются частными предприятиями и подчинены рыночным отношениям. Перейдем к непосредственному анализу термина «интеллектуальные услуги».

В экономической литературе существует несколько подходов к понятию интеллектуальных услуг, в частности исследованием понятия интеллектуальных услуг занимались в своих работах Ф. Махлуп, П. Уиндрам, М. Томлинсон, Э. Мюллер, А. Зенкер.

Аналитики Института статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики к сектору интеллектуальных услуг относят [1]:

1. Услуги в сфере создания и распространения рекламы.
2. Маркетинговые услуги, за исключением рекламы.
3. Консалтинговые услуги в области IT и информационных технологий.
4. Консалтинговые услуги в области аудита.
5. Кадровый консалтинг, услуги по подбору персонала.
6. Услуги в сфере инжиниринга.
7. Юридические услуги.
8. Дизайнерские услуги.
9. Риэлтерские услуги.
10. Услуги по финансовому консультированию, доверительному управлению.

М.Е. Дорошенко классифицирует сектор интеллектуальных услуг на следующие услуги [2]:

- 1) аудиторские;
- 2) инжиниринговые;
- 3) юридические;
- 4) рекламные и маркетинговые;
- 5) ИКТ;
- 6) доверительное управление активами;
- 7) дизайнерские.
- 8) услуги по подбору персонала.

Аналитиками ИСИЭЗ ВШЭ были сформулированы признаки отнесения интеллектуальных услуг [1]:

1. Высокая доля расходов на оплату труда и обучение персонала в общих издержках производства.
2. Длительный срок адаптации молодых специалистов на новом месте работы и необходимость дополнительного обучения на рабочем месте.
3. Невозможность точного расчета времени, необходимого на выполнение работы (консультационного проекта) и включение в договора с заказчиками значительного «резерва времени» в этой связи.
4. Необходимость тесного сотрудничества между заказчиком и исполнителем работы в сфере интеллектуальных услуг на протяжении всего срока исполнения работ.

5. Преимущественно индивидуальный характер услуг, низкая доля стандартных, «коробочных» продуктов в общем объеме выполняемых заказов.

Институт статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики в 2014 году провел опрос сектора интеллектуальных услуг, где респондентами опроса выступили властные структуры (149 респондентов), государственные учреждения (65 респондентов), предприятия частного сектора экономики – заказчики интеллектуальных услуг (624 респондента), а также предприятия, выступающие со стороны сектора интеллектуальных услуг – исполнители интеллектуальных услуг (607 респондентов) [1].

Для опроса было выделено 10 отраслей, относящихся к сфере интеллектуальных услуг:

- реклама;
- маркетинговые услуги (кроме рекламы);
- аудит;
- IT-консалтинг/информационные технологии;
- кадровый консалтинг;
- услуги по подбору персонала; инжиниринг;
- финансовое консультирование, доверительное управление;
- юридические услуги;
- риэлтерские услуги;
- дизайнерские услуги.

На основании данного исследования был проведен анализ сравнения эффективности закупок интеллектуальных услуг при государственно-частном партнерстве и при рыночных отношениях. Обработка результатов формализованного интервью проводилась при помощи программного обеспечения «SPSS». Таким образом, в исследовании применялись методы статистического анализа.

При анализе представленных данных было проверено выполнение следующих гипотез:

Гипотеза 1. В частном секторе уровень сопроизводства (совместного производства) интеллектуальных услуг выше, чем в государственном.

Проанализировали выборку респондентов – работников предприятий властных структур, государственных учреждений и частного сектора. Респонденты рассматривали степень вовлеченности в проект, ставя оценки от 1 до 10 баллов. 1 балл означал постановку задачи и полное устранение до презентации результата, а 10 баллов означали полную вовлеченность, тесную работу в рабочих группах.

В целом по государственному сектору в среднем 28,78% респондентов оценили свою степень вовлеченности в процесс реализации компаниями-исполнителями интеллектуальных услуг от 1 до 4 баллов, 43,90% – от 7 до 10 баллов.

При рассмотрении выборки респондентов – работников предприятий частного сектора – 15,92% респондентов оценили свою степень вовлеченности в процесс реализации компаниями-исполнителями интеллектуальных услуг от 1 до 4 баллов, 57,46% – от 7 до 10 баллов.

Таким образом, мы видим, что респонденты – заказчики интеллектуальных услуг предприятия частного сектора наиболее высоко оценивают степень своей вовлеченности в процесс реализации компаниями-исполнителями интеллектуальных услуг, что подтверждает вышеуказанную гипотезу и говорит о том, что работники предприятий частного сектора больше участвуют в процессе производства интеллектуальной услуги в отличие от работников государственного сектора, так как более заинтересованы в получении положительного результата от внедрения услуги на предприятии.

Необходимо заметить, что оценка исполнителей интеллектуальных услуг в части степени вовлеченности заказчиков – предприятий частного сектора в процесс реализации компаниями-исполнителями интеллектуальных услуг на основном этапе производства услуги значительно ниже аналогичной оценки заказчика, что говорит о том, что исполнители более ориентируются в процессе производства интеллектуальных услуг, чем заказчики. Таким образом, заказчики интеллектуальных услуг – предприятия частного сектора более оптимистично оценивают степень своего участия в производстве интеллектуальных услуг, чем исполнители.

78,86% работников предприятий частного сектора утверждают, что результаты работы в полном объеме применены. Это незначительно превышает аналогичные показатели государственного сектора. Следует отметить, что процент случаев, когда результаты работы компаний – исполнителей интеллектуальных услуг в непосредственной деятельности практически не использовались, составляет 1,49 и 1,74% для частного и государственного сектора соответственно.

Что касается частного сектора, то среди респондентов – работников предприятий частного сектора 72,37% респондентов полностью удовлетворены результатом при применении результатов работы исполнителей в полном объеме и всего лишь 31,25% респондентов полностью удовлетворены в том случае, когда результаты работы исполнителей практически не использовались, то есть в частном секторе наблюдается более сильная взаимосвязь между уровнем удовлетворенности предоставленными интеллектуальными услугами и уровнем внедрения интеллектуальных услуг, чем в государственном секторе.

Таким образом, гипотеза о том, что степень готовности к внедрению и использо-

ванию интеллектуальных услуг в частном секторе выше, чем в государственном, принимается, хотя различие в данных показателях между секторами незначительно.

Гипотеза 2. Уровень стандартизации интеллектуальных услуг не зависит от того, какой сектор – государственный или частный.

52,35% респондентов – работников частного сектора и 52,62% работников государственного сектора оценивают долю получаемых стандартизированных интеллектуальных услуг более 60%. Это означает, что в целом респонденты как в частном, так и в государственном секторах оценивают уровень получаемых ими стандартизированных интеллектуальных услуг выше уровня индивидуальных услуг.

Согласно анализируемому опросу, большая часть предприятий как государственного, так и частного сектора закупают интеллектуальные услуги у одной-двух зарекомендовавших себя компаний. Механизмом проведения конкурса или тендера пользуется минимальная часть респондентов государственного сектора.

Гипотеза 3. Эффективность закупки интеллектуальных услуг в государственном секторе ниже, чем в частном секторе.

Рассмотрим корреляционную матрицу между уровнем удовлетворенности предоставленными интеллектуальными услугами и способом закупки интеллектуальных услуг для предприятий государственного сектора.

Общий уровень удовлетворенности считался как средневзвешенное по критерию соотношения цены-качества, соблюдения обещанных сроков оказания услуг, качества обслуживания исполнение компанией взятых на себя обязательств.

По всем анализируемым критериям в государственном секторе уровень удовлетворенности от реализации интеллектуальных услуг минимальный при использовании тендеров/конкурсов на проведение работ среди нескольких компаний, максимальный – при закупке интеллектуальных услуг у одной-двух компаний.

В частном секторе при способе закупки у единственного поставщика в частном секторе уровень удовлетворенности от реализации интеллектуальных услуг на предприятии максимален и составляет 74,38%, при закупке интеллектуальных услуг у разных исполнителей данный уровень составляет 55,20% и, наконец, минимальное значение данного показателя наблюдается при закупке интеллектуальных услуг у одного поставщика, но с привлечением дополнительных компонентов.

Таким образом, очевидно, что эффективность закупки интеллектуальных услуг в государственном секторе ниже, чем в частном секторе. Это означает, что представленная

гипотеза принимается. Другими словами, государственно-частное партнерство в России при закупке интеллектуальных услуг менее эффективно, чем закупка интеллектуальных услуг частными компаниями-заказчиками.

Одно из подтверждений этого факта – более высокие затраты на интеллектуальные услуги в государственном секторе, чем в частном, так как работники государственного сектора менее ориентируются в ценовых предложениях поставщиков и не ставят перед собой цель экономить средства из бюджета, в отличие от предприятий частного сектора, старающихся найти лучшие, более экономичные предложения интеллектуальных услуг для снижения своих расходов.

Основная проблема, связанная с эффективностью закупок в государственном секторе в целом – это то, что по определению государственные учреждения отстают от частных компаний по целому ряду параметров, включая эффективность механизмов и процедур закупок, уровень навыков персонала и качество управления эффективностью. Это объясняется тем, что карьера специалиста по закупкам, как правило, менее престижна в государственном секторе, чем карьера чиновника, во-вторых, государственный сектор менее склонен к внедрению изменений и рыночных механизмов, чем частный.

Для увеличения эффективности государственно-частного партнерства в России необходимо принятие отдельного нормативного правового акта, учитывающего специфику потребления интеллектуальных услуг заказчиками.

В целом механизм государственных закупок интеллектуальных услуг должен быть напрямую привязан к рыночному механизму, где устанавливается эффективный равновесный выпуск и уровень цен. Для каждой категории закупок интеллектуальных услуг необходимо разработать отдельную схему закупок и индивидуальную стратегию проведения тендеров.

Все эти рекомендации относятся к законодательному регулированию. Однако сложно увеличить эффективность механизма закупок интеллектуальных услуг без увеличения эффективности участия в закупках самих работников государственного сектора, даже если учитывать специфику закупок интеллектуального характера в разработке законодательства для государственного сектора. Оптимальным решением станет формирование небольшой группы компетентных специалистов, которые будут проводить закупки интеллектуальных услуг

централизованно. Как государственным учреждениям, так и предприятиям частного сектора следует уделять больше внимания подготовке специалистов по закупкам для оптимизации их работы, необходимо повышать их профессионализм при помощи семинаров по государственному закупкам интеллектуальных услуг, установления стандартов проверки эффективности работы государственных служащих.

Что касается закупки интеллектуальных услуг частными предприятиями в целом, то можно сказать, что они осуществляются более эффективно, чем в государственном, но для того, чтобы повысить удовлетворенность от реализации интеллектуальных услуг, работникам частных предприятий необходимо увеличить свою осведомленность об особенностях и свойствах интеллектуальных услуг как продукта и степень участия в реализации интеллектуальных услуг на предприятии.

Список литературы

1. Высшая школа экономики и компания «Ромир» изучили развитие сектора интеллектуальных услуг в России // Интеллектуальные услуги и госзаказ [Электронный ресурс] – Режим доступа к ст.: <http://gtmarket.ru/news/corporate/2007/12/14/1513>.
2. Дорошенко М.Е. Мониторинг развития сектора интеллектуальных услуг. 2010.
3. Дорошенко М.Е. Инновационный потенциал сектора интеллектуальных услуг в России // Форсайт, 2011. – no. 4. – С. 50–65.
4. Дорошенко М.Е., Березин И.С., Виноградов Д.В., Суслов А.Б., Сидорова Н.Б. Интеллектуальные услуги в России. – М.: Беловодье, 2010. – 112 с.
5. Шадрина Е.В., Виноградов Д.В. Законодательство о ГЧП: экономическое обоснование и мировая практика // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – no. 4. – С. 166–191.
6. Hodge, G., Greve C. Public-Private Partnerships: An International Performance Review // Public Administration Review – no. 67 (3) – P. 545–558.

References

1. Vysshaja shkola jekonomiki i kompanija «Romir» izuchili razvitie sektora intellektualnyh uslug v Rossii / Intellektualnye uslugi i goszakaz <http://gtmarket.ru/news/corporate/2007/12/14/1513>.
2. Doroshenko M.E. Monitoring razvitija sektora intellektualnyh uslug. 2010.
3. Doroshenko M.E. / Innovacionnyj potencial sektora intellektualnyh uslug v Rossii // Forsajt, 2011. no. 4. pp. 50–65.
4. Doroshenko M.E., Berezin I.S., Vinogradov D.V., Suslov A.B., Sidorova N.B. / Intellektualnye uslugi v Rossii. Moskva: Belovode, 2010. 112 p.
5. Shadrina E.V., Vinogradov D.V. Zakonodatelstvo o GChP: jekonomicheskoe obosnovanie i mirovaja praktika. // Voprosy gosudarstvennogo i municipalnogo upravlenija. 2013. no. 4. pp. 166–191.
6. Hodge, G., Greve, C. Public-Private Partnerships: An International Performance Review. // Public Administration Review no. 67 (3) pp. 545–558.