

## ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Иммель О.Г.**

*студент,*

*Научный руководитель: Яременко О.Л.*

*доктор экономических наук, профессор,*

*Харьковский национальный университет*

*имени В.Н. Каразина*

### МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

«Будущее государственно-частного партнерства: укрепление мощного инструмента глобального развития».

Этот краткий, экспертный комментарий от CSIS дает представление о как текущем состоянии ГЧП, так и о будущем партнерских отношений в качестве все более приемлемого и востребованного подхода к развитию [3].

Для правительств партнерство между государственным и частным секторами в области науки, технологий и инноваций может помочь повысить эффективность исследований и инновационной политики в отношении меняющегося характера инноваций и социальных и глобальных проблем. Для бизнеса партнерство с общественными исследованиями может помочь решить проблемы, развить новые рынки или повысить ценность благодаря сотрудничеству и совместному производству. Для правительств ГЧП являются привлекательным инструментом для устранения как сбоев на рынке, так и координации в научно-исследовательской и инновационной деятельности и привлечения частных инвестиций в деятельность науки, технологий и инноваций. ГЧП также являются ключевыми инструментами для решения социальных проблем на ближайшие десятилетия, таких как изменение климата, «зеленый рост» или энергоэффективность [1].

Условия ГЧП разнообразны: совместные исследовательские программы, технологические / исследовательские центры (с государственно-частным финансированием или другими формами частных взносов); инновационные закупки, программы расширения технологий и коммерциализации. ГЧП в исследованиях и инновациях выходят за рамки предпродажных исследований и могут включать совместные инвестиции в технологическую инфраструктуру, развитие людских ресурсов,

тестирование технологий и разработку, а также обязательства по коммерциализации.

В сегодняшнем экономическом мире ГЧП в области исследований и инноваций рассматриваются как правовые отношения или соглашения в течение фиксированного / неопределенного периода времени, связывая государственных и частных субъектов – например, промышленность, университеты, государственные научно-исследовательские / технологические учреждения, предприниматели и т. д., где обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решений и совместно инвестируют ресурсы, такие как деньги, персонал, информацию, для достижения конкретных совместных целей в области исследований и инноваций. Другими словами, ГЧП предоставляют правовую структуру для объединения ресурсов и сбора критической массы, что позволяет достичь масштабных усилий, которые отдельные фирмы не смогут достичь, несмотря на сильное финансирование инноваций в фирме. Партнеры разделяют риск, вознаграждение и ответственность за совместные инвестиции [2].

Основопологающим обоснованием большинства ГЧП в инновациях является использование более широких экономических и социальных выгод от совместных инвестиций для ускорения инновационных и технологических решений для решения ключевых задач экономики и социального благополучия. ГЧП помогает создавать новые инновационные возможности, улучшать взаимодействие между национальными инновационными системами и обеспечивать совместимые стимулы для всех заинтересованных сторон. Прежде всего, ГЧП помогает создать совместную среду для максимального повышения междисциплинарного опыта среди государственных, академических и отраслевых исследователей. Основными априорными условиями для формирования рационального партнерства являются общие цели, взаимная выгода и взаимодополняемость людских и финансовых ресурсов.

ГЧП в области исследований и инноваций не новы, и существует долгая история стран ОЭСР, которые стимулируют фирмы и других участников к совместным исследовательским усилиям. Государственно-частное сотрудничество исторически было одним из важнейших инструментов промышленной политики для содействия инновациям в бизнесе в странах ОЭСР. В послевоенной Японии партнерские отношения были неотъемлемой частью крупных программ в области промышленных технологий, финансируемых правительством (например, проект «the Very Large Scale Integrated Circuit» в период с 1975 по 1985 год), чтобы помочь Японии догнать в конкретных секторах. В Соединенных Штатах совместные соглашения о научных исследованиях и разработках (CRADAS), представленные в 1986 году, являются

одним из ведущих примеров инициативы по передаче технологии, связывающей федеральное правительство с частными фирмами с целью оптимизации использования ресурсов путем обмена исследовательскими кадрами, оборудованием и правом интеллектуальной собственности в совместных исследованиях правительства и промышленности [4].

ГЧП в исследованиях и инновациях охватывают разнообразные методы. Существует много форм ГЧП, в зависимости от типа и количества партнеров, а также цели, объема и продолжительности проекта. Партнерские отношения между государственным и частным секторами в области исследований и инноваций также могут быть классифицированы в соответствии с функциональными целями и целями правительств, такими как поддержка стратегических исследований и разработки технологий или коммерциализации; по типам механизмов финансирования и временным рамкам.

Финансовый механизм ГЧП основан на следующих принципах:

- привлечение в экономику дополнительных финансовых, экономических, интеллектуальных, человеческих ресурсов;
- перераспределение финансовых рисков между государством и бизнесом;
- использование финансовых ресурсов частных компаний для решения значимых для общества социальных и экономических задач при сохранении за государством его функций.

Успех ГЧП во многих случаях также зависит от взаимодополняющих нормативных рамок, формирующих взаимодействие между общественными организациями (например, академическими кругами) и промышленностью. Примеры мер регулирования стимулирования ГЧП в инновациях включают налоговые стимулы, финансирование (и показатели), основанное на результатах, системы вознаграждений для исследователей и законодательство об интеллектуальной собственности.

На современном этапе экономической глобализации необходимой предпосылкой формирования научных и технологических преимуществ страны выступает эффективное взаимодействие ключевых элементов национальной инновационной системы – государства, науки и бизнеса как инструмента отношений нового типа между различными секторами экономики, науки и образования. Государственно-частное партнерство представляют собой мощный инструмент в современную эпоху развития. Интеграция усилий властных структур, образования, науки и бизнеса способна повысить конкурентоспособность экономики.

#### **Список использованных источников:**

1. Веселовский, М. Я. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: современное состояние и перспективы // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – С. 8-16.

2. Государственно-частное партнерство в инновационных системах // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики // URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep12-02/396-a>.

3. Public-private partnership must-reads // devex // URL: <https://www.devex.com/news/7-public-private-partnership-must-reads-85408>.

4. Strategic public/private partnerships in science, technology and innovation // Innovation Policy Platform // URL: <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/strategic-publicprivate-partnerships-science-technology-and-innovation>.

**Погорецкая А.С.**

*студентка,*

*Научный руководитель: Квитка А.В.*

*кандидат экономических наук, доцент,*

*Харьковский национальный университет*

*имени В. Н. Каразина*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ФАНДРАЙЗИНГ И ЭНДАУМЕНТ**

В современных условиях усиливаются тенденции преобразования и видоизменения институциональных форм организации общественного сектора. Все большее значение в его структуре занимают некоммерческие организации (НКО), как государственные, так и негосударственные, созданные на добровольно-общественной основе. Наряду с государственными и муниципальными некоммерческими учреждениями последние выполняют роль производителя и поставщика общественных благ, а также участвуют в реализации благотворительных программ. Для осуществления уставной деятельности неприбыльным организациям нужны определенные доходы. Они могут быть получены из собственных источников, то есть как взносы учредителей и членов НКО. Большая часть средств НКО поступает из внешних источников: от частных корпораций, государства, благотворителей. В современной практике многих стран для получения доходов из внешних источников используется фандрайзинг как форма финансирования НКО [3].

Фандрайзинг может быть «внутренним» и «внешним». В первом случае речь идет о внутреннем менеджменте НКО, когда разработкой и реализацией стратегии поиска финансирования сотрудники НКО занимаются самостоятельно. Во втором – об одном из направлений консалтинговой деятельности, когда поиск финансирования осуществляется