

While the Second Foresight-type Programme was more oriented on the needs of the economy, it was distracted from the general problems of S&T and innovation development.

Havas and his co-authors (Havas at. al., 2010) showed that the Foresight could play at least four important functions in the process of national development:

1. As a sophisticated policy informing tool;
2. As an integral part of policy process;
3. As a pacemaker for building up reflexivity, and
4. As a tool for impact assessment.

In Ukraine, the Foresight-type Programmes were used predominantly as a policy-informing tool, while other possibilities for the utilization of the foresight studies were clearly underestimated. However, in recent years, the formulation of innovation policy was predominantly based not on the analysis of future developments in technological and S&T areas, but on normative considerations. The state authorities utilized these without adequate analytical work. Foresight could, in principle, help to make decisions in these spheres more grounded and justified.

To be really useful for the formulation and implementation of S&T and innovation policy, the Foresight programme needs changes in its organisation and mechanisms of co-ordination with other policy tools, like the state programmes on economic and social development, branch (sectoral) development programmes and so on. It is also important to attract more specialists and government officials into the process of foresight studies and to arrange a broad and open discussion on the most important issues of S&T development. This will require substantial efforts, including the participation of foreign experts, especially from the EU states, who could provide independent views on the situation in Ukrainian S&T and innovation spheres and propose mechanisms for their further adjustment.

Another key issue is to make the impact of results of foresight studies more effective in terms of their utilization in decision-making process at the governmental level. It is evident, that this process has to go along with the further democratisation of Ukrainian society and the embrace by politicians of their responsibility to the population of the country.

Foresight Programmes do not guarantee that Ukraine will successfully address a number of problems it faces at the moment. However, its adequate implementation could help in the effective modernization of the national S&T and innovation systems and could help to stimulate Eurointegration processes.

References:

1. *Complex Programs of S&T Progress for 20 Years Period of the Ukrainian SSR* (1983) – Kiev: State Planning Committee of the Ukrainian SSR (in Russian)
2. *Consolidated Forecast of S&T and Innovation Development of Ukraine for 5 -Year Period and for the Next Decade* (2007) – Kyiv: Fenix (in Ukrainian)
3. Havas A., Schartinger D., Weber M. (2010) The impact of foresight on innovation policy-making: recent experiences and future perspectives – *Research Evaluation*, 19(2), p. 91-104
4. Geets V., Seminozhenko V., Kvasnyuk B. (2007) *Strategic Challenges of the 21st Century to the Society and the Economy of Ukraine* – Kyiv: Naukova Dumka, 2007, vol. 1. (in Ukrainian)
5. *Foresight of S&T and Innovation Development of Ukraine* (2006) - Kiev: STEPS Centre, National Academy of Sciences of Ukraine (in Ukrainian)
6. Kvasha T.K. (2010) Foresight studies in Ukraine. - *Abstracts of the International Symposium 'Actual Problems of S&T and Innovation Policy in the Light of Creation of the European Research Area: Experience and Perspectives'* - Kyiv June 16-17, 2010. – Kyiv, Feniks, - P. 353-357 (in Ukrainian)
7. *INNO-Policy TrendChart - Policy Trends and Appraisal Report. Ukraine-2007* (2008) - <http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=page.display&topicID=52&parentID=52>

8. *Investment and innovation development*. Special issue. (2009).- N.2(5) (in Ukrainian)
9. Matushenko I.U. (2008) *Perspectives of creation of the National innovation system in Ukraine* (In Ukrainian). Available at: http://iee.org.ua/files/alushta/13-matyushenko-perspektyvy_stv.pdf
10. Malitsky B., Popovich A., Onoprienko M. (2008) *The Determination of the S&T and Innovation Priorities on the Base of Foresight Studies*. - Kiev: NANU (in Ukrainian)
11. Mekhanik O.V. (2008) *Innovation Development of Ukraine - Problems and Perspectives of Innovation Development of the Economy. Materialy XIII mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii po innovatsionnoi deyatel'nosti*. – Kiev-Simferopol-Sevastopol – pp. 32-37 (in Ukrainian)
12. Shkvorets Yu. (2009) *State Goal –Oriented Programs in Ukraine in the Years of Independence. - Problems and Perspectives of Innovation Development of the Economy. Materialy XIV mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii po innovatsionnoi deyatel'nosti*. – Kiev-Simferopol – pp. 113-116 (in Ukrainian)
13. Strikha M., Shovkaluk V., Borovich T., Dutchak Zh., Sedov A. (2009) *Information and Analytical Materials of the Ministry of Education and Science to the Parliamentary Hearings on the Topic : 'Strategy of Innovation Development of Ukraine for 2010-2020 in Conditions of Globalizations*. – Kyiv: MON (in Ukrainian)
14. *The Programme of Development and Allocation of the National Economic Branch of Science and Science Services for 15-Years Period* (1990) – Moscow: The State Committee for Science and Technology (in Russian)
15. *Report on Competitiveness of Ukraine. Towards Economic Growth and Prosperity*. (2009) – Foundation of Effective Management. – Kyiv (it is also available at www.feg.org.ua) (in Ukrainian)
16. *Scientific and Innovation Activity in Ukraine* (2008) – Kiev: State Committee of Statistics of Ukraine, 2008, 351 p. (in Ukrainian)
17. *Ukraine: Economic Assessment*. - OECD, Paris, 2007, 114 p
18. Yegorov I., Bulkin I. (1999) *Indicative Plan of S&T Development of Ukraine for 1999-2005: Problems of Development and Implementation, Problemy Nauki*, N. 1, pp. 3-11 (in Russian)
19. Yegorov I., Voytovich A. (2003) *Science Profile of Ukraine* – British Council, Kyiv.
20. www.foresight.nas.gov.ua
21. World Bank Doing Business Ranking -2009 (2010) <http://www.doingbusiness.org/economyrankings/>

Recomandat spre publicare: 22.06.2014.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

ПЕРЧИНСКАЯ Наталья Павловна,
ведущий научный сотрудник Национального института
экономических исследований при Академии наук Молдовы
natperch@yahoo.com

Abstract: This paper investigates the theoretical aspects of public-private partnerships in countries with market economies. Describes the basic factors contributing to the establishment and development of public-private partnership at the present stage. Analyzes the main forms, methods and models of interaction of PPP application in the Republic of Moldova

Key words: public-private partnerships, forms, methods and models of public-private partnership

Аннотация. В данной статье исследуются теоретические аспекты развития государственно-частного партнерства в странах с рыночной экономикой. Рассмотрены базовые факторы, способствующие становлению и развитию государственно-частного партнерства на современном этапе. Проанализированы основные формы, методы и модели взаимодействия применения ГЧП в Республике Молдова

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, формы, методы и модели государственно-частного партнерства

Введение:

Взаимодействия государства, частного бизнеса и институтов гражданского общества – сложный процесс, который связан с разным уровнем влияния, управления и финансовой гибкостью всех субъектов партнерских отношений. Государственно-частное партнерство - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в сфере реализации общественно значимых проектов в различных направлениях жизнедеятельности.

Государственно-частное партнерство является важным направлением развития мировой экономики инновационного типа. Переход Молдовы на инновационный путь развития может быть осуществлен только в условиях тесного взаимодействия государства и бизнеса. При этом инициатором в создании государственно - частных партнерств в сфере инноваций должно стать государство. Такое лидирующее положение государства объясняется следующими факторами: [3,с.14]

- государство заинтересовано в развитии инновационной экономики страны, может выступить в качестве стабилизирующего фактора. Его механизмы всегда актуальны (особенно в условиях финансово-экономического кризиса, когда частные капиталовложения сокращаются);
- располагает значительными ресурсами;
- создает среду для внедрения инноваций, субсидирует их созданию(инновации связаны с долгосрочными затратами и большими рисками);
- может выступать в роли серьезного гаранта доли риска, особенно на первых стадиях инновационного цикла;
- является как организатором, так и регулятором, заказчиком инновационных взаимодействий.

ГЧП позволяет реализовать потенциал предпринимательской инициативы и сохранить контрольные функции государства в социально значимых сферах, в целях развития инфраструктуры, в области трудовой миграции.

Основная часть:

Базовые факторы, способствующие становлению и развитию государственно-частного партнерства в рыночной экономике на современном этапе.

Партнерство между государством и частным сектором существовали всегда с момента появления государства. Становление и развитие государственно-частного партнерства обусловлено действием нескольких базовых факторов [4,с.115], способствующих усилению роли партнерских форм хозяйствования в рыночной экономике на современном этапе.

- *Во-первых, приватизация государственных активов*, которая является одним из важнейших направлений либерализации экономики. Курс на нее был взят большинством стран мира в 1980–1990 гг. ГЧП здесь играет большую роль, поскольку оно означает частичную приватизацию государственной и муниципальной собственности и общественных услуг.
- *Во-вторых, отсутствие в достаточных объемах финансовых ресурсов.* Национальные правительства не имеют в достаточных объемах финансовых ресурсов для модернизации, обслуживания и расширения производственной и социальной инфраструктуры. Привлечение же бизнеса в воспроизводственный процесс создает

основу для его структурной трансформации, которая направлена на развитие инновационно - инвестиционного комплекса.

- *В-третьих, мобильностью, быстротой принятия решений, способностью к нововведениям, использованию технических и технологических новаций бизнеса* в сравнении с государством. Однако государство может обеспечить поддержку государственно-частных предприятий, в том числе за счет экономических рычагов.

Базовыми признаками государственно-частных партнерств являются следующие:

- сторонами партнерства являются государство, с одной стороны, и частный бизнес - с другой стороны;
- взаимодействие происходит на официальной юридической основе;
- взаимодействие обеспечивает равные права обеим сторонам;
- проект имеет общественную направленность;
- в процессе реализации проектов на основе ГЧП стороны консолидируют вклады и ресурсы;

Затраты и результаты, как правило, распределяются сторонами в заранее оговоренных пропорциях. Как правило, инициатива в организации ГЧП исходит от государства, которое стремится заинтересовать частные фирмы в участии реализации общественно значимых проектов. [6,с.140]

В нашей стране отсутствует общепринятое толкование данного явления хозяйственной жизни. Наиболее удачным, на наш взгляд, молдавской экономической литературе является такое определение: «Государственно-частное партнерство — это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления». Государство при всех условиях остается субъектом публично-правовых отношений, поскольку государство и в гражданско-правовых отношениях как суверен уже не может выступать как рядовой субъект гражданского права. Поэтому нельзя ставить вопрос об изначальном равноправии государственного и частного секторов в проектах ГЧП [5,с.67]. Государство выступает в роли участника хозяйственного оборота, оно заинтересовано, как в эффективности общих результатов проекта ГЧП, так и в обеспечении своего коммерческого эффекта. Частный же партнер ориентирован на получение максимальной прибыли.

Формы, методы и модели, взаимодействия применения государственно-частного партнерства в современной мировой экономике

Государственно-частное партнерство имеет разнообразные формы и использует существенные потенциальные возможности. Методы и конкретные формы взаимодействия, могут существенно различаться в зависимости от зрелости и национальных особенностей рыночных отношений.

На основе консолидации опыта отечественных и зарубежных моделей партнерств сложилась следующая классификация ГЧП.

Таблица 1. Формы взаимодействия применения государственно-частного партнерства в современной мировой экономике

Сервисные контракты Короткий срок(1-3 года)	<ul style="list-style-type: none"> • контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг; • привлечение частных компаний к конкретным задачам, решение которых у государства вызывает трудности (пример: при ликвидации последствий стихийных бедствий не хватает конкретного ресурса)
Управляющие контракты: Средний срок(3-8лет)	<ul style="list-style-type: none"> • контракт на <i>обслуживание</i>, в соответствии с которым государство поручает частному сектору обслуживание объекта; • контракт на <i>управление</i>, в соответствии с которым государство поручает частному сектору управление объектом;

	<ul style="list-style-type: none"> • контракт «под ключ» - государство финансирует, а частный сектор занимается вопросами проектирования, строительством и управлением объекта
<p>Аренда и временная передача прав: Длительный срок (8-15 лет)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • лизинг: частная компания получает объект от государства. В обязанности арендатора входит обслуживание, взимание платы и осуществление платежей государству за пользование; • соглашение о разделе продукции (передача частными компаниями определенной части выпускаемой продукции государству в качестве оплаты права реализации конкретного проекта)
<p>Концессионное соглашение Длительный срок (15-30 лет)</p>	<p>Концедент (государство) передает концессионеру право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. Взамен концедент получает вознаграждение в виде разовых или периодических платежей</p>
<p>Акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия) Неограниченный срок</p>	<p>Участие в капитале</p>

Источник: [6,с.140]

Наиболее современными и перспективными формами ГЧП, финансирующими проекты частного сектора, являются: Инвестиционный фонд; мегапроекты и национальные проекты; интегрированные структуры (компании с участием государства).

На практике формы ГЧП очень дифференцированы: от отдельных госконтрактов до системной поддержки государством отечественных компаний путем таможенно-тарифного регулирования, преференций отечественным производителям при проведении закупок аппаратуры за счет бюджетных средств, стимулирования экспорта инновационных технологий и продукции молдавских компаний и переноса зарубежными компаниями технологий и производства.

Что касается инновационной продукции, то взаимодействие государства, разработчиков, изготовителей и потребителей инновационной продукции реализуется, главным образом, через целевые программы, при разработке и реализации которых изначально заложено *противоречие*. Суть его заключается в том, что целью таких программ является выполнение программных мероприятий, т.е. осуществление государством финансовых затрат, а не достижение целей и задач целевой программы. Государство (заказчик) в лице министерств и ведомств не является реальным пользователем результатов реализации программы а, значит, не может объективно оценить качество результатов выполнения целевой программы.

В Республике Молдова реализация государственно-частного партнерства происходит в основном через систему контрактов. При этом используются следующие механизмы:

1. *Дизайн-строительство-эксплуатация*. За счет строительства и эксплуатации государственно-частного партнерства объектов передаются частному партнеру на протяжении более 50 лет. Данный проект ГЧП может финансироваться исключительно за счет частного партнера. По истечении контракта с государственным партнером, объект государственно-частное партнерство передается бесплатно публичному партнеру.
2. *Строительство-эксплуатация обновление*. Частный партнер берет на себя финансирование строительства объектов государственно-частного партнерства и все его расходы на техническое обслуживание на срок, не превышающий 50 лет. В соответствии с законом частный партнер имеет право собрать плату за использование общественного блага в определенный период. После окончания срока действия договора все передается бесплатно для государственного партнера.

3. *Строительство-эксплуатация-передача частному партнеру* предполагает строительство, финансирование, эксплуатация и техническое обслуживание общественного блага. В данном случае инвестор имеет право собирать сборы с пользователей с целью возвращения своих инвестиций и покрытия расходов на обслуживание и получить определенной прибыли. После завершения контракта, общественное благо безвозмездно передается государственному органу.
4. *Строительство-передача-эксплуатация* предполагает хорошее строительство. Право о собственности передается сразу же после завершения строительства.
5. *Аренда*, развитие частного партнера получает во временное пользование или временное владение общественным благом. Оплата производится по цене в рассрочку в течение периода (не более 50 лет).
6. *Трансфер-строительство-эксплуатация* общественное благо передается частному партнеру, который требуется для восстановления, эксплуатации и обслуживания государственной собственности на срок, не более 50 лет. По истечении срока действия договора, общественное благо безвозмездно передается государственному партнеру.
7. При эффективном функционировании механизма ГЧП в Молдове должно обеспечиваться получение более широких преимуществ от капиталовложений в государственные исследования и создаваться благоприятные предпосылки для устойчивого сбалансированного развития экономики республики.

В нашей стране помимо вышеперечисленных форм взаимодействия бизнеса и власти ГЧП, указанных в таблице 1, действуют и другие механизмы в инновационном секторе: *зоны свободного предпринимательства, деятельность венчурных фондов, центры трансфера технологий и инновационно-технологические центры, технопарки, инновационные инкубаторы, кластеры, бизнес-инкубаторы*.

Относительно *зон свободного предпринимательства (ЗСП)*: иностранные компании, несмотря на определенные выгодные условия сотрудничества не совсем активно участвуют в развитии данных зон. Основными причинами являются такие факторы как: коррупция, политические риски, отсутствие достаточного спроса на инновационные разработки и наличие незначительное количество инновационных компаний и перспективных проектов, а также слабая защита авторских прав.

Однако основная проблема для молдавских ЗСП состоит в недостатке привлеченных инновационных проектов с хорошим инвестиционным потенциалом. Запуск в республике таких экономических зон имеет следующую особенность. На первом этапе идет острая конкуренция среди регионов за право размещения ЗСП на своей территории, на втором - пассивное наполнение зон компаниями в качестве резидентов. Это объясняется тем, что большую часть предусмотренных в ЗСП льгот инвестор может получить, договорившись с региональной властью.

Деятельность венчурных фондов. В Республике Молдова до сих пор не внедрен проект создания Венчурного фонда, основная задача которого поддержка инновационных предприятий.

Центры трансфера технологий и инновационно-технологические центры. Основная их задача - коммерциализация разработок, создаваемых в научных организациях и вузах преимущественно в рамках приоритетных направлений развития науки, технологий и техники. В Республике Молдова функционирует Агентство по инновациям и трансферу технологий, который по сути и является таким центром. Что касается Инновационно-технологический центра, то на сегодняшний день такового в республике не имеется. В республике активно уже функционируют такие инновационные структуры как технопарки, инновационные инкубаторы,

включая вузовский сектор), а также промышленные парки и бизнес-инкубаторы, на примере которых можно проследить активное действие ГЧП

Основой для реализации проектов ГЧП является законодательная база. Следует отметить, что Республика Молдова является одной из первых стран, где начала создаваться законодательная база в сфере государственно – частного партнерства. Так в 1995 году Парламентом страны был принят Закон о концессиях, который является главной и наиболее эффективной формой ГЧП во всем мире. Закон «О концессиях» заложил основы развития концессии, как одной из форм ГЧП в Молдове. В 2008 году вступил в силу закон Республики Молдова «О частно - государственном партнерстве». [1]

Однако, несмотря на то, что эти два закона были приняты, но практически до 2012 года не действовали. Это объясняется двумя факторами: их *рамочным характером* и *отсутствием подзаконной нормативной базы*, назначение которой - конкретизация и регламентация применение законодательства на практике (инструкций, руководств, директив, положений, типовых договоров и пр.). Два закона ГЧП не были взаимосвязаны и не гармонизированы с другими законами республики.

На сегодняшний день в молдавском законодательстве термин «ГЧП» пока не имеет однозначного юридически выверенного определения, поэтому трактуется неоднозначно. В функционирующем законе «О частно - государственном партнерстве» дается определение ГЧП, проектов государственно-частного партнерства, возможных форм их осуществления; устанавливаются принципы, порядок и условия взаимодействия публичного и частного партнеров при заключении и исполнении соглашений о государственно-частном партнерстве, определяются существенные условия соглашения о ГЧП, гарантии прав и законных интересов частного и публичного партнеров. Законопроект направлен на определение *единых и понятных правил игры для участников проектов ГЧП*, что является дополнительными гарантиями для частных инвесторов.

В Республике Молдова на сегодняшний день основными проектами в формате государственно-частного партнерства являются следующие:

- Концессионный проект SE «Международный Аэропорт Кишинэу» (инициированный Агентством публичной собственности).
- Два проекта "список государственных активов и перечень работ и услуг национальных общественных интересов предложил государственно-частного партнерства "(Министерство экономики совместно с Агентством публичной собственности), Он позволит установить области и государственных инфраструктурных проектов, представляющих национальный интерес.
- Положение о стандартных процедурах и условий для выбора частного партнера.
- Проекты для предоставления диализа, радиации (Министерство здравоохранения).
- Проекты для ремонта домов государственного университета Молдовы (Министерство образования).

Целью концессии в данных проектах является развитие качества услуг, обеспечение экономической эффективности и соблюдение высоких стандартов безопасности и надежности. Некоторые проекты уже находятся в стадии функционирования, однако пока они не имеют эффективной отдачи(например первый ГЧП в Молдове в медицинской сфере. Компания Global Biomarketing Group-Moldova, занимающаяся поставками медицинской техники, совместно с районной больницей Оргеева открыла в этом населенном пункте диагностический центр EUROCLINIC. В процессе реализации проекта выигравшая тендер компания столкнулась с многочисленными трудностями: бытовыми, дополнительными расходами, которые не предусматривал их бизнес-план, долгим периодом окупаемости инвестиций, а также конкуренцией со стороны других медицинских учреждений.

Опираясь на международный опыт проектов на основе государственно-частного партнерства, вышеперечисленные проекты могут стать эффективными только при наличии комплекса следующих факторов:

- *государственной поддержки,*
- *развитой законодательной базы,*
- *сформированной институциональной структуры для реализации проектов ГЧП,*
- *установлении оптимального соотношения цены и качества услуг,*
- *распределении рисков по проектам между партнерами, одним из которых является государство.*

Выводы:

- ✓ Под государственно-частным партнерством следует понимать механизм предоставления частным сектором инфраструктурных услуг государственной/социальной значимости, основанный на эффективном распределении рисков, обязательств и полученной выгоды между государством, частным сектором и пользователями.
- ✓ В Молдове, где рыночные институты и механизмы не обеспечили эффективное функционирование экономики инвестициями, государственный сектор в сочетании с частным может обеспечить модернизацию экономики на инновационной основе
- ✓ Сегодня в Молдове довольно интенсивно разрабатывается нормативно-правовое обеспечение механизмов ГЧП, сформированы и реализуется ряд проектов, создаются институциональные основы партнерства, определяются условия и инструментарий вступления регионов в сферу ГЧП. Однако в молдавском законодательстве термин «ГЧП» пока не имеет однозначного юридически выверенного определения, в силу чего трактуется по - разному. Необходимо иметь четкое определение ГЧП как правовой нормы, которое бы включало законодательное закрепление прав и обязанностей партнеров в плане *совместного использования инвестиций, собственности, разделения рисков, регламентации прав и обязанностей во владении совместной собственностью.*
- ✓ Необходимо выстраивать партнерские отношения, поставив их на правовую равноправную договорную основу. На сегодняшний день молдавское законодательство не выделяет специально публично-правовых функций и не устанавливает связи между ними и публичной собственностью. Публично-правовые функции реализуются либо административно, либо через гражданско-правовые функции. В связи с этим организовать на такой основе распределение правомочий между сторонами партнерства практически невозможно
- ✓ Не способствует внедрению ГЧП в Молдове высокая коррумпированность государственного аппарата на всех уровнях власти, во всех отраслях, сферах, регионах, муниципалитетах. В ведущем секторе Информационные технологии она также приобрела уже системный характер и приводит к неэффективному расходованию денежных средств. Все это препятствует установлению доверительных и конструктивных отношений с предпринимателями.
- ✓ Реализация проектов государственно-частного партнерства в Республике возможна при применении следующих основных принципов: *открытости (прозрачная и благоприятная среда для реализации ГЧП, наличие обратной связи между участниками партнерства, публикации в СМИ); сопоставимости национального и международного учета (как дополнительный фактор привлечения иностранных инвестиций в реализуемые проекты); доверия (отсутствие бесконечных проверок частного бизнеса со стороны органов государственной власти); непрерывности (непрерывность взаимодействия государства и бизнеса в реализуемых проектах); окупаемости (получение прибыли частным сектором в случае участия в ГЧП).*

✓ В сфере государственных закупок, развитие государственно-частного партнерства должно осуществляться в следующих направлениях:

- a. передаче части функций по оперативному управлению государственными закупками на исполнение в негосударственные управляющие компании. На региональном уровнях целесообразно делегировать функции по организации размещения государственных заказов путем проведения *торгов (аукционов) и привлечение к управлению реализацией государственных проектов*, например, в рамках целевых программ частных управляющих компаний с мотивацией на снижение затрат;
- b. развитие сотрудничества с негосударственными некоммерческими организациями, в том числе для формирования институтов и механизмов независимого контроля на основе *привлечения неправительственных, общественных организаций* для осуществления профессиональной экспертизы и общественного контроля на различных этапах размещения и реализации государственных заказов. Это повысить прозрачность и эффективность использования бюджетных средств.

Список использованной литературы:

1. Legea Republicii Moldova „Cu privire la parteneriatul public-privat” nr.179 din 10.07.2008, publicată: 02.09.2008 în Monitorul Oficial nr.165-166
2. Gerrard, Michael B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? // Finance & Development. — 2001. — Vol.38. — № 3. <http://www.imf.org/external/pubind.htm>
3. Report to Congress on Public-Private Partnerships. US Department of Transportation. — 2004. P.10. <http://www.fhwa.dot.gov/reports/pppdec2004/>
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски /В.Г. Варнавский. -М.: Наука. -2005. – 325 с.
5. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопр. экономики. — 2008. — № 8. — С.64–78
6. Инновационный вектор экономики знаний. Науч.ред. Г.Ф.Унтура; А.В.Евсеев. Рос.акад.наук, Сиб.отд. Ин-та эконом. и орг. пром. произв.-Новосибирск; Изд-во СО РАН. 2011-279с ISBN 978-5-7692-1197-3

Recomandat spre publicare: 23.06.2014.

IMPORTANȚA NEGOCIERILOR COMERCIALE ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE

Lilia ȘARGU, PhD,
European University of Moldova,
lsargu@mail.ru

Abstract: Throughout the history of the development of the concept of negotiation he manifested in all areas, and pronouncedly present in the current period when the concept of negotiation is often promoted by politics. Economically negotiation is the most common humanity but often do not realize that. Increased importance of negotiations is because of economic, social and political factors. Diversity and aiding negotiations is due to their level of ongoing micro-or macro. To participate in international business negotiations, managers of domestic companies must know the principles of international business negotiation: general principles of negotiation, principles of conduct and principles specific to certain fields or actions.

Key words: negotiation, trade, international negotiations, agreement.

Rezumat: Pe tot parcursul istoric al dezvoltării conceptului de negociere el s-a manifestat în toate domeniile, evident și pronunțate prezent și în perioada actuală când cel mai des noțiunea de negociere este promovată de domeniul politic. Sub aspect economic negocierea este cel mai utilizată de omenire dar de cele mai multe ori nu se conștientizează faptul. Creșterea importanței negocierilor se întâmplă datorită unor factori economici și social-politici. Diversitatea și complicitatea negocierilor se datorează și nivelului lor de desfășurare micro- sau macroeconomic. Pentru a participa în negocierile afacerilor internaționale, managerii companiilor autohtone trebuie să cunoască principiile de negociere a afacerilor internaționale: principii generale de negociere, principii de conduită și principii specifice unor domenii sau acțiuni.

Cuvinte cheie: negociere, comerț, negocieri internaționale, contract.

Introducere:

Negocierea ca fenomen este prezentă încă din cele mai vechi timpuri în acțiunile omului, dar și în vizorul savanților. O bună perioadă negocierea a fost tratată ca sinonim a comerțului, dar societatea a observat că în diferite sfere de activitate această noțiune are caractere afirmative și scopul ei într-un mod sau altul nu se schimbă. Pe tot parcursul istoric al dezvoltării conceptului de negociere el s-a manifestat în toate domeniile, evident și pronunțate prezent și în perioada actuală când cel mai des noțiunea de negociere este promovată de domeniul politic. Sub aspect economic negocierea este cel mai utilizată de omenire dar de cele mai multe ori nu se conștientizează faptul. Negocierea este o acțiune în care se confruntă cererea și oferta în vederea ajungerii la o înțelegere reciproc avantajoasă, respectiv la semnarea unui acord sau contract de vânzare-cumpărare.

Rezultate:

Complexitatea deosebită a vieții social-economice și politice contemporane, faptul că participarea la relațiile economice internaționale a devenit o cerință indispensabilă a progresului economic al fiecărei națiuni se reflectă și în intensificarea preocupărilor pentru asigurarea, prin dialog și conlucrare, a unui cadru cât mai adecvat de desfășurare, pe baza unor principii corecte, echitabile, a relațiilor dintre state, precum și a celor dintre firme. Importanța și complexitatea negocierilor reiese și din faptul că le negocieri participă agenți economici din diferite țări [tradus și adapta de autor după 4, p. 8-11].

Afirmarea și creșterea importanței negocierilor se întâmplă datorită unor factori economici și social-politici:

- negocierile servesc, într-o cât mai mare măsură, eforturilor de a da răspunsuri la problemele complexe ce derivă din nevoia obiectivă a adâncirii cooperării dintre firme și dintre țări;
- diversificarea diviziunii internaționale a muncii, creșterea numărului de parteneri de afaceri, amplasați în zone geografice cât mai întinse și mai diversificate;
- posibilitatea alegerii dintr-un număr sporit de tehnici concrete de contractare și derulare a schimburilor comerciale externe;
- înăsprirea concurenței în condițiile în care, într-un mare segment al pieței, oferta depășește cererea de mărfuri;
- în condițiile existenței unor diferențe și limitări în ceea ce privește dotarea cu resurse a țărilor lumii, accesul la resursele deficitare este posibil printr-o colaborare reciproc avantajoasă, pe baza negocierii.

Pentru partenerii comerciali, însă, negocierile au o deosebită importanță în stabilirea prețurilor de contract pe baza prețurilor mondiale caracteristice, impuse în mod obiectiv de acțiunea legii valorii pe plan mondial, în confruntarea între cerere și oferta, precum și a celorlalte clauze menționate în contractul de vânzare-cumpărare, de import-export, cooperare etc. „În practică, negocierile comerciale internaționale sunt cunoscute și sub denumirea de tratative comerciale internaționale. Este de subliniat faptul că negocierea comercială internațională a dobândit o semnificație mai largă decât sensul strict comercial, referindu-se la toate negocierile care au loc în domeniul relațiilor economice internaționale.