



**ENVIRONMENT DIRECTORATE
ENVIRONMENT POLICY COMMITTEE
TASK FORCE FOR THE IMPLEMENTATION OF THE ENVIRONMENTAL ACTION
PROGRAMME FOR CENTRAL AND EASTERN EUROPE, CAUCASUS AND CENTRAL ASIA**

ДОКУМЕНТ О ПАРТНЕРСТВАХ С УЧАСТИЕМ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

Совещание министров охраны окружающей среды стран ВЕКЦА и их партнеров

**21-22 октября 2004 г.
Тбилиси, Грузия**

Настоящий документ подготовлен Всемирным деловым советом по устойчивому развитию (ВДСУР) в поддержку дискуссии министров. В нем представлены размышления о партнерствах с точки зрения частного сектора. Он служит материалом для пункта 4 повестки дня.

НЕОБХОДИМОЕ ДЕЙСТВИЕ: для информации

Контактное лицо: г-н Брендан Гиллеспи, ОЭСР Экологический директорат
Тел: +33 1 45 24 93 02; Факс: +33 1 44 30 61 83; E-mail: Brendan.Gillespie@oecd.org

ДОКУМЕНТ О ПАРТНЕРСТВАХ С УЧАСТИЕМ ЧАСТНОГО СЕКТОРА

«Размышления о партнерствах», Бьерн Стигсон, президент всемирного делового совета по устойчивому развитию (ВДСУР)

1. Я рад наблюдать, что партнерства между государственным и частным секторами играют видную роль в Экологической стратегии для стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (ВЕКЦА). ВДСУР всегда приветствует партнерства как предпосылку для достижения прогресса, и в нашей повседневной работе мы сотрудничаем с различными партнерами. Ни одна часть общества не может самостоятельно решать задачи устойчивого развития, поэтому партнерства являются центральным элементом построения устойчивого будущего.

2. Однако мы также должны признать, что партнерства между государственным и частным секторами редко успешны. Они не реализуются в той мере, в которой многие надеялись, особенно после Всемирного саммита по устойчивому развитию, прошедшего в Йоханнесбурге. Как можно заключить из информационных документов встречи по подготовке Совещания министров окружающей среды стран ВЕКЦА и их партнеров, которое состоится 21-22 октября 2004 г. в Тбилиси, это представляется справедливым и для данного региона. В регионе ВЕКЦА частный сектор участвовал только в 2 процентах партнерств, о которых было сообщено!

3. Следовательно, имеются широкие возможности для улучшений. Однако для этого потребуются открыто обсудить проблемы, стоящие перед партнерствами. Далее ВДСУР хотел бы поделиться некоторыми размышлениями о партнерствах с точки зрения бизнеса. Таким образом мы надеемся внести конструктивный вклад в проработку этого важного вопроса на предстоящем совещании министров в Грузии.

Партнерства являются частью ведения бизнеса

4. Партнерства не новы для бизнеса. Они существуют давно. Партнерства между компаниями существуют с начала ведения торговли. В основе партнерств лежит предположение “двойного выигрыша” (“win-win”) и распределения выгоды.

5. Партнерства между бизнесом и государством – также давняя традиция. Как правило, они создаются для решения вопросов, с которыми ни одна из сторон не может справиться самостоятельно.

6. Партнерства между бизнесом и НПО появились сравнительно недавно. Поэтому мы располагаем меньшим объемом результатов по ним – однако многое находится в процессе осуществления.

Создание функционирующих партнерств

7. Хотя мы все согласны с тем, что партнерства являются центральным элементом продвижения вперед, ВДСУР хотел бы высказать предостережение. Они не панацея для устойчивого развития, как ошибочно полагают некоторые. Партнерства могут стать важным инструментом, но для этого требуется прочная основа и реалистичные ожидания в отношении того, с какими задачами они сопряжены. Далее я перечислю некоторые из этих задач:

- **Преодоление различий.** Неведение и/или недоверие между различными партнерами должны быть преодолены. Сюда относится понимание и уважение того, на что способны партнеры и с какими препятствиями они сталкиваются либо при создании партнерств в самом начале, либо при выполнении данных обещаний.
- **Привлечение участников и поддержание их участия.** Существует много проблем с привлечением различных участников и конструктивным поддержанием их заинтересованности в долгосрочной перспективе. Многие недооценивают существенную важность вложения времени и ресурсов, необходимых для создания функционирующих партнерств. Кроме того, число серьезных партнерств, которые может поддерживать одна организация, ограничено. Проведение технико-экономического обоснования до фактического создания партнерства может повысить вероятность успеха.
- **Удовлетворение потребностей.** Межотраслевые партнерства не возникают естественным путем. Они объединяют в корне отличные друг от друга группы, преследующие разные интересы. Поэтому выработать совместное видение и общие цели может быть сложно, иногда даже невозможно. Вместо этого партнерства должны основываться на потребности. Партнерства только ради партнерств обречены на неудачу.
- **Оценка добавочной выгоды.** Как указано выше, создание партнерств может быть сопряжено с чрезвычайно высокими затратами, как временными, так и денежными. Поэтому весьма важно продемонстрировать пользу от этих дополнительных издержек. Упор следует делать на результаты. Отсутствие упора на ожидаемые результаты для каждого партнера, вероятно, приведет к разочарованию.
- **Взаимодополняемость:** Для каждого партнера должны быть четко определены «деловые аргументы». Участвуя в партнерстве, партнеры должны придерживаться своей базовой компетенции, с тем чтобы компетенции всех партнеров дополняли друг друга. Для предприятий это, по сути, означает, что партнерства с некоммерческими организациями следует создавать в том же духе, что и коммерческие партнерства с клиентом или заказчиком.

Партнерства между государственным и частным секторами

8. Несмотря на эти нелегкие задачи, связанные с успешным функционированием партнерств, построение устойчивого будущего, в частности, осуществление Целей в области развития на пороге тысячелетия (ЦРТ), поставленных Организацией

Объединенных Наций, невозможно без роста числа партнерств между государственным и частным секторами. Возьмем, например, ЦРТ, касающиеся водоснабжения и канализации. Чтобы вдвое сократить число людей, не имеющих доступа к безопасной воде (в настоящее время около 1 млрд человек) и канализации (около 2 млрд человек), ежегодные инвестиции должны быть удвоены с приблизительно 15 млрд долл. США в настоящее время, до 30 млрд долл. США по предварительным оценкам. Это невозможно без участия частного сектора.

9. Однако при рассмотрении вопроса о создании партнерств мы должны честно оценивать возможные проблемы и иметь реалистичные ожидания. Возвращаясь к примеру с водоснабжением и канализацией, мы видим, что, несмотря на потребности в частных инвестициях, не создаются необходимые стимулы к участию бизнеса: в большинстве стран сохраняются заниженные цены на воду, а правовое обеспечение остается слабым и непредсказуемым.

10. Одной из ключевых идей саммита в Йоханнесбурге была идея о необходимости создания партнерств между государством, бизнесом и общественностью. И ВДСУР уверен в том, что все партнеры ответят на этот вызов и перейдут от риторики о многоотраслевых партнерствах к преодолению препятствий, мешающих нам идти дальше.