

УДК 334.723

## ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ПАРТНЕРСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ГОСУДАРСТВА

О.О. Никонорова

Тверской государственной университет, г.Тверь

В статье рассматривается многообразие форм, которые принимает частно-государственное партнерство и аспекты их определяющие. Также выделены основные проблемы, лежащие в основе применения частно-государственного партнерства в России.

**Ключевые слова:** *частно-государственное партнерство, формы частно-государственного партнерства, концессии, особые экономические зоны.*

Важнейшим направлением деятельности Правительства Российской Федерации в посткризисный период выбран институт государственно-частного партнерства (ЧГП) [14]. Усиление интеграции российской экономики в международное экономическое сообщество предопределяет необходимость повышения финансовой устойчивости страны на основе наращивания экономического потенциала её регионов. Это представляется возможным только совместными усилиями власти и бизнеса. Поэтому все более актуальным становится развитие института партнёрства государственного и частного секторов как эффективного механизма привлечения частных инвестиционных ресурсов в общественно значимые региональные и муниципальные проекты. При этом значимым представляется его формирование «не только при участии федеральных органов власти, но также и на уровне власти субъекта федерации и, что немаловажно, на уровне органов местного самоуправления» [12, с. 52].

Международный опыт показывает, что ЧГП – это действенный механизм повышения инвестиций и привлечения управленческого опыта в государственный сектор. Такое взаимодействие на основе реализации территориальных стратегий позволит сохранить достигнутые в последние годы темпы экономического роста, повысить эффективность общественного сектора, будет способствовать качественному изменению структуры национальной экономики и усилению конкурентоспособности как отдельных регионов, так и в целом Российской Федерации [11, С.18].

В мировой практике сложилось множество разнообразных моделей, форм, типов и конкретных вариантов реализации партнёрских

отношений между государством и бизнесом: частно-государственное партнёрство, концессии и близкие к концессионным модели, соглашение о разделе продукции, кластеры, наукограды, создание особых экономических зон. Выбор форм партнёрства во многом зависит от специфики участвующих в них лиц, субъектов хозяйствования, целей и факторов.

Наиболее распространенной формой взаимодействия власти и бизнеса является частно-государственное партнёрство. В современном понимании ГЧП — это институциональное и организационно-оформленное взаимодействие (альянс) между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) до реализации общественных благ населению.

Можно выделить следующие четыре экономических аспекта института партнёрства государства и бизнеса:

1) ГЧП как часть системы мер государственного регулирования обеспечивает реализацию промышленной политики, стимулирование инновационной активности, привлечение инвестиций в развитие инфраструктуры и социальную сферу.

2) ГЧП выступает источником долгосрочных инвестиций и механизмом реализации средне- и долгосрочных стратегий экономического развития отраслевых и территориально-отраслевых комплексов.

3) ГЧП является механизмом привлечения частного сектора к деятельности по предоставлению общественных услуг (в таких областях, как ЖКХ, здравоохранение, образование, транспорт, городское хозяйство и др.).

4) ГЧП служит инструментом привлечения частной инициативы и инвестиций при сохранении государственного контроля над стратегически важными активами (такими как недра, предприятия, имеющие высокое социальное или оборонное значение и т.д.) [1, С.20].

Принятые классификации ГЧП выделяют обычно следующие формы:

1. Контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной формой на осуществление определённых общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространёнными в практике ГЧП считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не

передаются частному партнёру, расходы и риски полностью несёт государство. Интерес частного партнерства состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с государственным или коммунальным органом – весьма привлекательный бизнес для частного предпринимательства, поскольку помимо престижа гарантирует ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции [2, С.69].

2. Аренда в её традиционной форме (договоры аренды) и в форме лизинга. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что происходит на определённых договором условиях передача частному партнёру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определённую плату. В случае договора лизинга лизингополучатель всегда имеет право выкупа государственного или муниципального имущества [3, С.48].

3. Концессия (концессионное соглашение) является специфической формой отношений между государством и частным партнёром, получающей всё большее распространение. По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (далее - объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности [4]. За рубежом от 60 до 80% всех партнёрских договоров между государством и частным сектором приходится на концессии. Концессионный механизм также существует и в странах СНГ.

Концессии — это, перспективная и комплексная форма партнерства. Во-первых, они, в отличие от контрактных, арендных и иных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий. В-третьих, у государства остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает

концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею [6].

Однако в России концессии пока не получили должного распространения. Главная причина – недостаточная защищенность прав концессионера. Риски, которые он несёт, высокие расходы, связанные с самой концессионной деятельностью, отягощаются ещё и необходимостью уплачивать высокую концессионную плату государству. [72, С.70]. Использование концессионного механизма на практике поможет улучшить инвестиционный климат в России, повысить экономическую эффективность использования государственной собственности [13, С.54]. Формирование системы концессионных отношений влечёт за собой изменение механизмов экономико-правового взаимодействия государства и бизнеса.

4. Соглашения о разделе продукции (СРП) является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору — субъекту предпринимательской деятельности «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск» [5]. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела. В мировой практике такие соглашения особенно активно используются в сфере нефтяного бизнеса.

5. Совместные предприятия являются распространённой формой партнёрства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала разновидностями этой формы могут быть либо акционерные общества, либо совместные предприятия на долевом участии сторон. Существенной особенностью совместных предприятий любого типа является то, что государство постоянно участвует в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности [3, С.49].

6. Кластеры – это сеть поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, исследовательских институтов, взаимосвязанных в процессе создания добавочной стоимости. Данный подход основывается на учёте положительных синергетических эффектов региональной агломерации, т.е. близости потребителя и производителя, сетевых эффектов и диффузии знаний и умений за счёт миграции персонала и выделения бизнеса [8, С.16]. Преимущества, получаемые региональными властями при реализации кластерного подхода, заключаются в том, что кластер позволяет сфокусировать внимание на проблемах и преимуществах

экономики. Кластерная политика представляет собой систему взаимосвязанных действий федеральных, региональных и муниципальных органов власти, направленных на стимулирование и поддержку инициатив региональных и муниципальных органов власти и предпринимательских структур по созданию и развитию кластеров, реализующих сравнительные преимущества данных территорий [99, С.49]. Создание отраслевых региональных кластеров происходит в рамках формирующейся региональной кластерной стратегии, которая представляет собой долгосрочную целевую установку на инновационное развитие промышленного комплекса региона для развития «точек роста» региональной экономики и решения социальных задач в регионах России [8, С.17]. Основу кластера составляют малые и средние предприятия. Кластер имеет жизненный цикл, состоящий из четырёх стадий: зарождение, формирование, зрелость, спад. Положительной характеристикой кластера является способность принятия комплекса мер, направленных на исключение (предотвращение) конечной стадии. Процесс формирования кластеров требует развития его инфраструктурных элементов, перекрёстных связей научных, производственных, финансовых учреждений [16, С.30].

7. Особые экономические зоны (ОЭЗ) - часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности [10]. Особые экономические зоны способствуют развитию обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, а также производства новых видов продукции. ОЭЗ способствуют переходу России от топливно-энергетической направленности развития экономики страны к наукоёмкому, инновационному производству. Однако, создание ОЭЗ по принципам, регламентированным действующим Федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», не может заменить комплексной стратегии промышленного развития региона. Представляется более целесообразным разработку концепции создания не столько федеральных, сколько региональных и муниципальных особых экономических зон. Это обусловлено тем, что на уровне субъекта РФ или муниципалитета можно обеспечить:

- налоговые льготы;
- бюджетное финансирование инфраструктуры;
- формирование имиджа;
- снижение административных барьеров [11, С.35].

Вариантов формирования ЧПП в мировой практике достаточно много. В российской практике используются все формы ГЧП, но опыт его использования незначителен. Практика ГЧП только нарабатывается, что даёт возможность эффективного использования уже накопленного российского и мирового опыта. Необходимо понимать, что любая из

вышеназванных форм может принести результаты только тогда, когда она вписана в более широкий контекст стратегий регионального развития. Необходимо понимать, партнёрство является средством достижения цели, а не самой целью. Правильно подобранная форма поможет достичь положительных результатов (целей) всем заинтересованным сторонам. Государству в лице органов власти: рост налогооблагаемой базы, снижение бюджетной нагрузки, ускорение реализации проектов, повышение уровня занятости и доходов населения, расширение числа рабочих мест, сокращение загрязнения окружающей среды, в итоге – стабилизация экономики. Бизнес: увеличение функционирующего капитала и сокращение бездействующих активов, повышение конкурентоспособности продукции, новые рынки сбыта, разделение рисков, в итоге – рост доходов. Население: обеспечение оптимального соотношения «цена-качество», развитие инфраструктуры и высокое качество государственных услуг. В конечном счете, реализация задач бизнеса способствует реализации задач государства.

Нельзя, однако, забывать о проблемах, возникающих на пути широкого распространения ГЧП. Проекты ГЧП могут реализовываться только в стабильном государстве с достаточно зрелым бизнесом. На сегодняшний день ГЧП сталкивается с разного рода проблемами [15, С. 17]:

1. правовые проблемы (отсутствие достаточной нормативной базы функционирования ЧПП)
2. экономические проблемы (сложность рыночных прогнозов, отсутствие долгосрочных программ территориального развития, коммерческие риски, изношенность инфраструктуры, коррупция и т.п.)
3. управленческие проблемы (отсутствие достаточных знаний в области ГЧП со стороны чиновников, отсутствие профессиональной подготовки и т.п.)
4. социальные (низкий уровень доверия бизнеса к власти, непонимание выгод от использования ЧПП всех участников, слабый уровень диалога между участниками и т.п.).

Экономический потенциал Российской Федерации очень высок, число проектов, реализуемых на принципах ГЧП, ежегодно растёт, что способствует экономическому развитию регионов. Обеспечение регионального развития является при этом важным направлением деятельности органов государственной власти по реализации социально-экономической политики.

### **Список литературы**

1. Татаркин А.И. партнёрство власти и бизнеса в реализации стратегий развития территорий /Татаркин А.И., Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н.//Экономика региона. – 2008. - №4. – С. 18-30.
2. Дерябина М. Государственно-частное партнёрство: теория и практика/Дерябина М.//Вопросы экономики. – 2008. - №8. – С. 61-78.
3. Нелюбова Н.Н. Государственно-частное партнерство в реализации стратегии развития региона/Нелюбова Н.Н.//Региональная экономика: теория и практика. – 2007. - №11. – С. 47-56.
4. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ.
5. О соглашениях о разделе продукции: Федеральный закон от 30 декабря 2005 г. № 25-ФЗ.
6. Бизнес и государство: чем крупнее предприятие, тем выше оптимизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/forecasts009AE/default.asp>
7. Дерябина М. Государственно-частное партнёрство: теория и практика/Дерябина М.//Вопросы экономики. – 2008. - №8. – С. 61-78.
8. Перов В.И. Интеграция предприятий и формирование межотраслевых региональных кластеров/Перов В.И.//Региональная экономика: теория и практика. – 2008. - №17. – С. 15-18.
9. Мирошников С.Н. Кластерная политика в региональном развитии/ Мирошников С.Н., Мирошников И.С. //Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2008. - №1. – С. 56-62.
10. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ.
11. Голубкин С.Е. Особые экономические зоны в России: пути совершенствования механизмов функционирования /Голубкин С.Е.// Региональная экономика: теория и практика. – 2007. - №7. – С. 34-36.
12. Лапушинская Г.К. Промышленные зоны Тверской области как форма партнерства региональных органов власти и бизнес-структур//Научные труды Вольного экономического общества России, т.117. – М., 2009. – С. 51-58.
13. Никонорова О.О. Концессионное законодательство как основа использования частно-государственного партнерства в России // Факторы развития экономики России: Материалы Международной научно-практической конференции, 24-25 апреля 2007г., г.Тверь. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2007. – стр.51-54.
14. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008г. №1662-р.

15. Михеев О.Л. Частно-государственное партнёрство: формирование общей среды развития // Страховое дело. – 2011. - №7. – С.14-20.

16. Дырдонова А.Н. Инфраструктурное обеспечение развития территориального кластера // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. - №26. С.30-36.

## **BASIC FORMS OF PARTNERSHIP OF THE ENTERPRISES OF THE INDUSTRIAL COMPLEX AND THE STATE**

**O.O. Nikonorova**

Tver State University , Tver

In article the variety of forms which are accepted with the private-public partnership and aspects their determining is considered. Also the basic problems underlying application of the private-public partnership in Russia are allocated.

**Keywords:** *private-public partnership, form of the private-public partnership, concessions, special economic zones*

*Об авторах:*

НИКОНОРОВА Ольга Олеговна – аспирант ФГБОУ ВПО Тверской государственной университет, e-mail: nikonorova-oo@rambler.ru