

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И ВЛИЯНИЕ ЕГО РАЗВИТИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ

На современном этапе развития экономики государственные и частные интересы не могут находиться в разных плоскостях. Государство заинтересовано в повышении эффективности финансирования социально значимых инвестиционных проектов, что в первую очередь связано с экономией бюджетных средств, а частные инвесторы в упрощении или ликвидации существующих административных барьеров для осуществления инвестиций в отдельные сферы экономики. Наиболее эффективным инструментом, сочетающих как интересы государства, так и цели деятельности частных компаний является государственно-частное партнерство, которое в российской практике получило пока наиболее широкое распространение в виде концессионных соглашений.

Ключевые слова: виды инвестиций, государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, инвестиционные проекты.

Инвестиции играют ключевую роль в развитии экономики. Изменения в количественных соотношениях инвестиций и направлениях их распределении оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отдельных видов экономической деятельности.

Одним из субъектов осуществления инвестиций являются частные предприятия. Данные инвестиции, так или иначе, направлены на развитие бизнеса. При этом применение определенной стратегии в развитии бизнес структуры может быть рассмотрено с двух позиций. Во-первых – это укрепление конкурентных позиций компании и повышение рыночного потенциала за счет формирования группы компании для создания всей технологической цепочки: от стадии добычи и переработки сырья до непосредственно самого производства и доведение готовой продукции до конечного потребителя. Однако не все компании могут применить данный способ, поскольку преимущественно он характерен именно для сферы производства. Во-вторых – расширение бизнеса посредством диверсификации деятельности, что наиболее характерно для сферы услуг.

При этом в не зависимости от выбранной стратегии, главной целью частного бизнеса является обеспечение возможности генерирования прибыли для дальнейшего развития бизнеса.

^{*} Глызина Ксения Васильевна – старший преподаватель, кафедра финансов, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, ksglyzina@ya.ru.

^{**} Пыстина Дарья Сергеевна – студент, кафедра финансов, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, pistin66@mail.ru.

Другим субъектом инвестирования является государство, одной из ключевых задач которого, является обеспечение темпов роста экономики, что выражается в увеличении внутреннего валового продукта, что впоследствии оказывает непосредственное влияние и на рейтинг государства в мировом сообществе. Для обеспечения данного развития государство должно осуществлять крупномасштабные инвестиции как в социально значимые проекты, которые, как правило, требуют реконструкции и модернизации, так и экономически выгодные проекты, которые предполагают создание новых производственных или инфраструктурных объектов. При этом вне зависимости от характера инвестиций крупномасштабность проекта и его ориентированность на эффективности предполагает участие в его реализации не только государства, но и частных компаний.

Однако осуществление инвестиционной деятельности затруднено особенностью привлечения источников финансирования. Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятия, как правило, носят долгосрочный характер, так как инвестиции подразумевают под собой вложение денежных средств, которые окупятся через среднесрочный или долгосрочный период времени. При этом источники финансовых ресурсов для предприятия могут быть следующими:



Рис. 1. Источники финансирования инвестиционной деятельности

Все вышеперечисленные источники финансирования характеризуются рядом особенностей. Так, например, капитал собственников является наиболее

дорогостоящим с позиции привлечения для предприятия. При получении же финансирования от государства в силу особенностей законодательных основ возникает ряд административных барьеров, препятствующих привлечению таких ресурсов. Заемные средства ограничены по длительности привлечения и сумме кредита. Так, срок кредитования, процентная ставка, условия обеспечения обязательств по кредиту и наличие или отсутствие целевого характера использования заемных средств напрямую зависят от уровня кредитоспособности компании, который основывается как на ликвидности компании, так и на рыночном и имущественном потенциале. При этом существующие проблемы современной банковской системы, которые в первую очередь выражаются в отсутствии достаточного объема средств, которые могли бы быть предоставлены на длительный период времени, обуславливают недоступность заемного источника финансирования для осуществления крупномасштабных инвестиций.

Однако, кроме перечисленных выше проблем, связанных с привлечением средств для инвестирования существуют так же проблемы и объективной оценки инвестиционного проекта. При этом необходимо учесть, что ключевые критерии оценки инвестиционного проекта, такие как срок окупаемости, внутренняя норма рентабельности, дисконтирована стоимость чистого денежного потока, зависят как от точности составленной модели финансовых потоков, порождаемых проектом, так и от ряда внешних факторов: цены на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка и законодательных основ. Это приводит к тому, что на этапе разработки и представление инвестиционных проектов очень сложно оценить влияние всех характерных для проекта рисков. Кроме того, частные инвестиции, эффективность которых выражается преимущественно с позиции экономических показателей, не имеет необходимых административных рычагов, а зачастую и ресурсов для финансирования крупномасштабных объектов.

Именно необходимость сочетания, как интересов государственных органов власти, так и реального сектора экономики при реализации наиболее значимых как с позиции экономики, так и с позиции социальной функции инвестиционных проектов привело к формированию сравнительно нового способа финансирования – это государственно-частное партнерство.

Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) – это вид сотрудничества органов публичной власти с юридическими лицами, гражданами или их объединениями, осуществляемого на основе объединения ресурсов, средств, собственности, усилий или потенциала, направленного:

- на реализацию государственной политики;
- удовлетворение общественных потребностей;
- создание общественно значимых объектов;
- защиты социальных, трудовых, иных прав граждан;
- решение иных общественно значимых задач [6].

ГЧП возникло на стыке интересов государства и частного бизнеса. Для выполнения своих функций, поддержание и развитие инфраструктуры, социальной сферы в стране, государству необходимо осуществлять крупномасштабные инвестиции в различные сферы экономики. Однако, как правило, государ-

ство не располагает таким объемом средств. В свою очередь, частные компании, в виде интегрированных бизнес групп могут аккумулировать необходимые средства, но не всегда имеют возможность инвестировать их в отдельные предприятия или виды экономической деятельности. Это связано с наличием целого ряда законодательных, налоговых и административных барьеров. На стыке этих интересов, государства и частных компаний, и появилось государственно-частное партнерство. Такой вид отношений имеет свои преимущества для каждой стороны: государство с помощью частных инвестиций выполняет ряд своих функций (модернизация устаревших объектов инфраструктуры), а частные компании могут развивать свой бизнес за счет реализации крупномасштабных проектов при поддержке государства.

Существует несколько форм соглашений о ГЧП в зависимости от объема прав и обязанностей частного сектора. Данная классификация приведена в таблице.

**Формы соглашений о ГЧП в зависимости от объема прав
и обязанностей частного сектора**

Сокращение	Расшифровка	Описание
1. BOT	Build, Operate, Transfer (Построй – Управляй – Передай)	Концессионный механизм: строительство, право пользования (без права собственности) в течение срока соглашения и передача государству.
2. BOOT	Build, Own, Operate, Transfer (Построй – Владей – Управляй – Передай)	Аналогично вышесказанному, но право собственности на время действия контракта принадлежит частному партнеру.
3. BTO	Build, Transfer, Operate (Построй – Передай – Управляй)	Аналогично п. 1, только объект передается государству сразу после строительства. Частный партнер обслуживает объект в течение срока действия соглашения, а публичный возмещает затраты регулярными платежами (контракт жизненного цикла).
4. BOO	Build, Own, Operate (Построй – Владей – Управляй)	Аналогично п. 2, но по истечении срока соглашения объект остается в собственности частного партнера.
5. BOMT	Build, Operate, Maintain, Transfer (Построй – Управляй – Поддерживай – Передай)	Акцент на поддержке жизнеспособности и обслуживании объекта. Право собственности остается у публичного партнера.
6. DBOOT	Design, Build, Own, Operate, Transfer (Спроектируй – Построй – Владей – Управляй – Передай)	Аналогично п. 2, но в обязанности частного партнера входит и проектирование объекта соглашения.
7. DBFO	Design, Build, Finance, Operate	Акцент на обязанности частного партнера финансировать

Сокращение	Расшифровка	Описание
	(Спроектируй – Построй – Владей – Управляй – Передай)	строительство и мероприятия по обслуживанию. Публичный партнер возмещает издержки регулярными платежами.

Источник: [3, С. 28].

Семь вышеприведенных форм ГЧП являются общемировыми, но в России используется лишь три из них – это ВОТ, ВТО и ВОО. На сегодняшний день наиболее перспективной формой соглашений является первая – это концессионное соглашение, которые подразумевают под собой в первую очередь реконструкцию и модернизацию морально устаревшего имущества, собственником которого является государство.

Концессионные соглашения являются наиболее сложной формой государственно-частного партнерства, поскольку предполагают существенные инвестиционные вложения со стороны частного сектора, а также обязанности концессионера по строительству, реконструкции, техническому переоснащению и управлению соответствующим объектом.

Концессионная деятельность регламентируется законодательством [1]. В ходе развития концессионной деятельности вносились некоторые изменения, в частности был расширен список возможных концессионных объектов, расширены права обеих сторон договора. На сегодняшний день наиболее широкой зоной действия стала автодорожная отрасль. Так перечень объектов, по которым может быть заключено концессионное соглашение значительно расширился и стал включать не только автомобильные дороги, но и объекты, используемые при капитальном ремонте, ремонте, содержании автомобильных дорог, элементы обустройства автомобильных дорог. Это свидетельствует о широком применении концессионных соглашений в данной сфере и необходимости комплексной реконструкции или возведения объектов, необходимых для содержания автодорог.

Для наиболее наглядного представления всего спектра взаимоотношений, возникающих между двумя сторонами сделки при заключении концессионного соглашения, представим схему:



Рис. 2. Концессионное соглашение

Следует отметить, что концессия представляет собой наиболее перспективную и комплексную форму партнерства. Во-первых, в отличие от контрактных, арендных и иных отношений, концессионные отношения 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 в рамках, как концессионного договора, так и законодательных норм 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 пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею [4, С. 7].

На практике концессионные соглашения на современном этапе развития экономики получили широкое распространение. По данным Центра развития ГЧП на конец 2013 года в России было заключено 1347 концессионных соглашений. Но здесь есть один нюанс, концессионное соглашению нужно заключать на каждый объект договора, как правило, для осуществления деятельности в концессию берется целый комплекс таких объектов, в связи с этим мониторинг числа концессий продолжился, и Центром развития было насчитано 79 концессионных проектов в различных отраслях. Наиболее масштабными отраслями являются: автодороги – 17 проектов, социальная сфера (здравоохранение, культура и образование, спорт и туризм) – 27 проектов, сфера ЖКХ – 22 проекта [6].

Так же в ходе мониторинга Центра развития ГЧП был составлен TOP-5 самых опытных регионов. В данном случае оценивалось по следующим критериям:

- значение инфраструктурных проектов;
- на какой стадии реализации находится концессионное соглашение;
- количество концессионных соглашений в субъекте РФ;
- объем инвестиций со стороны частного инвестора в инфраструктурный объект;
- сроки, указанные в концессионном соглашении.

Итоги анализа исчисляются в баллах. Регионы, представленные на диаграмме, являются лидерами составленного рейтинга:

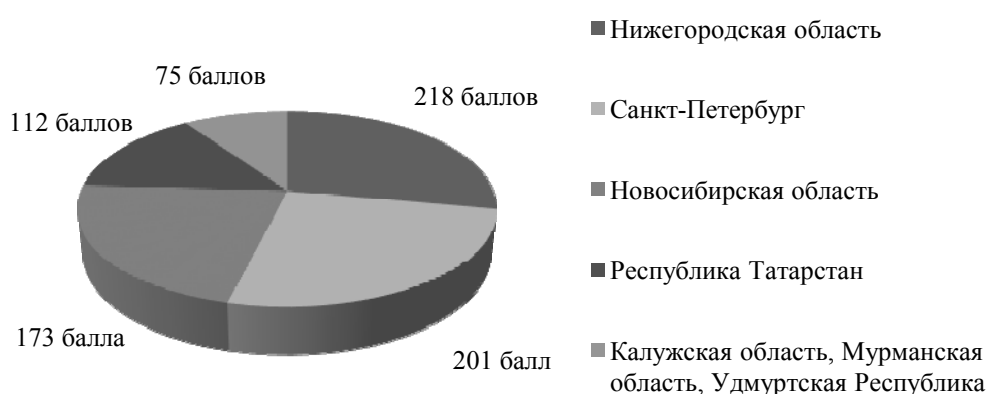


Рис. 3. Регионы-лидеры по заключению концессионных соглашений

Заключение концессионных соглашений наиболее характерно для социальной, транспортной, энергетической и коммунальной отраслях: в Нижегородской области реализовано 7 проектов в социальной, коммунальной и транспортной отраслях, в г. Санкт-Петербург – 3 проекта в социальной и транспортной отраслях, в Новосибирской области – 9 проектов в социальной, энергетической и коммунальной отраслях, а в Республике Татарстан – 3 проекта в социальной сфере [2. С. 25–26].

На территории Иркутской области также развивается концессионная деятельность. Так, одним из примеров может служить предприятие в сфере энергетики, входящее в состав холдинга ОАО «Иркутскэнерго» – ЗАО «Байкалэнерго». Между данным предприятием, с одной стороны, и органами муниципальной власти г. Иркутска, с другой, было заключено концессионное соглашение, в рамках которого компании были переданы 38 котельных и 360 км тепловых сетей сроком на 25 лет. Кроме того данной компанией были заключены концессионные соглашения с Тайшетским муниципальным образованием и администрацией г. Саяногорска, тем самым в ведение ЗАО «Байкалэнерго» было получено еще 11 котельных и 124,5 км тепловых сетей.

В данном случае и государство в ходе выполнения своих функций, главным образом в социальной сфере, и предприятие – увеличение масштабов биз-

неса за счет не только производства, но и доведения ресурсов до конечного потребителя, заинтересованы в скорейшей реконструкции и модернизации данных объектов. Так как коммерческая организация может создавать абсолютно новое движимое и недвижимое имущество, для большей эффективности работы имеющегося, по согласованию с собственником объекта концессии, концессионер заинтересован в разработке новых проектов, технологий, присущи данной деятельности.

В связи с этим в России все больше набирает обороты инвестиционное направление – это создание абсолютно нового актива. Однако наличие ряда проблем, препятствующих реализации новых инвестиционных проектов: ограниченность законодательства, недостаток финансирования и невозможность тиражирования, – обусловило необходимость в создании структуры, функциями бы которой являлось:

- оказание административной поддержки: изменения законодательства, через компетентные органы, взаимодействия с региональной и муниципальной властью;
- проведение внешней и внутренней экспертизы, консультирование и рекомендации в рамках представленного проекта;
- взаимодействие с финансовыми институтами для привлечения достаточных средств, выступая неким гарантом: коммерческие банки, различные фонды развития;
- предоставление информационной поддержки, которая реализуется путем выпуска рекламных брошюр, ротация определенного проекта в СМИ.

На сегодняшний день данные функции выполняет Ассоциация стратегических инициатив (далее АСИ), созданная Правительством РФ в 2011 году для создания возможности продвижения и реализации инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры, социальной сферы страны. При этом для рассмотрения инвестиционный проект должен быть значимым и уникальным в своей сфере, должен быть реализован первый этап или пилотная версия проекта для представления полученных результатов, кроме того, необходима практика управления бизнес-структурой.

Все проекты проходят пятиступенчатый отбор: аудит – на этом этапе находятся 61 проект, 118 проектов в стадии экспертизы и 136 проектов уже на этапе сопровождения, 41 проект на стадии анализа результатов, и 45 проектам оказана поддержка (из них 28 проектов касаются сферы образования, 7 проектов относятся к социальной сфере и 10 бизнес-проектов) [2]. При этом следует отметить, что реализация лишь 45 проектов не сможет оказать существенные изменения на темпы экономического развития, поэтому данная форма государственно-частного партнерства должна развиваться.

Развитие частного сектора является катализатором развития экономики в целом, но оно должно сопровождаться поддержкой государства, что выражается не только в устранении различных бюрократических и административных барьеров, но и в применении различных форм соглашений о государственно-частном партнерстве. Однако на практике нашли применение лишь две формы государственно-частного партнерства, рассмотренные нами: реконструкция

старых производственных мощностей, основанное на инициативе органов власти, и создание новых проектов, инициатором которых являются предприниматели. При этом имущество, которое в настоящий момент передается органами государственной и муниципальной власти, крайне устарело, и модернизировать или реконструировать его без применения новых технологий неэффективно. Применение же новых технологий и материалов при реконструкции и модернизации существующих производственных мощностей приведет к возможности тиражирования проектов, что позволит снизить затраты на разработку. Поэтому рассмотренные нами формы соглашений о государственно-частном партнерстве должны быть реализованы совместно, а не отдельно друг от друга.

Список использованной литературы

1. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 06 июля 2005 г. № 115-ФЗ (в ред. от 28.12.2013).
2. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс] // Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.asi.ru/> (12.04.2014).
3. Кубарев Е. Н. Современные подходы к концессионным моделям управления государственной собственностью / Е. Н. Кубарев // Проблемы современной экономики. – 2008. – №3. – С. 27–29.
4. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры России [Электронный ресурс] // Маркетинговые исследования. – Режим доступа: <http://pppcenter.ru/index.php?id=20> (20.04.2014).
5. Спицына Т.А. Оценка эффективности инфраструктурных инвестиционных проектов / Т.А. Спицына // Автореферат. – 2009. – 20 с.
6. Центр развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] // Официальный сайт. – Режим доступа: <http://pppcenter.ru/> (19.04.2014).