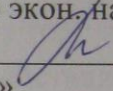


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
 И.А. Лиман
«__» _____ 2016

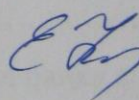
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: СПОСОБЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
(магистерская диссертация)
38.04.01 Экономика: Экономика и правовое регулирование бизнеса

Выполнила
Студентка 2 курса
очной формы обучения



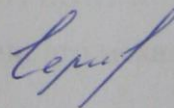
Исмаилова
Александра
Мисировна

Научный руководитель
д-р экон. наук, профессор



Киселица
Елена
Петровна

Рецензент
Кандидат экон. наук, доцент



Селюк
Александр
Владимирович

Тюмень 2016

Работа выполнена на кафедре экономической теории и прикладной экономики
Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Экономика»,
магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Защита в ГЭК
протокол от _____ № _____
оценка _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1.ОСНОВЫ, СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА.....	9
1.1 Государство в системе партнерских отношений с бизнесом.....	9
1.2 Бизнес как участник партнерских отношений с государством.....	25
1.3 Формы взаимодействия государства и частного бизнеса.....	33
ГЛАВА 2.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И БИЗНЕСОМ	51
2.1 Теоретические подходы к изучению взаимодействия бизнеса и власти.....	51
2.2. Типологии моделей взаимодействия бизнеса и государства.....	67
2.3 Анализ существующих механизмов взаимодействия бизнеса и власти.....	72
ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА И ЕГО АПРОБАЦИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЗАПСИБКОМБАНК».....	80
3.1. Совершенствование механизма взаимодействия бизнеса и власти.....	80
3.2. Анализ состояния взаимодействия банка с государством.....	87
3.3 Апробация усовершенствованного механизма и оценка его эффективности.....	93
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	98
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	101

ВВЕДЕНИЕ

Взаимодействие частного сектора и государства при решении значимых общественных задач имеет достаточно давнюю историю, в том числе и в России.

Вопросы взаимодействия частных структур и государственных органов власти в современных условиях являются особо значимыми. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России, разработанной Минэкономразвития РФ, развитие институтов государственно-частного партнерства рассматривается в качестве одного из стратегически важных направлений.

Сегодня практически все инфраструктурные проекты реализуются государством только при участии частного капитала.

Однако четкая регламентация содержания термина «государственно-частное партнерство» в отечественном законодательстве на сегодняшний день отсутствует. Само понятие государственно-частное партнерство является достаточно новым и далеко не определенным.

Много говорится о том, что дальнейшее развитие отечественной экономики возможно только при активном взаимодействии государства и частного бизнеса. Но каким образом должно осуществляться такое взаимодействие и в каких формах реализовываться, кто должен отвечать за эффективную реализацию проектов по созданию институтов инновационного развития, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства, до сих пор остается большим вопросом.

Степень разработанности темы. Современная концепция и методология частно-государственного партнерства наиболее активно исследуется и совершенствуется в странах Западной Европы с начала 90-х годов XX столетия. Большинство исследований проводится крупными консалтинговыми компаниями, деятельность которых ориентирована на подготовку и реализацию крупных совместных проектов государственного сектора и частного бизнеса,

а также на юридическое сопровождение. К исследованиям привлекаются некоммерческие организации объединения, способствующие развитию ЧГП в различных отраслях экономики и социальной сферы. Наиболее интересные и актуальные разработки, имеющие прикладной характер, представлены специалистами таких мировых лидеров как Ernst & Young, Noerr, Partnerschaften Deutschland, Partnership UK и KPMG.

В России частно-государственное партнерство уже стало признаваться одной из перспективных форм привлечения частного сектора для финансирования создания новых и модернизации имеющихся объектов общественной инфраструктуры. Этим объясняется тот факт, что механизм ЧГП рассматривался многими учеными. Так например, концептуальные основы рассматривали в своих трудах В.В. Бачаров, П.А. Бруссер, А.В. Воротников, Н.А. Игнатюк, С.В. Кречетнев, О.А. Иванов и А.Ю.Никитаев. Из исследователей, делавших основной упор на изучении мирового опыта реализации проектов частно-государственного партнерства, можно отметить: М.С. Айрапетян, В.А. Мироненко, С.Г. Ходасевич, А.В. Гладов. Н. Е. Саванкова. Эксперты М.В. Власов и Х.М. Салихов в своих работах дают подробное описание взаимодействия государства и бизнеса точки зрения взаимозависимости политического и правового аспектов. Специфика социально-экономического развития через аспект взаимного влияния друг на друга государственных и частных институтов представлена в исследованиях В.Г. Варнавского, М.В. Власова, М.В. Вилисова, Н.А. Кашина, А.К. Чонка.

Несмотря на то, что в последнее время, учитывая перспективность частно-государственного партнерства, отечественные экономисты начали более активно изучать эту тему, тенденции развития механизмов и практика применения инструментов ЧГП в банковской сфере практически не раскрыты. При этом комплексных исследований, ставящих перед собой цель изучения зарубежного опыта для его адаптации к современным российским условиям с учетом особенностей реализации в банковской сфере до настоящего времени практически не проводилось. Тема, раскрывающая процесс формирования и

развития инструмента государственно-частного партнерства в банковской сфере, анализа различных подходов к выбору формы взаимодействия частного инвестора и власти, не изучалась. Это позволяет говорить о недостаточной разработанности темы исследуемой проблемы. Актуальность и низкая степень разработанности в аспекте применения механизмов частно-государственного партнерства в банковской сфере с учетом особенностей современной российской экономики определили необходимость проведения дополнительного комплексного исследования, а также его цель и задачи.

Основной целью исследования является формирование предложений по совершенствованию механизмов частно-государственного партнерства в банковской сфере.

Исходя из поставленной цели, определены и решены следующие задачи:

- Рассмотреть процесс формирования института частно-государственного партнерства и его современное устройство, выявить преимущества и недостатки;
- Исследовать основные модели взаимодействия государственного сектора и частного бизнеса, провести их сравнительный анализ;
- Оценить действующие механизмы частно-государственного партнерства в России;
- Выявить основные причины проблем в современном развитии партнерских отношений государства и бизнеса;
- Провести анализ проблем взаимодействия государства, бизнеса и банков и сформулировать пути их решения через применение механизма частно-государственного партнерства;
- Разработать предложения по совершенствованию механизмов взаимодействия государства и бизнеса;

Объектом исследования является тенденция развития государственно-частного партнерства в банковской сфере.

Предметом исследования - механизм взаимодействия государства и частного бизнеса.

Элементы научной новизны исследования:

1. Предложено определение государственно-частного партнерства с учетом изученных ранее и выявленных в них недостатков.
2. Разработана модель частно-государственного партнерства с использованием коммерческих банков с применением векселей.
3. Усовершенствован механизм взаимодействия государства и бизнеса с учетом изменений в законодательстве Российской Федерации.

Теоретико-методологическую базу составляет система теоретических концепций, механизмов и методов, представленных в работах отечественных ученых – экспертов в области частно-государственного партнерства и банковской сфере.

Методологическая основа исследования. Исследование опиралось на научные данные отечественных и зарубежных ученых в таких областях знаний как теория менеджмента, финансовый и инвестиционный менеджмент, экономика и управление предприятиями. В работе используются концепции различных направлений, в том числе структурирование по принципу ключевых показателей эффективности, а также позиционирование по оценке рынка.

В исследовании использованы системный, структурно-функциональный и комплексный подходы. В качестве системного подхода анализируются все элементы механизма регулирования частно-государственного партнерства. Комплексный подход применен при выявлении проблем взаимодействия государства бизнеса и банков. В рамках структурно-функционального подход производилось формирование предложений по совершенствованию механизмов регулирования ЧГП в банковской сфере.

Эмпирическим методом стало сравнение множества определений и моделей взаимодействия государства и бизнеса. Теоретическими методами исследования послужили: анализ научной и нормативно-правовой литературы, изучение и обобщение мировой и российской практики применения инструментов ЧГП, классификация ключевых отраслей применения и моделей

частно-государственного партнерства, а также синтез отраслей ЧПП и коммерческих банков.

Эмпирическую базу исследования составили статистические источники, материалы и разработки, представленные на профессиональных электронных ресурсах, исследовательские работы, теоретические сведения экспертов и специалистов, а также другая информация сети Интернет, затрагивающие основные аспекты взаимодействия власти и бизнеса.

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ, СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

1.1. Государство в системе партнерских отношений с бизнесом

Вопросы взаимодействия частных структур и государственных органов власти в современных условиях являются особо значимыми. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России, разработанной Минэкономразвития РФ, развитие институтов государственно-частного партнерства рассматривается в качестве одного из стратегически важных направлений.

Сегодня практически все инфраструктурные проекты реализуются государством только при участии частного капитала. Эти проекты преимущественно ориентированы на повышение инновационной активности предприятий – участников государственно-частного партнерства, создаваемых в форме технопарков, индустриальных парков, промышленных площадок, которые, в свою очередь, являются неотъемлемыми элементами инновационной инфраструктуры.

Много говорится о том, что дальнейшее развитие отечественной экономики возможно только при активном взаимодействии государства и частного бизнеса. Но каким образом должно осуществляться такое взаимодействие и в каких формах реализовываться, кто должен отвечать за эффективную реализацию проектов по созданию институтов инновационного развития, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства, до сих пор остается большим вопросом.

Партнерами в проектах ГЧП являются государство, а именно представители федеральной, региональной и муниципальной власти, и частный сектор в лице малого, среднего и крупного бизнеса.

Очень важно понимать, что государство всегда рассматривалось и будет рассматриваться как своеобразное агентство по созданию публичных

благ, соответственно оно просто не имеет возможности базироваться исключительно на принципах рынка. Конечно, определенная доля этих благ может производиться им самостоятельно, но оставшаяся часть должна создаваться с привлечением возможностей и ресурсов предпринимательского сектора.

Исходя из этого партнерские взаимоотношения между государством и бизнесом это не просто сумма ресурсов сторон, а принципиально особая конфигурация интересов и соответствующих правомочий их участников.

Следует отметить, первое - государство всегда играло роль носителя публично важных интересов и целей, при этом исполняло как целеполагающую, так и контрольную функцию.

Второе - будучи участником хозяйственного оборота, госсектор заинтересован как в высоких показателях результатов деятельности ГЧП в целом, так и в получении собственного коммерческого эффекта.

И, третье – партнер со стороны частного сектора, как любой адекватный предприниматель, всегда будет преследовать цели максимизации прибыли. Вот почему в коммерческих отношениях, в противоположность реализуемому госсектором публичных интересов, между участниками всегда должен иметь место торг о возможных пропорциях разделяемых рисков, о содержании передаваемых полномочий, а также об условиях их делегирования и пользования ими [66,с. 13].

То есть, сегодня роль госсектора в партнерских проектах состоит, в первую очередь, в определении своего рода правил «игры», а также условий разделения и распределения различных видов ресурсов (материальных, финансовых, интеллектуальных и т.д.).

Но это не совсем правильно, потому как государство в ГЧП проектах является партнером частного сектора и после определения приоритетных сфер направления ресурсов оно не должно удаляться из процессов принятия решений по проектам.

Анализ теории и практики, отечественного и мирового опыта такого взаимодействия позволяет утверждать, что с ГЧП связаны принципиально новые суверенные функции государства, которые должны реализовываться на качественно новом уровне. И в этом случае важно обратить внимание на два аспекта, которые взаимосвязаны между собой.

В первую очередь, партнерские проекты способствуют некоторому пересмотру сущности понятия автономных государственных функций. Общественные и публично-правовые связи значительно сужаются, что происходит на основе значительно большего структурирования. Яркий тому пример - перестраивание естественных монополий, в результате чего естественно монопольное, находящееся под контролем государства ядро отслаивается от большого набора функций и передается представителям частного сектора. Нельзя не брать во внимание и тот факт, что перемены, происходят в самих предпочтениях общества. С ростом жизненного уровня, уровня культуры и образования населения меняется природа реализации традиционных публичных товаров. Сегодня ряд благ публичных население оплачивает самостоятельно либо полностью, либо их часть, то есть они рассматриваются как частные блага. К таким публичным благам относятся сфера образования, здравоохранения, ЖКХ и некоторые другие. Ввиду этого государственный суверенитет смещается с простого предоставления публичных благ в направлении гарантирования их в достаточном объеме и на должном качественном уровне.

Второй момент - сужение круга устоявшихся общественных интересов, их структурная трансформация, вероятное становление новых остро ставят вопрос, до какой степени государство в принципе готово отказаться от своих суверенных функций в пользу частного сектора. В развитых странах под публичное право попадает госсобственность, общественные службы, природные ресурсы и некоторые виды монопольной государственной деятельности. Публичное имущество является достоянием общественности в целом, но не принадлежит никому конкретно. Госсектор

как носитель суверенных функций сохраняет необходимый объем властных полномочий в процессе осуществления партнерств. Но государство осуществляет свою деятельность в роли субъекта гражданского права, потому во всех отношениях оно должно соблюдать принципы равенства участников, прочности условий контрактов, ответственности по возложенным обязательствам. В таких формах партнерских отношений, как концессии и соглашения о разделе продукции, права государственного партнера, представляющего интересы всей общественности, не должны ограничиваться. В тех же партнерствах, где госсектор выступает субъектом гражданского права, должны действовать заранее согласованные условия взаимоотношений между партнерами, а также должны быть прописаны способы разрешения конфликтных ситуаций.

Как носитель публичных функций госсектор в партнерских отношениях выполняет следующие функции:

- выявляет надобность заключения партнерских соглашений в конкретных областях деятельности;
- вырабатывает предложения и рекомендации по партнерствам;
- описывает значимые характеристики проектов, учитывая публичные интересы;
- организует процедуру отбора частных партнеров;
- готовит проектные документы, проводит переговоры и заключает договоры с представителями частного бизнеса;
- контролирует исполнение контрактов, проводит мониторинг и обеспечивает публичные интересы;
- проводит анализ исполнения предпринимателями условий договоров;
- вырабатывает рекомендации по продолжению партнерских отношений.

Регулирование партнерских взаимоотношений со стороны госсектора необходимо осуществлять по трем направлениям.

Первое – государство должно разработать стратегию и принципы, на основании которых будут строиться отношения партнеров как между собой, так и каждого из них с обществом, что необходимо закрепить в официальных документах.

Второе - государственный сектор должен способствовать формированию эффективной институциональной среды, поскольку без нее достижение высоких показателей по проектам невозможно.

И, третье - государство занимается организацией и управлением ГЧП, разрабатывает его формы, методы, и конкретные механизмы. Функции контроля и регулирования партнерских проектов со стороны государства могут осуществлять профильные министерства и ведомства или какие-нибудь специально уполномоченные органы. При этом специальные органы могут быть созданы для отдельных отраслей экономики, в которых преимущественно используются партнерские соглашения (как это происходит в Польше, где имеются соответствующие институты отдельно для автодорог, электроэнергетики, железных дорог и т.д.). А также можно создать единственный орган, объединяющий все или большинство отраслей (практика Сербии).

Партнерство с организационной точки зрения может развиваться по двум путям:

- госсектор и представители частного бизнеса могут присоединиться к действующему предприятию или совместно создать смешанную компанию.

Основной принцип ГЧП - объединение инвестиций государственного и частного сектора. Очень часто участие госсектора распространяется до уровня получения блокирующего меньшинства, таким способом государство имеет достаточную степень влияния. Но, не везде это возможно, поскольку, например, законы Франции предписывают, чтобы госсектор был собственником большей части активов;

- второй возможный вариант - партнеры подписывают соглашение - это может быть договор о сотрудничестве, контракт на управление

компанией, договор о реализации, об уступке, лизинге, то есть одна из современных форм ГЧП.

Концепция ГЧП по своему экономическому содержанию представляет более глубокое развитие устоявшихся инструментов хозяйственного взаимодействия госсектора с частным по вопросам проектирования, планирования и финансирования партнерских проектов, и в том числе использования инфраструктурных объектов. Органы власти чаще всего оставляют за собой право распоряжения, а правомочия владения и пользования созданным имуществом, а также функции по административно-хозяйственному управлению им передают представителям частного бизнеса. Партнерство - это симбиоз, когда государство и частный сектор реализуют свои возможности и ресурсы, при этом каждый из контрагентов делает то, что получается у него делать лучше всего. В частности, ключевое направление деятельности госсектора - осуществление услуг в соответствии со стратегическими приоритетами. Для частного бизнеса важно оказывать услуги по наиболее приемлемым ценам.

Что касается роли частного партнера в совместных проектах, то его главный вклад – это, прежде всего, профессиональный опыт, эффективное управление, передовая техника и технология, гармоничная институциональная среда, гибкость и оперативность принятия решений, способность к инновациям и, безусловно, финансы. Вместе с тем происходит внедрение более эффективных методов работы, совершенствование технологий, формируются новые формы организации производственной деятельности, появляются новые предприятия, включая предприятия с участием иностранного капитала, отлаживаются кооперационные связи с поставщиками и подрядчиками, повышается их эффективность и т.д. Происходят изменения и на рынке труда - растет спрос на высококвалифицированные кадры, повышается уровень оплаты труда и т.д. [42, с. 17].

Основной вклад государства – собственность, налоговые преференции, правовые гарантии представителям частного бизнеса, финансовые ресурсы.

Государство не может не оставить за собой контролирующую и регулирующую функции, чтобы соблюдались публичные интересы. Госсектор должен обеспечить согласование общественных интересов, дать гарантии установки справедливых тарифов на долгосрочный период, обеспечить управление рисками, которые связаны с социально-экономическим развитием, а также установить стандарты на качество услуг и осуществлять контроль. Прибыли должны распределяться в соответствии с рисками, которые принимает на себя каждая сторона. От участия в совместных проектах выигрывают оба партнера, получая при этом определенные преимущества (таблица 1.1).

Таблица 1.1

Преимущества партнеров от участия в совместных проектах

Преимущества государства	Преимущества частного сектора
<ul style="list-style-type: none"> - повышается бюджетная и социально-экономическая эффективность реализации партнерских проектов; - привлекаются частные инвестиции для создания элементов инновационной инфраструктуры; - снижаются социально-экономические риски в процессе осуществления крупных инвестиционных проектов; - обеспечивается более быстрое инфраструктурное развитие и возможность предоставления услуг более высокого качества; - привлекаются не только средств частного партнера, но и его опыт в области инвестиций и инноваций; - снижаются расходы бюджета на реализацию проектов. 	<ul style="list-style-type: none"> - новые инвестиционные возможности и соответственно новые источники дохода; - протекционизм со стороны государства и содействие в реализации инфраструктурных проектов с высокими ожидаемыми результатами и многочисленными рисками; - гарантии государства по инвестиционным проектам и их софинансирование; - возможности получения субсидий с целью долгосрочного инвестирования; - долевое участие и соответственно долевая ответственность за реализацию проекта ГЧП; - возможности диалога с Правительством.

Источник: [52]

Поскольку основную роль в становлении и развитии институтов, механизмов и инструментов ГЧП в нашей стране на сегодняшний момент в

большой степени играет государство, рассмотрим формы участия и поддержки ГЧП со стороны государства более подробно:

- прямое бюджетирование и финансирование заключается в том, что государство в лице органов власти различных уровней вносит деньги или иное имущество в уставный капитал определенных предприятий или покупает акции этих предприятий и, таким образом, получает право на долю в будущих прибылях (дивиденды).

В свою очередь предприятия получают достаточное количество финансовых ресурсов для осуществления крупномасштабных, значимых и капиталоемких проектов.

Прямое бюджетирование и финансирование - довольно распространенный способ привлечения средств. Однако часто случается так, что средства, выделенные на реализацию проектов ГЧП расходуются неэффективно, ведь частный бизнес, как было сказано выше, рассматривает государство как своего рода «кормушку», где можно получить средства, не заботясь об их дальнейшем эффективном использовании;

- государственные целевые кредиты и облигационные займы. Целевые государственные кредиты могут являться источником финансирования различных отраслевых проектов, носящих инвестиционный характер, а также пополнения оборотных активов организаций и т.д. А государство, в свою очередь, может решить таким образом множество социально и экономически значимых задач, поскольку получение государственных кредитов обусловлено дополнительными условиями, выдвигаемыми государством. Плюс такой формы участия государства заключается в том, что кредит предоставляется под низкую процентную ставку, можно получить достаточно высокую сумму кредита на длительный срок. Необходимость отчитываться за потраченные деньги перед государством часто рассматривается как один из главных недостатков целевых кредитов. Но, на наш взгляд, это должно повышать эффективность использования выделенных средств. Трудность использования данной

формы состоит в сложности самой процедуры получения целевого кредита и долгом сроке рассмотрения заявки.

Положительные стороны облигационного займа с точки зрения эмитента, заключаются в следующем[49, с. 8]:

а) можно мобилизовать значительные объемы финансовых ресурсов и соответственно осуществить масштабные инвестиционные проекты;

б) можно аккумулировать финансовые ресурсы на довольно долгий период времени и на более выгодных условиях, учитывающих реальную экономическую обстановку и состояние финансовых рынков;

в) если сравнивать с коммерческими кредитами, это невысокая стоимость займов, более длительный срок привлечения инвестиций (он, как правило, превышает срок предоставления кредитов), отсутствие обеспечения (залога), возможность привлечь значительные суммы инвестиций.

В принципе неплохая форма участия государства, поскольку оно все таки выступает партнером частного бизнеса;

- бюджетные дотации и ссуды (безвозмездные). Бюджетные дотации, которые выделяются из бюджета государства, компенсируются издержки, что позволяет, во-первых, улучшить финансовое состояние предприятия, а, во-вторых, - не допускать повышения цен по конкретным товарам и услугам. Благодаря этому может достигаться значительный социально-экономический эффект, что является одной из основных причин партнерства государства и бизнеса.

Но в то же время таким образом государство может поддерживать неконкурентоспособные предприятия. Бюджетные ссуды также расширяют возможности предпринимательской деятельности в рамках ГЧП, появляется возможность реализации множества значимых проектов, но сама процедура распределения дотаций и ссуд - питательнейшая среда для коррупции;

- дотирование процентных ставок по коммерческим кредитам. Как мы знаем, доступность коммерческого кредита ограничена множеством

факторов, основным из которых является высокая процентная ставка. Поэтому необходимым является появление разнообразных программ поддержки частного бизнеса, реализуемых в виде дотаций из бюджетов разных уровней. При дотировании ставки процента кредит берется в обычном банке на обычных условиях, а региональные власти, например, обязуются в течение некоторого времени дотировать эту ставку, то есть выплачивать средства на покрытие части кредита и процентов по нему.

Неплохой способ участия госсектора в партнерских проектах, но недостаточно, поскольку ставки по кредитам сегодня достаточно высокие;

- предоставление инвестиционного налогового кредита и льгот в области налогообложения, дает возможность организациям на протяжении определенного времени и в установленных размерах уменьшать налоговые платежи, в первую очередь налог на прибыль, с дальнейшей постепенной уплатой суммы кредита и процентов по нему. Использование органами власти такого способа поддержки частного бизнеса позволяет ему:

- а) проводить НИОКР;
- б) произвести технические перевооружения производств;
- в) осуществлять инновационно-внедренческую деятельность;
- г) выполнить крупный заказ по предоставлению публичных услуг населению, способствующий социально-экономическому развитию территории и т.д.

Эта форма поддержки государством ГЧП рассматривается как одна из самых желательных для современного предпринимательства;

- предоставление суверенных гарантий государства тоже является важной формой поддержки ГЧП, поскольку в данном случае гарант, которым является государство, предоставляет обязательство в письменном виде отвечать за выполнение субъектом (полностью или частично), которому предоставлена эта гарантия, обязательств в отношении третьих лиц. Гарантии предоставляют заимодателям в качестве обеспечения по исполнению обязательств по полученным частным бизнесом

негосударственным займам. Такая форма участия может сказаться на повышении эффективности ГЧП, но опять же она далеко не достаточна для того, чтобы государство и бизнес можно было считать партнерами;

- государственное страхование инвестиций – обеспечение защиты материальных интересов партнеров от рисков, связанных с обесцениванием, утратой, уничтожением капитальных вложений, политических, коммерческих рисков и т.д. В данном случае страхуются всевозможные виды капиталовложений (долго- и среднесрочных) отечественных и иностранных инвесторов, которые были осуществлены с целью извлечения дохода от инвестиций. Пока государственное инвестиционное страхование не получило должного развития в нашей стране. И причин тому несколько: во-первых, отсутствует обеспеченная финансовыми ресурсами государственная политика поддержки российских страховых компаний; во-вторых, очень часто недостаточно собственного капитала для принятия ответственности по крупным рискам; в-третьих, неразвитая инфраструктура, которая могла бы гарантировать высококачественную предстраховую экспертизу рисков по инвестиционным проектам; в-четвертых, недостаточно опытных и квалифицированных кадров для осуществления такой деятельности и т.д.;
- выдача комфортных писем. Они могут содержать, например, подтверждение согласия правительства с тем, чтобы определенное количество денежных средств предоставили конкретным организациям, или с тем, что правительство обеспечит предоставление всех необходимых лицензий определенным компаниям под конкретные проекты.

Такие письма зачастую используются при проектном финансировании. Это объясняется тем, что в отличие от коммерческого кредита, где все кредитные риски полностью ложатся на заемщика, в случае с комфортными письмами риски могут распределяться между несколькими сторонами, например, заемщиками, кредиторами и другими участниками проектов. Для примера, политические риски при проектном финансировании, размеры которых, как правило, значительны, и которые затрагивают

интересы стратегического развития государства, наиболее целесообразно возлагать на государственный сектор, вовлекая его в проекты. Таким образом государство может гарантировать создание на конкретный промежуток времени особых условий, которые будут способствовать реализации проектов. Хороший инструмент, способный повысить эффективность партнерства;

- включение в федеральные целевые программы. Такие программы являются собой увязанные по задачам, ресурсам и срокам реализации виды деятельности (научная, исследовательская, опытно-конструкторская, производственная, социальная, экономическая, организационная, хозяйственная и т.д.), которые способны обеспечить высокие результаты в деле решения системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития государства. Целевая программа - важнейшее средство осуществления государственной структурной политики, которое позволяет активно воздействовать на его социальное и экономическое развитие. Такие программы важно сосредоточить на наиболее крупных и важных для государства инвестиционно-инновационных проектах, которые направлены на решение системных проблем, входящих в компетенцию федеральной исполнительной власти[49, с. 9].

Имеющийся опыт развитых стран по использованию государственных программ для решения отдельных социальных и экономических проблем, говорит о перспективах и преимуществах программно-целевого метода в сравнении со сметным финансированием в деле решения долгосрочных задач социально-экономического характера. Данный подход позволит решить задачи, которые могут быть неподъемными либо малопривлекательными для частного сектора. При всем наборе положительных качеств частных ресурсов, они не всегда способствуют реализации, например, крупных социальных, инфраструктурных проектов необходимых для экономического развития государства.

Целевые программы – наиболее гибкий инструмент в процессе осуществления долгосрочной государственной экономической политики, а также способ активного воздействия на процессы в сфере производства и в экономике. В программах конкретизируются цели и прописываются результаты, которых требуется достичь с учетом определенных приоритетов социально-экономического развития государства, перечень проектов, которые способны обеспечить достижение поставленных целей, а также обосновывается ресурсное обеспечение, в том числе из федеральных бюджетных средств. На данный момент времени целевые программы государства – самый прозрачный инструмент реализации социально-экономической политики с использованием бюджетной поддержки;

- включение в федеральные адресные инвестиционные программы. Такие программы представляют собой капитальные расходы федерального бюджета, которые определяют величину средств, выделяемых в форме капитальных вложений, направляемых на реализацию федеральных целевых программ и на решение не включенных в такие программы значимых социально-экономических проблем, которые обычно конкретизируются по заказчикам и отраслям. Инвестиционные программы - это составной инструмент системы стратегического управления государством, который позволяет обеспечить системную и комплексную реализацию приоритетов в социально-экономическом развитии государства. Включение в такие программы может содействовать реализации партнерских проектов, которые могут внести существенный вклад и способствовать достижению целей, влияющих на степень конкурентоспособности государства, темпы экономического развития и в достаточном объеме финансировать создание объектов.

Своевременное, правильное и умелое использование последних двух инструментов со стороны госсектора позволит активизировать инновационную деятельность предприятий и в кратчайшие сроки достичь

хороших экономических показателей на уровне как отдельных регионов, так и государства в целом.

Основная задача, на которую должны быть устремлены усилия сторон - создать полноценную систему партнерства госсектора с частным, в первую очередь, в области производственной и социальной инфраструктуры, поскольку они являются более капиталоемкими. В то же время органы государственной власти должен оставить за собой монопольные сегменты инфраструктуры, передав представителям частного сектора лишь некоторые сегменты инфраструктурных отраслей.

Как показывает практика стран, которые достаточно успешно используют партнерство госсектора и частным для решения множества задач социально-экономического характера, очень непросто разработать адекватные и эффективные нормы взаимодействия. Для примера, в большинстве Европейских стран решение такой задачи заняло почти 25 лет. При этом нельзя не отметить, что механизмы эти продолжают эволюционировать.

Подводя итог всему выше сказанному, основной причиной участия государства в партнерских проектах является потребность общества в услугах, имеющих высокую социальную значимость, которые государство должно обеспечивать, но не имеет соответствующих организационных и финансовых возможностей. В рамках партнерств органы власти, во-первых, выступают как важнейшие пользователи услуг, которые оказываются в таких проектах, а, во-вторых, в роли субъекта, определяющего рамки его реализации.

Оптимальное структурирование партнерских отношений в конкретных проектах предоставляет возможность получения выгоды, связанной со следующими факторами:

- скорейшее воплощение в жизнь наиболее значимых инфраструктурных проектов;
- ускоренное региональное развитие;

- рост народнохозяйственной эффективности (которая зачастую не учитывается при проведении экономического анализа);
- повышение качества механизмов и моделей оказания услуг;
- снижение бремени, которое лежит на государстве;
- сокращение инвестиционных расходов (экономия может достигнуть 30%);
- оптимизированная структура финансирования за счет использования национальной и международной поддержки и более широкий доступ к новейшим финансовым источникам.

Частный сектор, в свою очередь, обретает доступ к новым рынкам, а это, в свою очередь, способствует росту доходности по проектам, снижению рисков и возможности осуществления крупных проектов, финансирование которых без поддержки государства невозможно.

Изменения, происходящие в общественном секторе, безусловно, потребуют принятия адекватных решений, касающихся структуры и масштабов публично-правовых государственных функций. Необходимо проанализировать, насколько госсектор может «подвинуться» в пользу частного бизнеса, и при этом не нанести ущерб исполнению своих суверенных прав. В сфере экономики ключевую роль должно играть дальнейшее развитие форм взаимодействия. Яркий пример разумного перераспределения полномочий и функций между госсектором и предпринимателями, имеющие место во многих развитых странах реформы естественных монополий. Концессионные соглашения и соглашения о разделе продукции предоставляют возможность не утратив суверенный контроль со стороны органов власти, привлечь значительный частный капитал в довольно дорогостоящие проекты.

Из всего этого следует, что органы власти должны предоставить целевое финансирование на создание значимых инфраструктурных объектов. и максимально стимулировать инвестиции частного сектора через предоставления государственных гарантий. Помимо этого, рекомендуется

привлекать в проекты международные финансовые институты, которые обладают хорошими запасами финансовых ресурсов и имеют опыт в реализации подобных проектов. В том числе они способствуют росту привлекательности проектов, обращая на проекты внимание новых отечественных и зарубежных инвесторов.

В ходе осуществления партнерских проектов государственный сектор должен взять на себя активную роль субъекта по управлению корпоративным сектором экономики. Одновременно необходимо установить стратегические связи с ключевыми финансово-промышленными группами. В связи с чем необходимо четко определить права и обязанности партнеров в развитии проектов, соединяющих политическую и экономическую власть на основе национальных экономических интересов. Государственный партнер в лице уполномоченных представителей должен выступать и в роли инвестора, и в роли менеджера по инновационным партнерским проектам.

ГЧП способно снизить нагрузку на бюджеты различных уровней, при этом осуществлять реализацию значительного числа проектов, способствующих инновационному развитию территорий. В итоге качественно улучшится положение во многих отраслях народного хозяйства. Один из французских политиков и исследователей Фабиус Л. утверждал, что в 21 веке должна произойти замена государства-властелина на государство-партнера. По его словам "наступает эпоха синтеза", которая должна сделать государство более открытым и эффективным. В условиях усиления интеграции между странами, при расширении товарных и финансовых потоков между странами партнерство государства и бизнеса должно стать главным становится направлением в области инновационного развития экономики.

1.2. Бизнес как участник партнерских отношений с государством

Одна из важнейших задач реализации государственной экономической политики заключается в коренном преобразовании системообразующих отраслей народного хозяйства на основе массивной реализации крупномасштабных проектов. Энергетика, машиностроение, транспорт, связь – именно эти отрасли отечественной экономики требуют кардинального технического перевооружения, причем целью является не столько сама замена устаревших составляющих современными, сколько активное участие в проведении подобных мероприятий отечественных производителей, т.е. решение вопроса импортозамещения.

Государство при этом в условиях рынка не может взять на себя все бремя финансовых обязательств по организации масштабных общественно значимых проектов, однако может создать условия для привлечения к их реализации предприятий реального сектора экономики, пока еще слабо ориентированных на инновационное развитие. Именно от тесного сотрудничества органов государственной власти и управления с представителями бизнеса во многом зависит успешность кампании по переходу страны на «инновационные рельсы».

Россия сегодня находится в начале пути становления доверительных отношений между государством и бизнесом в вопросах реализации совместных инновационных проектов. К основным причинам такого положения можно отнести неразвитость нормативно-правовой базы, недостаточность практического опыта реализации подобных проектов, отсутствие прозрачной политики в области государственно-частного партнерства.

Одним из успешных примеров налаживания взаимодействия между представителями государственных структур и бизнеса является идея создания технологических платформ, сформулированная Еврокомиссией в 2003 г. В качестве одного из средств реализации инновационной политики с применением государственно-частного партнерства.

Технологическая платформа представляет собой концепцию инновационного развития приоритетных отраслей народного хозяйства на основе создания перспективных коммерческих технологий путем активизации усилий промышленного бизнеса, науки и государства.

С учетом положительного опыта Евросоюза по стимулированию инновационной деятельности с 2010 г. и в России начались мероприятия по формированию технологических платформ, предназначенных для решения проблем слабой структурированности интересов бизнеса, его низкой инновационной восприимчивости, фрагментарности сектора исследований и разработок, слабого распространения результатов проводимых НИОКР, их дублирования в рамках государственных программ поддержки и других.

Обращает на себя внимание тот факт, что работа по формированию платформ, призванных наладить взаимодействие государства и бизнеса, легла главным образом на плечи представителей научного сообщества, привыкшего задавать вектор развития отраслей народного хозяйства на основе мировых достижений науки и техники. В рамках платформ предполагается проведение отечественными учеными соответствующих мировому уровню разработок и исследований, причем при активном участии производственных предприятий. Однако текущее состояние многих отраслей попросту не позволяет совершить подобный рывок до мирового уровня развития науки и техники в краткосрочной перспективе. Большинство программ развития предприятий реального сектора экономики не предусматривают в ближайшем будущем решения задач стратегической важности и соответственно не коррелируют со стратегическими программами исследований технологических платформ, по крайней мере, в одних и тех же временных рамках. В таких условиях бизнес не проявляет активности и стремления участвовать в проектах, результаты реализации которых он не сможет использовать напрямую и немедленно.

Таким образом со стороны бизнеса вкладом в государственно-частные отношения являются: финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений,

возможность использования современных технологий и разработок и т.п. Участие предпринимательского сектора в совместных проектах сопровождается внедрением более эффективных методов работы, совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм организации производства, созданием новых предприятий, налаживанием эффективных кооперационных связей с поставщиками и подрядчиками.

Возрастающее влияние крупного бизнеса в экономике делает его ведущим субъектом социально-экономического развития страны, что обуславливает его равноправное участие в партнерских отношениях с государством на взаимовыгодной основе. Однако на практике такого рода отношения только начинают складываться. Это во многом связано с тем, что в стране еще не сложились все условия, необходимые для нормальной предпринимательской деятельности, и сам бизнес не стремится принимать на себя ответственность за социально-экономическое развитие общества. Логика здесь проста: корпорации сосредоточили в своих руках основную долю национального богатства, а, следовательно, они должны взять на себя решения и соответствующей части социальных проблем. Поэтому активизация участия бизнеса в развитии партнерских отношений с государством может быть реализована только в процессе создания устойчивой системы отношений, базирующейся на социальной ответственности и государства, и предпринимательских структур.

Значительная роль в вовлечении бизнеса в систему партнерских отношений с государством могли бы сыграть общественные организации предпринимателей, но они пока на данном направлении особой активности не проявляют.

В зарубежных странах под влиянием процесса глобализации усиливаются тенденции укрупнения корпораций. Вместе с тем, рост компаний происходит на основе новых принципов сотрудничества государства с бизнесом, которые проявляются в формировании институциональных основ этих взаимоотношений в рамках принятия корпорациями на себя социальной

ответственности за результаты своей деятельности. Это находит проявление в том, что компании не просто решают проблемы общества, инвестируя средства в развитие образования, медицины, науки, производства, поддерживая социально незащищенные слои населения и заботясь о природоохранных мерах, - они получают определенные выгоды от этой деятельности. Осуществление социальной ответственности корпорации способствует росту ее имиджа, а, следовательно, положительно влияет и на ее капитализацию. При этом корпоративная социальная ответственность функционирует как устойчивый социальный институт, она рациональна и эффективна, что отличает ее от традиционной благотворительности.

Корпорация как институциональная основа для социальной ответственности может реализовать свои преимущества через следующую систему элементов:

1. Макросреда — факторы международного характера, политические (политическая стабильность, криминальная ситуация в стране в целом, активность общественных движений), экономические (среднегодовые темпы инфляции, структура распределения доходов населения, налоговые показатели), социально-демографические (уровень жизни населения, рождаемость, смертность, структура населения, миграция и пр.), правовые, экологические, природно-климатические, научно-технические, культурные и др.

2. Мезосреда - регионально-отраслевого характера, уровень жизни в регионе, минимальный прожиточный минимум в регионе, отраслевые тарифные трехсторонние соглашения и др.

3. Непосредственное окружение - рынок труда, его структура и динамика, кадровая политика конкурентов, рыночная инфраструктура, наука и образование, здравоохранение, культура, торговля, общественное питание, бытовое обеспечение, ЖКХ, сельское хозяйство и др.

4. Внутренние характеристики предприятия: состояние основных фондов и технический уровень производства, принципы, методы и стиль

управлении, кадровый потенциал предприятия, структура персонала, текучесть кадров, уровень ротации, структура навыков и знаний персонала, загруженность работников, производительность труда, меры социальной защиты, финансы предприятия, уровень организации производства, перспективы развития техники и технологии на предприятии, организационная культура и др.

5. По содержанию обязательных мероприятий:

социально-экономические (материальное и моральное стимулирование, планирование карьеры, профессионального и административного роста, системы повышения квалификации, семейные доходы и расходы, обеспеченность благами, возможности для личного развития, система социально-медицинского обслуживания, базы отдыха и спортсооружения, дачные и садово-огородные хозяйства, жилые фонды и пр.);

- технико-организационные (система мероприятий по соблюдению норм законодательства о труде, охрана и безопасность труда и др.);

- социально-психологические (этические проблемы труда, управление конфликтами и др.).

6. Условия труда, охрана и безопасность труда. Защита от профессиональных рисков.

В экономической практике выделяют следующие критерии для анализа условий труда:

- ориентированные на задачу (средства труда, методы труда, рабочее помещение);

- ориентированные на личность работника (виды и количество требований к квалификации, физическая и психическая нагрузка).

При этом в условиях труда должны быть учтены такие важные уровни, как:

- 1) социально-производственный - определяемый состоянием технологической организации труда и обуславливающий привязанность работника к рабочему месту;

2) социально-экономический — определяемый длительностью рабочего дня и рабочего года, заработной платой, системой надбавок за результаты труда.

3) социально-гигиенический, определяется безопасностью труда, уровнем физических и эмоциональных нагрузок, нервно-психологического напряжения, комфортностью среды и др.

Главные цели улучшения условий труда состоят в том, чтобы обезопасить работника от влияния неблагоприятных факторов внешней среды, создать необходимые условия труда на каждом рабочем месте, в соответствии с действующим законодательством и нормами, а также путем применения различных средств защиты человека от неблагоприятных воздействий внешней среды. Работа по созданию благоприятных условий труда должна носить комплексный и системный характер.

7. Мотивация эффективной деятельности трудовых ресурсов.

В интенсификации производства, обеспечении высоких темпов технического прогресса и роста производительности труда высока роль материальных и моральных стимулов к труду. Они являются важной составной частью организации труда.

Материальное стимулирование труда осуществляется путем применения различных форм и систем оплаты труда, методов ее увеличения, премирования. Другой стороной проблемы материального стимулирования является материальная ответственность работников за тот ущерб, который они наносят предприятию в результате своих неправильных действий или бездействия.

Моральное стимулирование труда связано с ответственностью работников за выполненную работу в срок и качественно; с общественным признанием заслуг работника.

Организация морального и материального стимулирования должна быть направлена на усиление роста заинтересованности каждого работника в рациональном использовании рабочего времени, освоении передовых приемов

и методов труда, лучшей организации рабочих мест, стимулировании своевременного и качественного выполнения работником своих обязанностей.

8. Социальная защита работников предприятия.

Система социальной защиты наиболее эффективна, когда соединяются воедино все организационно-правовые формы: социальное, медицинское и пенсионное страхование, социальная помощь и социальное обслуживание.

Объективная необходимость в социальной защите работников обусловлена как природой самого человека, так и существующей взаимозависимостью человека от широкого спектра факторов, которые определяют его жизнедеятельность в процессе труда: производственная среда, условия труда и трудовые отношения (определяющие формирование атмосферы сотрудничества и социального партнерства или конфликтных ситуаций и дискриминации членов трудового коллектива).

При этом социально-трудовые отношения, связанные с защитой персонала предприятий от влияния сложного комплекса техногенных, природных, экономических, биологических факторов проявляются в виде взаимосвязи между работником и работодателем, работником и государством, работодателем и государством.

Социально-трудовые отношения по вопросам социальной защиты работников осуществляются на уровне предприятия, отрасли и региона. Для каждого из них специфичны свои предметы отношений и взаимосвязи, которые в своей совокупности определяют социальное положение работника, параметры уровня и качества трудовой жизни.

В соответствии с Конституцией РФ и действующим законодательством социальная защищенность работников любой организации, независимо от формы собственности предусматривает осуществление ряда важных мер:

- соблюдение минимального размера оплаты труда и тарифной ставки (оклада). Заработная плата выплачивается в денежном эквиваленте, в соответствии с заключенным трудовым договором (контрактом);

- соблюдение норм, предусмотренных Трудовым кодексом РФ (в т. ч. продолжительность рабочего времени, продолжительность отпуска, условия предоставления дополнительных отпусков, условия компенсаций за работу в выходные и праздничные дни, при возмещении вреда здоровью, в связи с сокращением штата при расторжении трудового договора, условия выплаты пособий работающим женщинам в период декретного отпуска, работающей и учащейся молодежи и пр.);

- обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, защиту интересов пострадавших работников, а также членов их семей;

- отчисления единого социального налога и пр.

Таким образом, социальная ориентация хозяйственной деятельности на уровне отдельного предприятия достигается за счет действия всех элементов института социальной ответственности, которая обеспечивает эффект на уровне общества и государства.

Как уже отмечалось, социальные программы государства и корпораций могут проявляться в формах государственного, обязательного и добровольного социального страхования, социального обеспечения, корпоративных и индивидуальных социальных программ, а также безвозмездного корпоративного финансирования социальных мероприятий окружающего сообщества. Исходя из данных предпосылок, вытекает вывод о том, что государственное регулирование развития КСО российских компаний должно строиться на основе принципов социальной защиты работающего населения, соблюдения прав работников и потребителей продукции компаний, а также особенностей переходной стадии развития социально-экономических отношений.

Для государства важно получить в первую очередь социальный эффект, а уж потом прибыль, для бизнеса – наоборот, прибыль на первом месте, а социальные эффекты вообще рассматриваются как сопутствующие. Поэтому, чтобы интересы сторон были более согласованы необходимо тщательнее

подходить к вопросу оценки инновационных проектов, основанных на принципах ГЧП, разработать критерии вхождения в проект для государства и частного сектора, четкие правила участия в конкурсах на соискание финансирования со стороны государства и четкие критерии оценки эффективности использования государственных средств. Поскольку именно плохая система оценки и формальный контроль за освоением средств позволяют плохо работать, не достигаются намеченные социальные и экономические показатели, а, соответственно, и сам институт государственно-частного партнерства не развивается. Устранив эти барьеры и решив имеющиеся проблемы можно рассчитывать на значительный народнохозяйственный эффект.

1.3. Формы взаимодействия государства и частного бизнеса

Под принципом партнерства предпринимателей и органов власти подразумевается согласованное взаимодействие представителей бизнеса и власти в сфере регулирования социальных и экономических отношений, направленное, с одной стороны, на улучшение положения хозяйствующих субъектов, а с другой стороны, на максимизацию социального эффекта от такого улучшения. Идеальной является такая реализация этого принципа, когда в правоотношениях выигрывают обе стороны – предприниматели, как сфера деятельности, заинтересованная в максимизации коммерческой выгоды, увеличивает прибыль, а органы власти получают дополнительную поддержку со стороны общества, которое, в свою очередь, видит результаты партнерства.

В настоящее время в доктрине отношений предпринимателей и органов власти принято выделять несколько основных видов партнерства: участие предпринимательского сообщества в управлении делами государства, передача государственных полномочий предпринимателям, социальное партнерство, государственно-частное партнерство.

В демократическом государстве единственным источником власти является народ, и народ участвует в государственном управлении, представители делового сообщества, как часть народа страны, также заинтересованы представлять и продвигать свои интересы в органах власти посредством участия в управлении делами государства.

Во-первых, участие предпринимателей в управлении делами государства может проходить через различные консультативные и совещательные органы, создаваемые при органах власти. Как показывает опыт многих стран, консультативные советы и иные координационно-совещательные органы при властных структурах оказываются наиболее эффективными, если со стороны частного сектора в них представлены не отдельные компании, а реально работающие отраслевые и региональные бизнес-ассоциации, выражающие коллективные интересы бизнеса [84, с. 140]. В рамках подобных консультативно-совещательных органов бизнес имеет возможность высказывать консолидированное мнение по наиболее ключевым вопросам, затрагивающим ту или иную отрасль, участвовать в выработке важнейших решений органов власти, и даже влиять на нормотворческий процесс. Иными словами подобные органы являются своеобразным круглым столом, за которым сидят представители различных сторон и вырабатывают устраивающее всех решение.

Во-вторых, другой формой участия предпринимательского сообщества в управлении делами государства может являться участие предпринимателей или их представителей в проведение независимой и антикоррупционной экспертизы законопроектов. Таким образом, органы власти в процессе выработки решений по тем или иным вопросам, затрагивающим интересы бизнеса, получают возможность получить независимое заключение на предлагаемый к принятию законопроект. Данная форма взаимодействия бизнеса и органов власти является своего рода обратной связью на ранних стадиях для публичных органов по выдвигаемым ими инициативам.

Третьей широко распространенной формой участия бизнеса в управлении делами государства является лоббирование. Четкого отношения в научном сообществе о том, что считать «чистым» лоббированием, а что консультативным взаимодействием представителей бизнеса и власти, нет и по настоящий момент. Под лоббированием можно понимать профессиональную деятельность и результаты такой деятельности фирм, оказывающих консультационные услуги бизнесу по представлению и продвижению его интересов в законодательных и исполнительных органах власти. Также лоббирование можно трактовать в широком смысле как любое представительство интересов предпринимателей в органах власти с целью воздействия на принятие решений публично-властными органами. В данном случае под лоббирование попадет и участие представителей делового сообщества в консультативных и совещательных органах при государственных органах, и участие в различных экспертных советах, и проведение отдельных экспертиз, результаты которых могут повлиять на законотворческий процесс.

В различных странах процесс лоббирования частных интересов в органах государственной власти регулируется по-разному. Так, в США, Канаде, Литве лоббизм является таким же видом бизнеса, как консалтинг, только подлежащий особой процедуре аккредитации при органах власти, с которыми работают лоббистские фирмы. В этих странах принято специальное законодательство, регулирующее лоббистскую деятельность как определенную сферу правовых и экономических отношений. Иными словами можно говорить о варианте законодательной легализации лоббизма как профессиональной деятельности. В большинстве же европейских стран (Франция, Германия, Италия и др.) открытый лоббизм считается недопустимым видом взаимодействия бизнеса и органов публичной власти, при этом часто ссылаются на такие аргументы, как то, что лоббизм – фактически узаконенный вид коррупции, при котором бизнес покупает услугу по воздействию на представителей власти с целью продвижения своих коммерческих интересов. В России в настоящий момент не сложилось единого подхода к вопросам регулирования лоббистской

деятельности. Подробнее данный вопрос будет освещен в следующих разделах работы.

Другой важной формой взаимодействия предпринимателей и публично-властных структур является передача или делегирование органами власти публично-властных полномочий по осуществлению отдельных государственных функций негосударственным организациям. Такое делегирование может осуществляться в нескольких формах:

- аутсорсинг отдельных услуг, оказываемых в рамках выполнения государственных полномочий, - например обработка документов, принимаемых от граждан и организаций, когда определенный объем полномочий, изначально закрепленных за государственными органами, осуществляет частная организация по договору подряда;

- передача государственного имущества в управление частной организации с целью максимизации эффективности его использования и освобождения государства от излишнего обременения;

- переход от лицензионно-разрешительной практики регулирования экономических отношений к саморегулированию, когда нормативное регулирование отдельных видов деятельности и даже отраслей передается от органов публичной власти к представителям бизнеса с тем, чтобы они самостоятельно в своей среде устанавливали «правила игры», по которым будут работать все участники определенного рынка или отрасли[29, с. 81].

Участие предпринимателей в регулировании социальных и экономических отношений не ограничивается вышеперечисленными формами взаимодействия с органами государственной власти. В последние годы все большую популярность набирает практика социального партнерства.

Социальное партнерство представляет собой систему взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленную на обеспечение согласования

интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно с ними связанных отношений[84, с. 142]. Задача государства в данном случае законодательно обеспечивать возможность реализации тех соглашений, который принимают работодатели и работники. Все чаще в различных программных и стратегических документах, которые предприниматели адресуют обществу, подчеркивается социальная значимость и ответственность бизнеса и конкретных компаний.

Социальная ответственность бизнеса все чаще рассматривается как необходимый фактор рыночного успеха компании и важная составляющая корпоративного имиджа в глазах потребителей и органов власти, но определенная ее часть лежит в сфере социального партнерства. Так, в резолюции II Международного конгресса «Государство и бизнес: социально ответственное партнерство» (Москва, 2005) подчеркивается социальная ответственность бизнеса. Бизнес должен работать на стратегические интересы государства и общества, а не ограничиваться лишь усилиями по созданию фондов и решению корпоративных социальных вопросов[84, с. 143]. Государство же должно принимать адекватные встречные меры, направленные на укрепление социального партнерства с бизнесом, сокращая административные барьеры для реализации тех договоренностей и соглашений, которые были приняты в рамках диалога с предпринимательским сообществом, стимулируя корпорации к внедрению и распространению практики социально ориентированного ведения дел, ответственного отношения к интересам общества и государства.

В доктрине социального предпринимательства принято выделять несколько правовых оснований социальной ответственности. Первое – цивилистическое. Праву собственности корреспондирует бремя ответственности. Собственник несет это бремя и в социальной сфере общественных отношений[27, с. 29]. Второе – конституционное. Данное основание вытекает из конституционно-правовых установок, зафиксированных в основных законах стран, определяющих те принципы, на которых строятся

взаимодействие государства и общества и, в частности, делового сообщества. В конституциях многих стран зафиксированы идеи социальной справедливости, социальной солидарности, социальной ответственности, из которых в дальнейшем может вытекать необходимость создания таких условий, при которых бизнесу будет выгодно участвовать в социальном партнерстве с государством в целях реализации, в том числе, стратегических политико-правовых задач, обозначенных органами власти. Третье основание необходимости возникновения социального партнерства – экономическое. Коммерческие организации, их союзы и ассоциации являются неотъемлемой частью социума. В обмен на пользование общей инфраструктурой и эксплуатацию общественных ресурсов они обязаны вносить свой вклад в социальное и экономическое развитие государства. Этой позиции созвучна идея корпоративного гражданства, которая получила обоснование и распространение, прежде всего, на Западе. Корпоративное гражданство означает устойчивую правовую связь коммерческих организаций, их союзов и ассоциаций с государством, регионом, местным самоуправлением, на территориях которых они действуют, и выражается во взаимных правах и обязанностях субъектов, а также в ответственности, в том числе социальной [28, с. 20].

Еще одной важной формой взаимодействия предпринимателей и органов государственной власти является государственно-частное партнерство (далее – ГЧП). Партнерство частного сектора и публичной власти для решения общественно-полезных задач имеет давнюю историю. Государственно-частное партнерство активно использовалось во многих странах на рубеже XIX-XX вв., в частности для строительства железных дорог. В советской России концессия как форма государственно-частного партнерства была распространена в период НЭПа и индустриализации [27, с. 28]. В современном мире государственно-частное партнерство распространено в самых разных сферах деятельности: в сфере транспорта (строительство дорог, мостов, аэропортов); в социальной сфере (здравоохранение, образование, объекты культуры); в инфраструктурных

отраслях (энергетика, ЖКХ, добыча природных ресурсов); в некоторых других областях, находящихся в традиционной «монополии» государства (содержание тюрем, обеспечение качества оборонных объектов и безопасности). С начала 2000-х годов, когда федеральное Правительство поставило задачу привлечения частного капитала для осуществления крупных проектов, имеющих общегосударственное значение, государственно-частное партнерство стало развиваться и в России.

Как пишет Э.В. Талапина, государственно-частное партнерство не является ни чисто юридическим, ни экономическим понятием. И что, несмотря на использование финансовых и юридических инструментов в процессе реализации проектов, ГЧП имеет целью продвигать участие частного сектора не только в производстве товаров и услуг, но и в финансировании коллективного имущества, общественной инфраструктуры. Автор приводит два подхода к определению ГЧП. В первом партнерством называется сотрудничество государства и частного бизнеса, оформленное в виде контракта. Во втором, партнерство определяется как более комплексная конструкция, не обязательно связанная с наличием контракта[84, с. 146]. Важными характерными признаками ГЧП являются наличие публичной миссии, которая реализуется в ходе проекта, возможность реализации этой миссии через участие частного бизнеса при управленческой и финансовой ответственности государства, длительность отношений государства и коммерческих структур в процессе реализации ГЧП, разделение рисков реализации проектов между частным сектором и государственными структурами.

Обобщая вышеизложенные подходы, можно утверждать, что в настоящий момент под государственно-частным партнерством понимается взаимовыгодное, как правило, долгосрочное сотрудничество государства и субъектов экономической деятельности (прежде всего коммерческих организаций), основанное на объединении ресурсов партнеров, разделении рисков и выгод между ними и направленное на реализацию общественно-полезных задач[89, с. 3]. К государственно-частному партнерству, таким

образом, относятся правовые модели взаимодействия бизнеса и власти, возникающие на основе инвестиционных соглашений, создания совместных предприятий, концессий, соглашения о разделе продукции и др. При институционализации ГЧП зачастую одним договором не обойтись. Партнерство может функционировать в условиях создания комплекса правовых средств (правового регулирования, правовых процедур и правовых институтов).

Основной особенностью доктринального понимания принципа партнерства предпринимателей и органов государственной власти является то, что данный принцип может трактоваться через различные категории. Это может быть участие предпринимателей и их представителей в управлении делами государства на основе различных, закрепленных в законодательстве процедур, например участие в консультативно-совещательных органах при органах государственной власти. Также данный принцип может обосновываться через категорию взаимного доверия со стороны публичных органов власти и субъектов предпринимательской деятельности – например, через процесс саморегулирования. Безусловно, важной категорией принципа партнерства является предсказуемость решений, принимаемых органами государственной власти в отношении предпринимательского сообщества. Важным элементом партнерства является взаимное влияние публично-властных структур и предпринимателей на социальную политику, проводимую в государстве и решение социальных задач через механизмы социального партнерства и внедрение практики социальной ответственности предпринимателей.

На сегодняшний день из всех субъектов РФ в 64 приняты нормативные правовые акты на уровне законов субъектов, так или иначе регулирующие вопросы государственно-частого партнерства, в том числе затрагивающие классификацию форм партнерских отношений. Отсутствуют такие акты в: Карачаево-Черкесской Республике, Республике Саха (Якутия), Приморском и Хабаровском краях, Иркутской, Костромской, Курской, Магаданской, Сахалинской, Смоленской, Тульской, Тюменской областях; Чукотском

автономном округе. В связи с чем является достаточно сложным проведение комплексной сравнительной оценки условий и характеристик реализации соглашений государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации.

Трудность развития форм государственно-частного партнерства опосредована и тем, что частный бизнес, заинтересован лишь в быстроте получения доходов, а вопросы развития социальной сферы, общества, экономики региона его затрагивают в наименьшей степени. Любой бизнес, мелкий, крупный, средний выражает готовность к получению дохода, к получению средств из бюджета любого уровня бюджетной системы, но не к улучшению структуры экономики государства в целом. Такая ситуация вполне закономерна, так как в целом отражает ментальность населения.

Совершенное партнерство возможно лишь при условии открытости и прозрачности стратегии и тактики в управлении развитием государства.

В настоящее время весьма важным является процесс понимания реализации общественных функций и задач государства в структуре управления. Российские управленцы не выделяют общественные функции государства. Следствием этого является то, что в сфере управления между общественными функциями и государственной собственностью отсутствует связь. В сложившейся ситуации является весьма трудным распределить полномочия между государством и частным сектором.

В целях оптимизации управленческих функций государства и расширения потенциала региональных экономик, считаем необходимым на государственном уровне сформировать единый перечень форм государственно - частного партнерства, который следует закрепить законодательно. Систематизация форм взаимодействия государства и бизнес-структур при реализации механизма государственно-частного партнерства представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Систематизация форм взаимодействия государства и бизнес-структур при реализации механизма государственно-частного партнерства

Источник:[90, с. 33]

Опираясь на экономические возможности региональных бюджетов органы государственного управления того или иного субъекта Российской Федерации должны определять приоритеты тех форм партнерских отношений, которые позволят увеличить экономический потенциал региона.

Анализ научной литературы позволил нам сделать выводы о том, что к сфере государственно-частного партнерства относятся: объекты экологии, общественный транспорт, городское хозяйство, коммунальные услуги, которые в целом могут быть объединены в группу объектов сферы общественных услуг.

Помимо обозначенной сферы могут быть также отнесены объекты производственной инфраструктуры, включающие в себя железные и автомобильные дороги, трубопроводный транспорт и линии электропередач, энергетические предприятия, трубопроводный транспорт, морские, речные и воздушные порты.

Понятно, что партнерство госсектора и негосударственных структур необходимо. Однако до сих пор нет четкого представления о том, каким оно должно быть и в каких организационно-правовых формах может осуществляться.

В экономической литературе выделяются различные механизмы, модели и формы партнерств. Одновременно отмечается, что их перечень не является исчерпывающим. Выбор конкретной формы партнерского взаимодействия зависит от экономической эффективности осуществления проекта. Имеющийся опыт реализации совместных проектов позволяет говорить о том, что отдельные формы и механизмы партнерств универсальные и могут применяться абсолютно во всех сферах, а, другие, наоборот узко специализированы.

Что касается форм партнерств, здесь необходимо отметить некоторые трудности в проведении их классификации. Например, один из известных исследователей вопросов партнерства Варнавский В.Г., [24, с. 49] указывает на то, что ГЧП имеет огромный перечень таких форм, к которым относятся различные контракты, предоставляемые государством представителям частного бизнеса. Это могут быть контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, договоры на управление, на поставку продукции для нужд государства, контракты об оказании технической помощи, договоры аренды и лизинга, соглашения о разделе продукции, совместные предприятия, концессии и т.д. Контракты представляют собой административные соглашения, которые заключаются между органами государственной власти и представителями частного сектора на осуществление конкретных необходимых и полезных для общества видов деятельности. Наиболее распространены в практике реализации партнерств контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для нужд государства, оказание технической помощи. В таких отношениях право собственности не передается частному сектору, а все расходы и риски берет на себя государственный сектор. Частного партнера привлекает в этом случае

то, что по контрактам он получит право на оговоренную долю дохода, прибыли или собранных платежей. В большинстве случаев, контракты с госорганом достаточно привлекательны для предпринимателей, потому как помимо престижности гарантируют ему устойчивые доходы и рынок, а также всевозможные преференции.

Особенности отношений аренды между органами власти и частными структурами заключаются в том, что на зафиксированных в договоре условиях частному партнеру передается во временное пользование государственное (муниципальное) имущество за определенную плату. Традиционный договор аренды предполагает возврат объекта аренды, при этом право распоряжения имуществом остается за собственником и не переходит к предпринимателям. В некоторых случаях аренда может завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае заключения лизингового договора частный партнер всегда имеет право выкупить государственное имущество.

Концессии являются специфической формой партнерских отношений и в настоящее время получают все большее распространение, поскольку представляют собой наиболее развитую, комплексную и перспективную форму партнерства.

Отличительная черта концессионного соглашения в том, что госсектор остается полноправным собственником имущества, которое составляет предмет концессии, а частный партнер уполномочивается на выполнение в течение определенного срока оговоренных в соглашении функций. Для этого частный партнер наделяется необходимыми правомочиями с целью обеспечения нормального функционирования объекта концессионного соглашения. За использование госсобственности концессионер уплачивает платежи на условиях, зафиксированных в соглашении. Право собственности на произведенную по концессии продукцию передается частному партнеру.

Выделяют следующие характерные признаки концессионных отношений:

- предмет концессии – исключительно государственная собственность, а также монопольные виды деятельности органов власти;
- один из субъектов концессии - государство в лице соответствующих органов исполнительной власти;
- цель концессии - удовлетворение общественных нужд и потребностей;
- концессия всегда имеет договорную основу;
- концессия предполагает возвратность предмета соглашения, который частному партнеру предоставляют за плату, определенную в договоре.

Если при заключении контрактов, договоров аренды и подряда органы государственной власти являются субъектом гражданского права и для осуществления их деятельности вполне хватает норм Гражданского кодекса, то при концессионных соглашениях госсектор, в первую очередь, представитель публичной власти. И в данном случае оно не только предоставляет партнеру часть своих правомочий как собственника, но и делегирует им частично свои суверенные права. Это становится возможным только на основании соответствующего государственного акта. Отсюда следует, что источником исключительных прав, предоставляемых по концессии, является не статус госсектора как собственника, а его преимущества как органа публичной власти.

Суверенные права, которые предоставляются государственным партнером частному, состоят в том, что в пределах территории или конкретного вида деятельности, не допускается аналогичной деятельности любых других лиц, и в том числе самого государства.

Среди публично-правовых признаков концессии следует отметить зафиксированные в ней публичные интересы, носителем которых является госсектор. По концессиям частный партнер должен подчиняться требованиям общественных интересов, обеспечить бесперебойное оказание услуг, не дискриминировать пользователей услуг, сделать их общедоступными,

обеспечить равные тарифы на одинаковые услуги и т.д. Ситуации, которые могут поставить под угрозу исполнение публичных интересов или причинить ущерб им, являются существенным основанием для принятия мер, которые могут быть не прописаны в соглашениях. С целью защитить публичные интересы в концессии в одностороннем порядке могут быть определены суверенные права и преимущества публичных органов власти перед частным партнером.

Концессионные соглашения наиболее распространены в инфраструктурных отраслях, где особенно необходим прилив частных инвестиций и высококвалифицированные кадры. Выделяют несколько видов концессий на:

- действующие инфраструктурные объекты;
- создание или модернизацию объектов инфраструктуры;
- передачу объектов, находящихся в госсобственности, в управление частной компанией.

В рамках рассмотренных видов концессий существуют варианты отношений, которые могут быть основаны на различных комбинациях правомочий собственности между госсектором и представителями частного бизнеса, а также допустимые пределы конкретных видов предпринимательской и инвестиционной деятельности (создание, эксплуатация, управление и т.д.).

Соглашения о разделе продукции представляют форму партнерских отношений и напоминают традиционные концессии, но все же имеют некоторые отличия. Эти отличия заключаются в различных комбинациях отношений собственности между частным и госсектором. Если в случаях с концессией, частному партнеру на праве собственности принадлежит весь объем произведенной продукции, то в соглашениях о разделе продукции предпринимателям принадлежит определенная ее доля. Все условия по разделу продукции между партнерами обычно прописываются в

специальных соглашениях. Особенно распространены такие соглашения в нефтедобывающих отраслях.

Как и при концессиях, госсектор на возмездной основе передает часть своих исключительных прав на пользование недрами представителям частного сектора и на определенный промежуток времени. Доступ к исключительным правам частным партнерам предоставляется с целью притока инвестиций в капиталоемкие отрасли. В мировой практике существует множество моделей раздела продукции: на две части сразу или после вычитания расходов инвестора. Важно также учитывать особенности в области обложения налогами.

Совместные предприятия - еще одна распространенная форма осуществления партнерских проектов. Они могут быть акционерными обществами или компаниями с долевым участием сторон (зависит от структуры и характера совместного капитала). Возможность принятия самостоятельных решений частными партнерами относительно административно-хозяйственной деятельности таких предприятия зависит от их доли в акционерном капитале. Возникающие в рамках деятельности предприятия риски также делятся в зависимости от доли. Отличительная черта совместного предприятия любого типа заключается в постоянном участии госсектора в производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности.

Самостоятельность в принятии решений частным партнером в данном случае ограничивается больше, чем, в случаях с концессиями. Обязательно нужно иметь в виду, что структурные изменения акционерного капитала в пользу одного из партнеров всегда будет предполагать только перераспределение акций между инвесторами, но не может привести к росту общего размера капитала[20, с. 90].

Все представленные формы государственно-частных партнерств сведем в таблицу 1.2 и обозначим их ключевые признаки.

Формы государственно-частных партнерств

Форма ГЧП	Характеристика	Преимущества	
		Для частного партнера	Для государства
1	2	3	4
Контракты	Договор поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг в целях обеспечения государственных нужд, предусмотренных в расходах бюджета	устойчивый рынок и доход; расходы и риски полностью несет государство; возможные льготы, преференции; престиж.	право собственности остается в руках государства; более быстрая и эффективная реализация важных проектов.
Арендные отношения	Форма имущественного договора, при которой государственная или муниципальная собственность передаётся во временное владение и пользование частному бизнесу за арендную плату	не требуется первоначального взноса; различные сроки аренды; отсутствие затрат на ремонт и обслуживание; возможность выкупа арендуемого имущества.	правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за государством; арендные платежи от частного партнера: более эффективное использование имущества:
Концессия (концессионное соглашение)	Вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг, обычно оказываемых государством на взаимовыгодных условиях	получает часть исключительных суверенных прав на госсобственность; право собственности на выработанную по концессии передается частному партнеру; долгосрочный характер соглашения;	государство - полноправный собственник имущества: платежи от частного партнера за пользование госсобственностью: долгосрочный характер соглашения:
Соглашение о разделе продукции	Договор, в соответствии с которым РФ предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ	обладание исключительными правами: устойчивый доход; возможные налоговые льготы и преференции:	- расходы и риски несет частный партнер: платежи за пользование исключительными правами:

Продолжение таблицы 1.2

1	2	3	4
Совместные предприятия	Форма организации компании, объединяющей капиталы партнеров, в том числе принадлежащих разным странам	Распределение рисков между сторонами партнерства; совместное финансирование; - возможные льготы. Преференции;	распределение рисков между сторонами партнерства; совместное финансирование; привлечение передовых технологий. управленческого опыта; постоянное участие в деятельности компании.

Источник:[86, с.10]

В последние десятилетия сферы применения форм партнерства значительно расширились, при этом происходит развитие и самих форм взаимодействия. Если ранее концессии стандартно использовались при строительстве автодорог, стоянок, в обеспечении теплоснабжением, то сегодня они достаточно распространены и в других сферах – оборонная отрасль, оказание образовательных услуг и т.д. В некоторых странах частный бизнес участвует в возведении больниц, школ и других общественных объектов, а также участвует в управлении ими.

Подводя итог всему вышесказанному, существует множество различных механизмов и моделей партнерств государственного сектора с частным, каждая из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Выбор одной из них или определенного механизма необходимо осуществлять с учетом того, в какой области планируется реализация инновационного проекта, реализуемого на принципах ГЧП. Если обратить внимание на мировой опыт в реализации совместных проектов, можно утверждать, что в определённых областях деятельности конкретные модели могут быть более эффективны, чем другие. Кроме того, в некоторых

случаях могут быть использованы формы, которые базируются на преимуществах разных моделей и их комбинациях.

Поскольку партнерства государства и бизнеса позволяют объединять ресурсы, разделять прибыли и риски, способствуют формированию конкурентной среды, ускорению темпов инновационного развития и более эффективному использованию бюджетных средств, высокую значимость имеет определение релевантных отраслей экономики использования ГЧП в качестве инструмента, способствующего созданию институтов инновационного развития.

ГЛАВА 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И БИЗНЕСОМ

2.1 Теоретические подходы к изучению взаимодействия бизнеса и власти

Вопросы взаимодействия частных структур и государственных органов власти в современных условиях являются особо значимыми. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России, разработанной Минэкономразвития РФ, развитие институтов государственно-частного партнерства рассматривается в качестве одного из стратегически важных направлений.

Сегодня практически все инфраструктурные проекты реализуются государством только при участии частного капитала. Эти проекты преимущественно ориентированы на повышение инновационной активности предприятий – участников государственно-частного партнерства, создаваемых в форме технопарков, индустриальных парков, промышленных площадок, которые, в свою очередь, являются неотъемлемыми элементами инновационной инфраструктуры. Однако четкая регламентация содержания термина «государственно-частное партнерство» в отечественном законодательстве на сегодняшний день отсутствует. Само понятие государственно-частное партнерство является достаточно новым и далеко не определенным.

Много говорится о том, что дальнейшее развитие отечественной экономики возможно только при активном взаимодействии государства и частного бизнеса. Но каким образом должно осуществляться такое взаимодействие и в каких формах реализовываться, кто должен отвечать за эффективную реализацию проектов по созданию институтов инновационного развития, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства, до сих пор остается большим вопросом.

Проанализировав множество различных подходов к трактовке государственно-частного партнерства (ГЧП), существующих сегодня, можно

выявить следующее.

Чаще всего преобладают упрощенные взгляды на государственно-частное партнерство как на своеобразную форму привлечения денежных средств государства, с одной стороны, и, с другой стороны, коммерческих структур для решения, в первую очередь, экономических задач. Естественно, такое понимание ГЧП неправильно, даже не смотря на то, что оно самое распространенное. Среди большинства экономистов – исследователей этого явления, сегодня сформировалось понимание государственно-частного партнерства как формы участия бизнес - структур в решении проблем государственного масштаба, при этом, осуществляемое преимущественно за счет бюджетных средств. Понятно, что такая узкая трактовка государственно-частного партнерства представляется не вполне правильной, хотя она не безосновательна. Ведь как показывает имеющаяся практика осуществления проектов ГЧП, чаще всего российский бизнес привлекает в таком партнерстве лишь возможность привлечения и использования денежных средств, что, безусловно, не может не сказаться на качестве реализации этих проектов.

Рассматривая существующие определения государственно-частного партнерства, примем во внимание тот факт, что определение, которое наиболее полно освещает суть такого взаимодействия, как ГЧП, должно состоять из следующих обязательных для него элементов: основных субъектов, объектов, целей и способов взаимодействия. Принимая во внимание данное предположение, можно представить в виде таблицы некоторые определения понятия «государственно-частное партнерство» (таблица 2.1) и проанализировать, насколько полно раскрыта сущность ГЧП в представленных определениях.

Сравнительный анализ существующих подходов к определению понятия «государственно-частное партнерство»

Автор	Определение понятия ГЧП	Наличие основных элементов, определяющих				Достоинства и недостатки	
		Субъекты	Объекты	Цели	Способ	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4	5	6	7	8
Гладов А.В., Исупов А.М., Мартышкин А.С. [39, с. 36]	Любое использование ресурсов и бизнеса для удовлетворения общественных потребностей. При этом под общественными потребностями понимается то, что признается таковым в каждом конкретном государстве: дороги, парки и даже такие в целом вполне коммерческие секторы, как связь и недвижимость	Бизнес и государство	От дорог до связи и недвижимости	Удовлетворение общественных потребностей	Расширенный подход, т. е. любые варианты взаимодействия	Основные элементы представлены	Отсутствует конкретизация способов взаимодействия. Не представлены цели бизнеса
Варнавский В. Г. [26, с. 10]	Институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг	Государство и бизнес	От базовых отраслей промышленности НИОКР до оказания общественных услуг	Реализация общественно значимых проектов и программ	Институциональный и организационный альянс (т. е. отношения закономерно закреплены и формализованы)	Все основные элементы представлены	Цели бизнеса неясны
Михеев О.М. [62, с. 8]	Объединение материальных и нематериальных ресурсов государства или местного самоуправления и частного сектора экономики на взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественно значимых услуг в области образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, социальной защиты населения и т. д.	Государство (или местное самоуправление) и бизнес	Образование, здравоохранение, социальная защита населения	Создание общественных благ и оказание общественно значимых услуг	Объединение Ресурсов на взаимовыгодной основе	Основные элементы представлены. Субъект «государство» расширен	Отсутствует указание на договорную основу

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Эксперты российской юридической компании «Вегас-Лекс»	Любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или неограниченный период времени между государственными и частными участниками, в которых обе стороны взаимодействуют в	Государственные и частные участники	-	-	Любые официальные отношения, подразумевающие	Особых плюсов не выявлено	Не обозначены объекты и цели партнерства. Представлены не все основные
Консалтинговая компания Deloitte[93, с. 5]	Контрактное соглашение между правительственным агентством и частной компанией, позволяющее последней увеличить ее участие в предоставлении общественных услуг	Правительственное агентство и частная компания	Предоставление общественных услуг	Увеличение участия частной компании в предоставлении общественных услуг	Контрактное соглашение	Особых преимуществ не выявлено	Не раскрыт объект взаимодействия. Указаны только цели бизнеса
Всемирный банк[94, с. 7]	Соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и что, еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования	Публичная и частная сторона	Производство и оказание инфраструктурных услуг	Дополнительные инвестиции. Эффективность бюджетного инвестирования	Соглашения	В определении ГЧП представлены основные элементы	Не раскрыт способ взаимодействия. Не раскрыты цели бизнеса
Центр ГЧП Внешэкономбанка[95]	Привлечение органами государственного и (или) муниципального управления частного бизнеса для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной инфраструктуры и предоставлению публичных услуг с использованием таких объектов на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, определяемых контрактом и совокупностью нормативных актов, действующих на момент его подписания	Органы государственного и (или) муниципального управления и частный бизнес	Общественная инфраструктура и предоставление публичных услуг	Публичные работы, услуги	Контракт и совокупность нормативно-правовых актов определяют условия разделения рисков, компетенций и ответственности	Основные элементы представлены	Не раскрыты цели партнерства. Объект ограничен

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Price Water house Corpers[24, с.41]. И СМ'S' Cameron McKenna	Любая сделка, структура которой предполагает совместную работу государственного и частного секторов для достижения общей цели	Государственный и частный сектор		Достижение общих целей	Любая сделка, предполагающая совместную работу		Не все основные элементы. Не раскрыты цели партнерства. Объект ограничен
ООН (перевод Касьяновой АК) [52]	Добровольное сотрудничество представителей общественного (государственного) и частного (негосударственного) секторов, в ходе которого все участники соглашаются о взаимодействии для достижения общей цели или решения определенных задач	Представители общественного (государственного) и частного (негосударственного) секторов		Общие для объектов цели	Добровольное сотрудничество		Представлены не все основные элементы. Не обозначен объект взаимодействия. Не раскрыты цели партнерства
Институт государственно политических исследований (IPPPR), Великобритания [23, с. 147]	Отношения по разделению рисков, основанные на взаимной заинтересованности публичного сектора, с одной стороны, и одного или нескольких представителей частного сектора, с другой, и нацеленные на достижение согласованного материального результата и (или) оказание общественно значимых услуг	Публичный сектор и представители частного сектора		Согласованный материальный результат, оказание общественно-значимых услуг	Отношения по разделению рисков		Представлены не все основные элементы. Не обозначен объект взаимодействия

1	2	3	4	5	6	7	8
Обобщенный подход США (перевод Варнавского В.Г.) [25, с. 14]	Закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней в согласованной форме участвовать в государственной собственности и исполнять функции, традиционно лежащие в сфере ответственности публичной власти	Государство и частная компания	Государственная собственность	Участие бизнеса в государственной собственности, выполнение государственных функций	Закрепленное в договорной форме соглашение	Все основные элементы взаимодействия государства и бизнеса представлены	Не раскрыты цели государства в партнерстве. Объект партнерства представлен
Пайсон Д.Б. [63, с. 50]	Институционально и организационно оформленное взаимодействие на взаимовыгодной основе между государством и бизнесом в целях реализации экономически и социально-значимых проектов	Государство и бизнес		Взаимная выгода сторон. Реализация социально значимых программ	Институционально и организационно оформленное взаимодействие		Представлены не все основные элементы взаимодействия государства и бизнеса Не обозначен объект взаимодействия

Источник: собственная разработка автора

По результатам проведенного анализа определений понятия государственно-частного партнерства, отмечены следующие недостатки, присущие большинству определений разных авторов:

- часто определение ГЧП является неполном, из которого не понятно, происходит взаимодействие каких субъектов, на какой основе, в какой области и с какой целью;

- в некоторых определениях внимание с акцентировано однобоко: либо на выгодах и преимуществах государства, либо только лишь преимуществами частного бизнеса в государственно-частном партнерстве;

- многие определения указывают в качестве объекта государственно-частного партнерства (в различных формулировках) общественную инфраструктуру, или же социальную и производственную инфраструктура, т. е. подразумевают, что объект государственно-частного партнерства носит исключительно материальный характер (мосты, тоннели, здания, газопроводы, и т. п.), и не выделяют дополнительно услуги и НИОКР, инновационную продукцию;

- в определениях не всегда указывается на взаимовыгодную основу взаимодействия субъектов в государственно-частном партнерстве и его функционирование в границах формальных договоренностей (рамках условий нормативно-правовых актов, положений заключенных контрактов и договоров);

- в некоторых определениях государственно-частное партнерство определено очень широко и подразумевает всякое взаимодействие государства и частного бизнеса, что на наш взгляд является некорректным.

Понятие государственно-частного партнерства подразумевает взаимодействие двух субъектов, которые имеют разные цели, с одной стороны, это государство как представитель общественных интересов, с другой стороны, это частный сектор. Важно в определении трактовать государство в широком смысле, в качестве обобщающего субъекта общественной власти, включающего управление на всех уровнях - федеральном (национальном), региональном и

муниципальном. В основе концепции государственно-частного партнерства должно лежать утверждение, что власть и частный бизнес, обладая каждый собственными преимуществами и специализациями, объединяются, формируя кооперацию и создавая эффект синергии.

Принимая во внимание все перечисленные недостатки приведенных определений, сформулируем следующее: *под государственно-частным партнерством следует понимать организационный и институциональный альянс между государством (муниципальной властью) и бизнесом, который подразумевает слияние материальных и нематериальных ресурсов обоих субъектов на взаимовыгодных договорных условиях с целью реализовать общественно значимые проекты и программы широких спектров сфер деятельности, включая базовые отрасли промышленности и НИОКР и оказание общественных услуг.*

«Партнерами», то есть лицами, являющимися совладельцами фирмы, проекта или соучастниками по сделке на условиях формально-юридического равноправия сторон договора, выступают частный и публичный партнёры в лице своих представителей.

Важно, что взаимодействие между сторонами государственно-частного партнерства осуществляется на основе осмысленного выбора обеими сторонами данного типа отношений и соответствующих им организационно-правовых форм и бизнес - технологий хозяйственного поведения для достижения принятых обеими сторонами целей в течение определенного срока на контрактной основе.

В юридической литературе государственно-частное партнерство характеризуется в качестве принципа взаимодействия государства и бизнеса и в качестве правовой формы такого взаимодействия. Под правовой формой, в данном случае, понимается объективно выраженная и устойчивая связь между составляющими право элементами, а также между правом и неправовыми явлениями, нуждающимися в правовой регламентации.

Правовая форма осуществления государственно-частного партнерства должна в идеале отвечать двум основным требованиям: во-первых, обеспечить для инвестора привлекательность, безопасность вложения средств в государственную собственность и, во-вторых, реализовать основную цель проекта, а именно развить ту сферу, которая является для государства стратегически важной.

В основе этих формулировок лежит определение public-private partnership (PPP), используемое в официальных документах Организации экономического сотрудничества и развития. То есть, термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП) является дословным переводом английского термина "public-private partnership" и широко употребляется во всем мире для обозначения любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса [70, с. 289].

В данной работе под государственно-частным партнерством будем понимать зафиксированное в официальных документах – это могут быть контракты, договоры, соглашения - взаимовыгодное институциональное, ресурсное, организационное и управленческое взаимодействие государственного сектора и частного секторов экономики и науки, которое должно быть основано на принципах софинансирования и разделения рисков при осуществлении инвестиций и выполнении различного рода работ в рамках реализации стратегически важных проектов в различных областях деятельности.

Исходя из всех вышеперечисленных определений, можно сформулировать ключевых аспекты государственно-частного партнерства (их всего четыре), которые должны присутствовать в идеале, но в действительности есть не всегда.

Во-первых, государственно-частное партнерство исходя из принятого нами определения должно предполагать официально зарегистрированные отношения (договоренности) между государственными и частными участниками. Эти договоренности обязательно должны фиксироваться в

официальных документах, прежде всего, в нормативно - правовых актах, то есть образовывать особые правовые институты. Соглашения и договоренности между представителями государства и частным бизнесом, зафиксированные на бумаге, безусловно есть. Но отсутствует нормативно-правовая основа такого регулирования. В существующих нормативно правовых актах далеко не всегда можно найти ответ на вопрос относительно специфики отношений между органами государственной и муниципальной власти и организациями различной подчиненности, что, безусловно, создает существенные трудности. С одной стороны, органы государственной власти очень часто создают административные барьеры (иногда не вполне осознавая это), а с другой стороны – бизнес - структуры сами достаточно часто грешат нарушениями законов.

Как правило, в рамках создаваемых проектов утверждаются, например, федеральные целевые программы, которые предусматривают элементы ГЧП, но носят они преимущественно материальный характер.

Весомую проблему также составляет дефицит процессуальных норм, без достаточного количества которых трудно обеспечить нормальное протекание проектов государственно – частного партнерства и обеспечить правовую защиту интересов его участников. В связи с чем целесообразно говорить о необходимости подготовки единого специального закона о государственно-частном партнерстве.

Во-вторых, органы государственной власти в проектах государственно-частного партнерства должны выступать не столько регулятором или катализатором экономической активности, сколько партнером представителей частного сектора. Иными словами, оно должно участвовать в ГЧП-проектах на равных правах с частным инвестором, а не реализовывать в его отношении свои властные полномочия. Принцип, к сожалению, тоже пока провозглашен только на бумаге. Характеризуя сложившиеся к данному моменту отношения между государством и бизнесом, можно отметить, что стороны такого партнерства не во всем обладают равнозначным статусом.

В-третьих, ГЧП-проекты – это, прежде всего, реализация публичных интересов. Совместные цели и интересы обоих партнеров должны координироваться на основе общегосударственных общественно полезных целей. В действительности получается так, что государство после отбора и финансирования проекта, можно сказать, исчезает из такого партнерства, из-за чего заявленные в начале работы над проектом цели не достигаются или корректируются и получают новое обличие. Это во многом связано с отсутствием проектного менеджмента в процессе именно реализации проекта. Что касается целей частного бизнеса, то его главная цель – получить любой ценой бюджетные средства, за счет которых он сможет достичь какие-либо свои индивидуальные цели, часто даже близко не стоящие с общегосударственными.

В-четвертых, для ГЧП-проектов характерен совместный характер действий. И государство, и частный инвестор должны не только активно привлекать и совместно инвестировать ресурсы, а вместе принимать решения в процессе инвестирования и управления проектом, чего в действительности тоже, к сожалению, нет. После выделения средств государство фактически исчезает из партнерства и не принимает участия в процессе управления и эксплуатации проекта. От этого страдает качество управления проектами особенно в процессе их реализации, а это не может не сказаться на эффективности реализации проектов ГЧП и на достижении заявленных целей.

И, наконец, в-пятых, ГЧП должно рассматриваться как институт, создающий и стимулирующий конкуренцию. Но, к сожалению, в России государство фактически формирует монополиста на рынке, то есть сегодня можно абсолютно обоснованно утверждать, что проекты ГЧП – это институциональная ловушка. Суть этой ловушки заключается в том, что государство, привлекая инвесторов в проекты ГЧП, предоставляет всевозможные преференции (налоговые льготы, гарантии, доступ к финансовым ресурсам), но по прошествии определенного времени набор этих льгот сокращается до минимума, и предприниматели не имеют возможности

куда-либо уйти, поскольку такие проекты, как правило, единичные и специфичны для определенных территорий. Отсюда вытекает необходимость искать системные ошибки, чтобы ответить на вопрос почему ГЧП в России не стимулирует создание конкурентной среды.

Как видим, проблем в понимании и соответственно в использовании преимуществ партнерства достаточно много. Но уже сегодня понятно, что устранив эти недостатки можно рассчитывать на значительный эффект во всех отраслях народного хозяйства.

Но сегодня необходимость в использовании механизмов ГЧП возникает, чаще в тех сферах, которые традиционно находятся под ответственностью государства, - это базовые сегменты промышленности (прежде всего, нефтехимический комплекс), объекты общего пользования (транспортная инфраструктура, коммунальная и социальная инфраструктура, объекты культуры, памятники истории и архитектуры), так называемые публичные службы - ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, уборка территории, сфера ЖКХ, образование, здравоохранение, но этими сферами возможности партнерства не ограничиваются, поскольку преимуществ достаточно много и их можно использовать абсолютно везде.

Для того чтобы разобраться в каких отраслях и сферах деятельности, при каких возможных условиях проекты ГЧП имеют наивысшую эффективность, надо проанализировать имеющуюся практику государственно-частного партнерства как в России, так и за рубежом.

ГЧП по своей экономической природе является результатом развития традиционных механизмов взаимодействия и развития хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и представителями частных структур в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации различных инфраструктурных объектов. Из этого вполне правомерно следует, что в России партнерство государства и частного сектора характеризуется, прежде всего, как долгосрочное взаимодействие с целью привлечения дополнительных источников финансирования.

При этом такого рода партнерства не отменяют приватизацию. Несомненно, существует множество сфер деятельности, где частный бизнес может вполне справиться без государственного присутствия. Однако есть и традиционные сферы, которые находятся под ответственностью государства – это, безусловно, оборонная отрасль, социальная сфера, инфраструктура - сточки зрения рыночной они непривлекательны и даже могут исчезнуть, если их активы полностью передать в руки представителей частного сектора. К тому же следует учитывать и тот факт, что государство не может полностью передать их в частную собственность.

Поэтому на практике совершенно логично возникает так называемая полуприватизация, с чем очень часто отождествляются проекты ГЧП. Это все является основанием рассматривать такого рода партнерства в качестве промежуточной формы собственности между государственной и частной, а также как своеобразную управленческую альтернативу приватизации.

Первые примеры партнерских отношений, складывающихся между представителями государственного и частного секторов появились в Западной Европе, а именно в Англии, Франции, Уэльсе, еще в 16 - 18 веках. Еще в конце 19 века многие зарубежные и российские экономисты и политики, среди которых можно отметить Дж.Ст. Милля, Р.Х. Рау, Джон М. Кейнса, К.Р. Макконела, Р. Кемпбелла, П.А. Столыпина, С.Ю. Витте и Г.В. Плеханова, активно пропагандировали идею необходимости государственного регулирования экономики. При этом приоритетным принципом, как правило, принимался принцип превосходства государственного сектора при его взаимоотношениях с представителями частных структур. Тем не менее, уже тогда была осознана необходимость взаимодействия государственного сектора с частным.

Про необходимость государственного регулирования и его взаимосвязи с предпринимательством чуть позднее писали многие зарубежные экономисты, среди которых особую значимость имеют труды И.Х. Ансоффа, А. Аткинсона, Дж. Гвартни, Р. Лоусона, Д. Мерсера, М. Портера, М. Поумера, Дж. Скотта, а

также труды некоторых российских ученых: В.Г. Варнавского, М.В. Виллисова, П.В.- Забелина, Б.С. Жихаревича, В.В. Ивантера, С.П. Кукура, С.М. Рогова, В.И. Россинского, Л.Г. Сосна, С.А. Ходова, С.Р. Хуснутдинова и других.

Осмысление необходимости взаимодействия государства и бизнеса и установления партнерских отношений привело во второй половине 20 века к возникновению концепции, которая за рубежом получила название «publicprivatepartnership» - государственно-частное партнерство.

Практически во всех зарубежных государствах, -для того, чтобы подчеркнуть роль частного сектора, которая является приоритетной, используется термин «частно-государственное партнерство». Согласно проанализированным выше понятиям «государственно-частное партнерство» и исходя из современных реалий, в Российской Федерации целесообразно использовать термин «государственно-частное партнерство», который четко устанавливает ведущую роль государственного сектора.

Концепция государственно-частного партнерства, определяется природой государства, спецификой институтов и институциональных ограничений, существующих в обществе, что обусловлено всей предшествующей историей становления и развития Теоретические основы ГЧП и практика реализации данного государства и общества. Поэтому, прежде всего, институциональными и культурно-историческими различиями обуславливается различие взглядов исследователей на понятие и сущность государственно-частного партнерства, что следует иметь в виду при заимствовании иностранного опыта и понимании того, что институт государственно – частного партнёрства импортирован на национальную почву, прежде всего, из Великобритании.

Лауреат премии памяти А. Нобеля в области экономики, представитель эволюционного институционализма Дуглас Норт обосновывает вывод о том, что в любом реально существующем в истории обществе имеет место следующая иерархия взаимоотношений между политическими решениями, собственностью и хозяйственной деятельностью:

Политические правила в самом широком виде определяют иерархическую структуру общества, его фундаментальную структуру принятия решений и систему контроля политических процедур.

Экономические правила устанавливают права собственности, связанные с использованием и получением дохода от собственности и ограничением доступа других лиц к имуществу или ресурсу.

Контракты содержат условия конкретного соглашения по обмену [45, С.60].

Исходя из этого, выгодность отношений обмена для публичного и частного партнёров заключается в выгоды отношений между ними, соединяемых воедино благом, деятельностью или услугой. Для реализации отношений обмена требуются материальные и финансовые ресурсы. Переход объекта обмена от одной стороны к другой влечет появление транзакционных издержек.

Поручительства, гарантии, технические регламенты, хронометраж рабочего времени, арбитражные разбирательства, посредничество и, конечно, система юридического процесса – все это отражает отношения оценки и контроля, то есть транзакционные издержки, состоящие из суммы издержек оценки и обеспечения актов обмена. При этом вознаграждение менеджеров, проектировщиков, финансовых и налоговых консультантов, рабочих, участвующих в подготовке акта обмена равно стоимости предельного продукта их труда за вычетом издержек контроля за выполнением ими своих функций.

В отсутствие институциональных ограничений стремление удовлетворить только собственные интересы сдерживает договорённости по поводу обмена из-за риска того, что другая сторона не сочтет для себя выгодным соблюдение соглашения, то есть прибегнет к проявлению оппортунизма. Эта неопределенность учитывается в транзакционных издержках путем включения премии за риск. Теория транзакционных издержек обосновывает, что размер этой премии мешает развитию сложных форм обмена, ограничивая возможности экономического роста [60, с. 99].

Данные политико-правовые и юридические проблемы обеспечения дальнейшего экономического роста и пытаются разрешить исследователи и разработчики форм и механизмов реализации ГЧП. Разрешение указанных проблем возможно на уровне оптимизации порядка и процедур установления прав собственности по Д.Норту.

Иначе говоря, конкретные формы и механизмы ГЧП предлагаются в качестве решений, обеспечивающих оптимизацию порядка и процедур организационно-правового перераспределения и установления новой структуры и последующей реализации пучка прав, связанных с использованием и получением дохода от Теоретические основы ГЧП и практика реализации собственности и ограничением доступа других лиц к имуществу или ресурсу.

С точки зрения государственного управления экономикой в целях обеспечения конкурентоспособности страны на международном уровне и необходимой для этого эффективности использования обществом имеющихся в его распоряжении ресурсов и производственного потенциала, в конечном итоге, речь должна идти о величине общих издержек производства, качестве и объеме продуктов, получаемых в результате производства.

Данный взгляд на государственное управление экономикой опирается на представление всей национальной экономики в качестве системы, в которой государство, фирмы и домохозяйства являются субъектами, то есть элементами единой системы. Такой подход выдвигает на первый план не вопрос о величине, распределении и реализации прав собственности на объекты, а вопрос обеспечения экономической эффективности, которая означает отсутствие потерь в использовании ресурсов. В теории экономическую эффективность сводят к двум категориям: эффективности производства (производственной эффективности) и эффективности распределения ресурсов.

Обосновывается, что при использовании экономических ресурсов достигается производственная эффективность,- если любой объем продукции производится с наименьшими издержками для данного объема выпуска. Помимо производственной эффективности на общую -эффективность будет

оказывать воздействие также и то, какой набор товаров и услуг выпускается обществом в целом, поскольку это связано с распределением ресурсов между различными производствами. Считается, что эффективность распределения достигается, если невозможно перераспределить ресурсы таким образом, чтобы в результате этого, хотя бы одно домохозяйство улучшило, а остальные не ухудшили своё материальное благосостояние [32, с. 48].

Такой подход полностью соответствует концепции социального рыночного хозяйства, в рамках которой распределение прав собственности предполагается в качестве условия осуществления процесса производства и необходимой организационно-управленческой предпосылки достижения приемлемой для общества экономической эффективности использования наличных ресурсов. Если эти условия не выполняются, то производственная эффективность не адекватна эффективности распределения, а предпринимательство приобретает антиобщественный характер. Задача заключалась в том, чтобы найти оптимальные соотношения между экономической деятельностью государства и работой частников [54, с. 33].

2.2. Типологии моделей взаимодействия бизнеса и государства

Система взаимодействия бизнеса и государства в разных странах функционирует по-разному. Эти различия порождаются такими факторами, как исторически сложившимся характером отношений между обществом и государством, традициями разрешения деловых конфликтов, преобладающими типами экономического поведения населения, уровнем политической культуры, распределением ресурсов между различными институтами [36, с. 54]. Определенное соотношение данных характеристик и вытекающих из них способов взаимодействия в обществе составляют содержание понятия «модель взаимодействия».

Модели взаимодействия государства и бизнеса

Идеальная (теоретическая модель)	Национальная модель	Нормативная модель	Реальная институциональная модель
Отображает взаимодействие государства и бизнеса в условиях идеально рыночной среды	Отображает общие черты взаимодействия государства и бизнеса в определенной модели рыночной экономики	Отображает взаимодействие государства и бизнеса, которое сложилось на основе установленных в конкретной стране формальных норм, правил и опыта их выполнения	Отображает взаимодействие государства и бизнеса, которое сложилось на определенной территории, соответственно с формальными и неформальными нормами, правилами и опытом их использования

Источник: [48, с. 31]

При рассмотрении модели взаимодействия, следует выделять идеальную теоретическую модель взаимодействия государства и бизнеса, которая дает некий образ данного взаимодействия в «идеальных» условиях. Она определяет роли субъектов взаимодействия: субъекты, представляющие интересы бизнеса договариваются о правилах игры и поручают контроль над их соблюдением государству как агенту-гаранту.

Данная модель фиксирует обязательства сторон: государство гарантирует бизнесу создание благоприятной среды и производство необходимых для его функционирования и развития общественных благ, таких как производственная, социальная и институциональная инфраструктура; бизнес берет на себя обязательства по уплате налогов и воспроизводству используемых экономических ресурсов.

Идеальной модели противостоит национальная модель взаимодействия государства и бизнеса, которая отражает общие черты данного взаимодействия в определенной национальной модели (либеральной, социально-корпоративной, корпоративно-патерналистской). В ней находит отражение предшествующая история развития страны, реальная практика государственного строительства и возникновения бизнеса. Сложившиеся в ходе

исторического развития определенной страны представления о «справедливости» во многом определяют целевые функции экономических субъектов, их отношение к возможным вариантам распределения прав собственности на экономические ресурсы между частными агентами, государством и коммунальными структурами. Все это определенным образом модифицирует роли власти и бизнеса в их взаимодействии, объем и характер их взаимных обязательств[58].

Наряду с идеальной и национальной моделями можно выделить нормативную модель взаимодействия бизнеса и государства, складывающуюся из установленных в данной стране формальных норм, правил и практик их применения, а также противостоящую ей реальную институциональную модель, как совокупность сложившихся на определенной территории формальных и неформальных норм, правил и практик их взаимодействия.

Относительно существующих моделей взаимодействия бизнеса и государства нет единого мнения. В частности, Р. Гайнутдинов считает, что в современной экономике действуют две различные модели взаимодействия бизнеса и государства: плюралистическая (между ними провозглашено равенство взаимоотношений) и корпоратистская, или неокорпоратистская (добровольное взаимодействие между группами основного экономического интереса и государства), отмечая при этом, что ни одна из приведенных моделей не существует в чистом виде [36, с. 121].

По мнению Т. Фрая и А. Шлейфера, по степени вмешательства государства в экономику выделяются такие модели его взаимодействия с бизнесом, как «невидимая рука», «помогающая рука» и «грабьящая рука» [31, с. 45]. Л. Витковская выделяет две схемы взаимодействия государства и бизнеса на партнерской основе: в виде трансформации уже сложившейся институциональной среды к новым приоритетам экономики (страны Запада, а также США и Канада) и создания новой нормативно-правовой базы, а также в виде формирующихся институтов, отвечающих рыночным условиям и новой роли государства в хозяйственной жизни (страны Восточной Европы и

бывшего СССР) [321, с. 47]. По аналогии с градацией, предложенной Т. Фраем и А. Шлейфером, Е. Ясин разделяет схемы взаимодействия государства и бизнеса на три зоны – «белую», «серую» и «черную» (в зависимости от степени заинтересованности государства в бизнес-процессах) [92, с. 7].

Необходимо отметить, что в реальной практике всегда существует сочетание нескольких видов подобных моделей, поэтому следует говорить не о безусловном наличии, а о преобладании той или иной модели взаимодействия бизнеса и власти. Анализ основных моделей взаимодействия бизнеса и государства показывает, что формирование каждой из них продиктовано экономическими и социальными условиями, существующими в конкретной стране. При этом каждая из приведенных моделей имеет свои преимущества и свои недостатки. В то же время плюралистическая модель рассматривается в теоретическом аспекте как наиболее привлекательная с точки зрения роста инвестиционной активности и формирования благоприятного предпринимательского климата. Некоторые из исследователей этого явления выделяют также основные модели партнерств. Критерием такого деления является то, какую роль играет каждый партнер относительно собственности, управления ею и в её финансировании. В данном случае имеют место следующие модели: ператора, кооперации, концессии, договорная и лизинг. Каждой из них присущи специфичные комбинации форм организации, финансирования и кооперации.

Модель оператора наиболее широко используется при переработке отходов и характеризуется четким разделением ответственности между партнерами при сохранении контролирующей функции за государственным участником.

Модель кооперации чаще применяется в тех отраслях, где сложно выделить и конкретизировать услуги, вследствие чего их трудно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений. В данном случае взаимодействие реализуется посредством создания совместной проектной компании частного и госсектора. Иными словами,

модель кооперации - это различные формы и методы объединения усилий нескольких партнеров, которые отвечают за конкретные этапы общего процесса создания нового публичного блага. Зачастую использование такой модели влечет за собой организацию сложных структур (к примеру, холдингов) по созданию объектов и их эксплуатации, особенно в процессе создания производственной и социальной инфраструктуры.

Концессии действуют обычно там, где реализуются проекты с длительными сроками, и там, где передача права собственности от государственного партнера частному исключено по причинам политического или правового характера.

Договорная модель практикуется в энергетике, где капиталовложения направляются в первую очередь на сокращение текущих затрат. Полученный в результате снижения издержек экономический эффект, зачастую превышает собственно инвестиционные затраты.

Модель лизинга в большей степени подходит для создания общественных зданий. Имеется весьма представительный мировой опыт использования лизинговых форм партнерства органов власти с представителями частного бизнеса. Основные характеристики моделей ГЧП можно представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Модели партнерства госсектора с частным бизнесом

Основные модели	Финансирование	Собственность	Управление
Операторы	Частное	Частная/ государственная	Частное
Кооперации	Частное/ государственное	Частная	Частное/ государственное
Концессии	Частное/ государственное	Частная/ государственная	Частное/ государственное
Договорная	Частное	Частная/ государственная	Частное
Лизинг	Частное/ государственное	Частная	Частное/ государственное

Источник: [64, с. 39]

В процессе осуществления партнерских проектов можно использовать разные механизмы взаимодействия государства и частного сектора. Они дифференцированы по объемам передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств партнеров, принципам распределения рисков между участниками, ответственности за отдельные виды работ и т.д.

Подводя итог всему вышесказанному, существует множество различных механизмов и моделей партнерств государственного сектора с частным, каждая из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Выбор одной из них или определенного механизма необходимо осуществлять с учетом того, в какой области планируется реализация инновационного проекта, реализуемого на принципах ГЧП. Если обратить внимание на мировой опыт в реализации совместных проектов, можно утверждать, что в определённых областях деятельности конкретные модели могут быть более эффективны, чем другие. Кроме того, в некоторых случаях могут быть использованы формы, которые базируются на преимуществах разных моделей и их комбинациях.

Поскольку партнерства государства и бизнеса позволяют объединять ресурсы, разделять прибыли и риски, способствуют формированию конкурентной среды, ускорению темпов инновационного развития и более эффективному использованию бюджетных средств, высокую значимость имеет определение релевантных отраслей экономики использования ГЧП в качестве инструмента, способствующего созданию институтов инновационного развития.

2.3. Анализ существующих механизмов взаимодействия бизнеса и власти

В экономической литературе выделяются различные механизмы, модели и формы партнерств. Одновременно отмечается, что их перечень не является

исчерпывающим. Выбор конкретной формы партнерского взаимодействия зависит от экономической эффективности осуществления проекта.

Имеющийся опыт реализации совместных проектов позволяет говорить о том, что отдельные формы и механизмы партнерств универсальные и могут применяться абсолютно во всех сферах, а, другие, наоборот узко специализированы.

Проведем классификацию имеющихся в практике зарубежных стран и нашего государства способов реализации совместных проектов.

Для начала выделим критерии классификации партнерств:

1. По источнику финансирования.

Анализ существующих форм ГЧП позволяет выделить два преобладающих способа финансирования: частное и государственное

При государственном финансировании создание и эксплуатация объектов финансируется из бюджетных средств, а частный партнер окупает свои капитальные вложения за счет субсидий государства.

Частное же финансирование подразумевает окупаемость своих капиталовложений за счет пользователей созданного общественного блага – в виде платежей, взимаемых за пользование услугой.

2. По праву собственности на созданный в ходе партнерства объект инфраструктуры. В том случае, если объект остается в государственной собственности, государство должно гарантировать инвесторам сохранность вложенных в объект средств. При этом переход права собственности к государству по истечении срока контракта является наиболее часто используемым вариантом.

Для каждого конкретного проекта вопрос перехода права собственности решается отдельно. Например, здание школы должно находиться в государственной собственности, так как в этом случае ГЧП заключается в предоставлении образовательных услуг, а водоочистные сооружения, например, могут перейти в частную собственность, поскольку инвестор должен иметь право управлять активом для осуществления своих функций в ГЧП.

Обычно право собственности не играет значительной роли, так как выгода участия в партнерстве определяется потоком платежей от государства или от пользователей объекта инфраструктуры, а не от владения объектом инфраструктуры. Но существуют примеры, когда право собственности дает возможность получения дополнительного дохода.

3. С учетом стадии проекта, на которой осуществляется привлечение частного партнера.

Данный критерий показывает, что частный партнер может привлекаться на абсолютно любой стадии жизненного цикла партнерского проекта .

Принимая во внимание вышеприведенные классификационные критерии, разберем самые распространенные на сегодня формы организации партнерств и раскроем их сущность.

1. ТО (Build, Transfer, Operate - строительство – передача – эксплуатация / управление) (рисунок 2.1).

Переход права собственности на объект государству

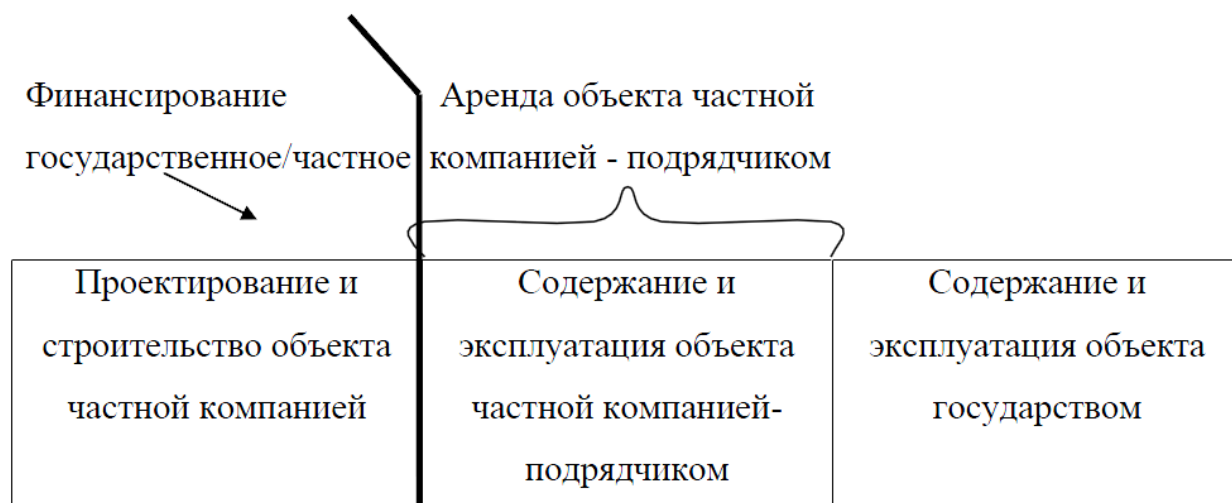


Рисунок 2.1 - Строительство, содержание и эксплуатация

Источник:[60, с. 99]

Проектное финансирование может осуществляться государством, частным бизнесом, либо предполагать смешение источников.

Проектированием и строительством объекта, как правило, занимается подрядчик, в роли которого выступают частные компании.

По окончании строительных работ происходит передача объекта в собственность государства. Далее он может перейти в пользование частного бизнеса, но право владения к нему не переходит, другими словами органы власти заключают с частными компаниями соглашения на пользование объектом и его содержание, который продолжает оставаться в собственности государства.

Соглашение, как правило, заключают либо на конкретный промежуток времени, либо действует до тех пор, пока затраты частного партнера не покроются и он не получит определенную сумму выручки от капиталовложений. Эта схема взаимодействия более выгодна для государственного партнера, поскольку он имеет возможность контролировать объект, а в необходимых случаях способен повлиять на решения и действия частного бизнеса (если они, например, способны нанести ущерб государству). Помимо этого, органы власти выигрывают и в том, что компании, представляющие частного партнера, будут эффективнее пользоваться активами, наращивать их, модернизировать, своевременно проводить текущие ремонтные работы. Главный мотивирующий фактор для государства в этом случае – сокращение бюджетных расходов, связанных со строительством, содержанием и эксплуатацией объектов.

2. Аналогичным образом будет выглядеть схема реализации партнерского проекта по механизму ОТ (uild, Operate, Transfer -строительство - эксплуатация/управление - передача) (рисунок 2.2).

Такие механизмы чаще всего применяются при заключении концессионных соглашений. Объекты инновационной инфраструктуры создаются средствами концессионеров, которые по завершению строительных работ получают правомочия на эксплуатацию сооруженных объектов на период, которого будет достаточно для того, чтобы окупить вложенные средства.

По истечении этого срока, объект переходит в собственность государства. Концессионер имеет право использования, но не владеет объектом,

собственником которого является госсектор. Главный фактор мотивации государственного партнера – сокращение расходов бюджета государства.

Переход права собственности на объект к государству

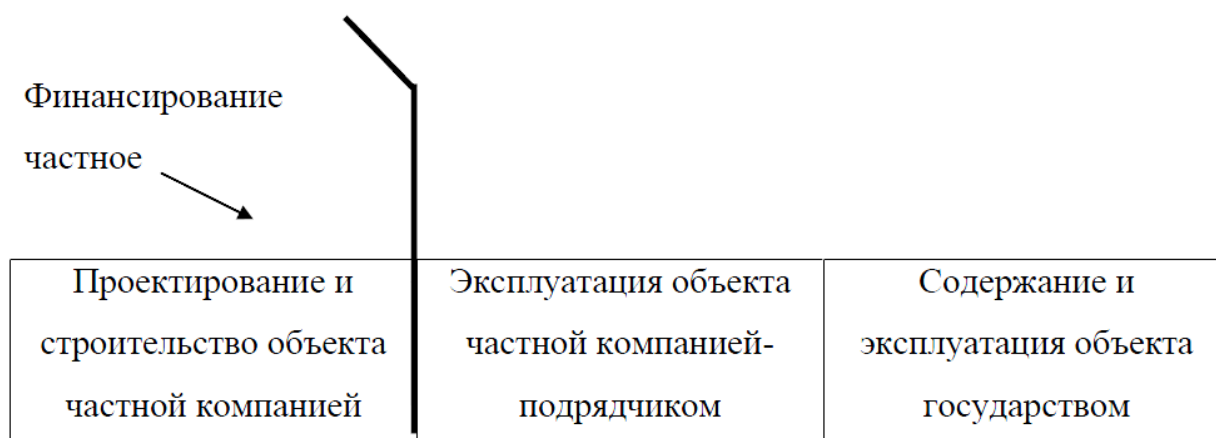


Рисунок 2.2 – Строительство и эксплуатация

Источник:[60, с. 99]

Частный партнер осуществляет финансирование и строительство объектов государственной собственности, а также эксплуатирует их.

Соглашение заключается на определенный период или действует, пока не покроются затраты частного партнера и он не получит определенную выручку от капиталовложений.

Эта схема достаточно широко распространена в мировой практике, тем не менее, мы предполагаем, что это далеко не самый эффективный механизм реализации партнерских проектов, имеющих большое значение для экономики региона. Это обусловлено следующими негативными моментами:

- отсутствует частная собственность на активы предприятия и производственные средства. Частный партнер передает активы в государственную собственность и, соответственно, не может ими пользоваться, модернизировать, ремонтировать и т.д.;

- не хватает стимулов для эффективного использования создаваемых объектов. Частный партнер будет заинтересован в максимальной эксплуатации объекта до момента его перехода в государственную собственность, что приводит к повышенным нагрузкам и амортизации производственных

мощностей, недостаточному финансированию ремонтных работ, отсутствию стратегических перспектив развития проекта и т.д.;

- в связи с этим госсектору требуется более тщательно подходить к вопросам контроля качества и полноты исполнения частными компаниями своих- обязательств по использованию и обслуживанию активов с целью последующей его передачи государственному партнеру в надлежащем виде, что может способствовать возникновению дополнительных затрат.

Несмотря на явное несовершенство представленной схемы, практически это единственная форма, применяемая в РФ.

3. OOT (uild, -Own, Operate, Transfer - строительство - владение – эксплуатация / управление - передача) (рисунок 2.3).

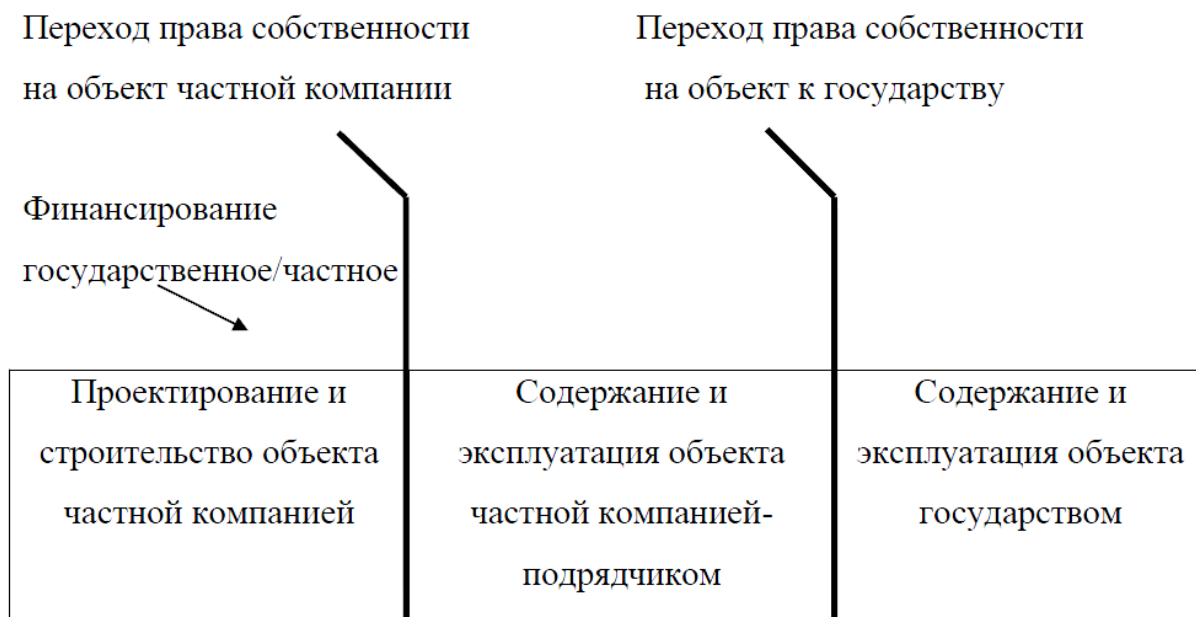


Рисунок 2.3 – Строительство, передача во временную собственность подрядчику и эксплуатация

Источник:[60, с. 100]

При использовании данного механизма партнер со стороны частного сектора получает право не только на пользование объектом, но и владение им на период действия контракта, а после происходит его передача государству. Весьма непопулярная и редко встречающаяся схема.

Право собственности на созданные объекты переходит к частному партнеру, который в состоянии проводить модернизацию объекта, улучшать качество предоставляемых населению услуг. Договор заключают на конкретный период времени либо он действует до тех пор, пока капитальные затраты частной компании не покроются и она не получит выручку.

4. ОО (uild, Own, Operate - строительство - владение - эксплуатация/управление) (рисунок 2.4).

Переход права собственности на объект частной компании

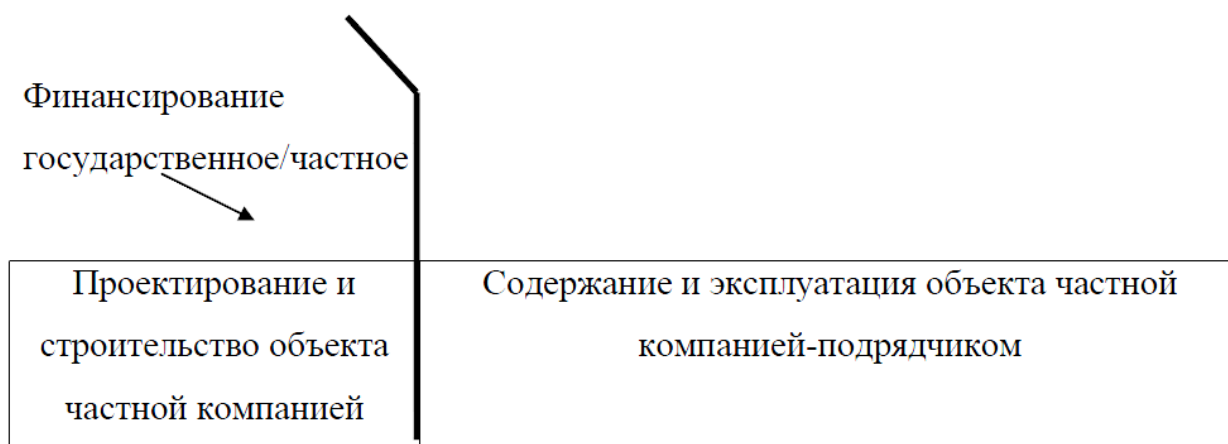


Рисунок 2.4 – Строительство, передача в собственность подрядчику и эксплуатация

Источник:[60, с. 100]

Здесь инфраструктурные объекты по окончании периода действия договора остаются в распоряжении частного партнера.

Неограниченный по времени договор на строительство и эксплуатацию объектов – безусловное преимущество данной формы партнерства. То, что объект остается в распоряжении частных инвесторов, стимулирует их использовать их гораздо эффективнее, своевременно проводить восстановительные и ремонтные работы, то есть это весомый аргумент в сторону более эффективной и рациональной эксплуатации объектов.

Помимо рассмотренных механизмов существуют и специфические договоры, к числу которых относят:

5. ОМТ (uild, Operate, Maintain, Transfer - строительство – эксплуатация /

управление - обслуживание - передача). В данном случае акцент ставится на ответственность представителей частного сектора за содержание и проведение текущего ремонта созданных ими объектов инновационной инфраструктуры; чаще всего этот механизм используют в процессе строительства и эксплуатации газопроводов. При этом, в контракте четко прописываются права и обязанности частного партнера, а также период эксплуатации им объекта.

6. OOT (esign, uild, Own, Operate, Transfer - проектирование - строительство - владение - эксплуатация / управление - передача).

Характерная черта соглашения данного вида – ответственность частного бизнеса как за строительство объектов инфраструктуры, так и за их проектирование[45, с. 62].

7. FO (esign, uild, Finance, Operate - проектирование - строительство - финансирование – эксплуатация / управление). В этом случае отдельно оговариваются вопросы ответственности частного сектора за финансирование строительных работ.

Таким образом, вариантов комбинаций прав может быть довольно много, но здесь важно учитывать специфику проектов, поскольку каждый из указанных механизмов можно дополнить функциями, которые уже будут зависеть от конкретных обстоятельств.

Подводя итог всему вышесказанному, существует множество различных механизмов и моделей партнерств государственного сектора с частным, каждая из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Выбор одной из них или определенного механизма необходимо осуществлять с учетом того, в какой области планируется реализация инновационного проекта, реализуемого на принципах ГЧП. Если обратить внимание на мировой опыт в реализации совместных проектов, можно утверждать, что в определённых областях деятельности конкретные модели могут быть более эффективны, чем другие. Кроме того, в некоторых случаях могут быть использованы формы, которые базируются на преимуществах разных моделей и их комбинациях.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА И ЕГО АПРОБАЦИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЗАПСИБКОМБАНК»

3.1. Совершенствование механизма взаимодействия бизнеса и власти

Поскольку партнерства государства и бизнеса позволяют объединять ресурсы, разделять прибыли и риски, способствуют формированию конкурентной среды, ускорению темпов инновационного развития и более эффективному использованию бюджетных средств, высокую значимость имеет определение релевантных отраслей экономики использования ГЧП в качестве инструмента, способствующего созданию институтов инновационного развития.

К сожалению, в рамках существующего законодательства РФ в области государственно-частного партнерства невозможно использование большинства весьма перспективных форм государственно-частного партнерства, активно применяющихся в высокоразвитых странах Западной Европы и Северной Америки. На практике довольно редко реализуются проекты ГЧП, в которых одной из сторон выступает госкомпания. Тем не менее, после принятия федерального закона об основах государственно-частного партнерства может быть введена такая модель реализации проектов государственно-частного партнерства, при которой со стороны публичного партнера договор будет осуществляться госкомпанией, а со стороны частного - специальной проектной компанией с государственным участием. При этом планируется привлечение частных инвестиций в проект, а также предприятия-исполнители для выполнения контрактных обязательств.

В связи с принятием Федерального закона о ГЧП по решению Правительства РФ или высшего органа исполнительной власти субъекта Федерации (в случае реализации регионального проекта) со стороны публичного партнера сможет также выступать компания с государственным

акционерным капиталом больше 51%, а также госкомпании, госкорпорации и государственные унитарные предприятия (ГУПы). В то время, как в качестве частного партнера - компания или предприятие с государственным акционерным капиталом менее 51%. В данной модели предполагается доля финансового участия частного инвестора более 50%. Следовательно, один инфраструктурный проект, реализуемый на принципах государственно-частного партнерства, может включать государственные компании по обе стороны контракта. При такой форме реализации проекта ГЧП государственная компания вместе с частным партнером при участии государства на стороне частного партнера создают специальную проектную компанию.

Мы считаем, что данная модель государственно-частного партнерства является востребованной в экономической ситуации, сложившейся в России на сегодняшний день, когда так остро стоит проблема нехватки финансирования в инфраструктуру. Ведь при долевом участии госзаказчика в SPV для государства становится проще финансировать данный проект. SPV обеспечит возможность беспрепятственного привлечения инвестиций для предприятия, потому что при предоставлении средств проектной компании будет учитываться фактор, что в ней присутствует государственный капитал.

Во множестве форм государственно-частного партнерства мера финансового участия каждой из сторон, а также условия их сочетания могут быть весьма различными. Частный компонент в государственно-частных партнерствах может выступать в качестве одной из сторон контракта (например, контракты на поставку продукции для государственных нужд, на управление, на предоставление технической помощи), когда права собственности имеют четкое разделение [74, с. 6].

Партнерствами с разделением прав собственности являются СПП и лизинговые (арендные) соглашения. Во всех моделях концессионных соглашений происходит частичная передача некоторых правомочий собственности от государственного к частному партнеру (как правило, права пользования и управления).

При акционерном или долевом участии частного капитала в государственном предприятии (совместном предприятии) предполагается более высокая степень интеграции капиталов в рамках реализации партнерских отношений для достижения социально значимых целей [68].

Мировым научным сообществом разработан инструментарий, посредством которого специальные проектные компании, созданные для осуществления проектов государственно-частного партнерства имеют возможность «привлекать для осуществления крупных инвестиционных программ средства различных финансово-кредитных институтов путем сложных схем финансирования, страхования, перекрестных гарантий и перераспределения рисков. В числе таких инструментов наиболее важное место занимает проектное финансирование, которое является наиболее гибкой, рациональной и перспективной системой долгосрочного финансирования крупных проектов ГЧП» [28, с. 20].

На финансирование проекта инициатор должен направить собственные средства (нормой считается доля участия в 20-50%, обычно около 30%) и лишь потом средства из внешних источников. Среди внешних источников преобладают кредитные ресурсы. В некоторых случаях соотношения заемного и собственного капитала не соблюдаются. Дело в том, что многоуровневая система гарантий, защищающая интересы сторон (и заемщиков, и кредиторов), делает возможным значительное увеличение доли заемных средств в общем объеме источников финансового обеспечения проекта.

В условиях дефицита собственных средств, все большую актуальность приобретает развитие банковского кредитования этих проектов.

Данное направление банковской деятельности считается в мировой практике особенно актуальным для тех стран и регионов, которые нуждаются в расширении и модернизации производственных мощностей капиталоемких отраслей промышленности.

Рассматривая государственно-частное партнерство с точки зрения финансов, можно представить его в виде публичной системы экономических

отношений между государством, коммерческими банками и субъектами предпринимательства, которая обладает комплексом взаимоотношений и условий для получения добавленной стоимости при максимально эффективном использовании имеющихся ресурсов и их источников.

На рисунке 3.1 схематично представлен процесс достижения государством поставленных социально-экономических задач

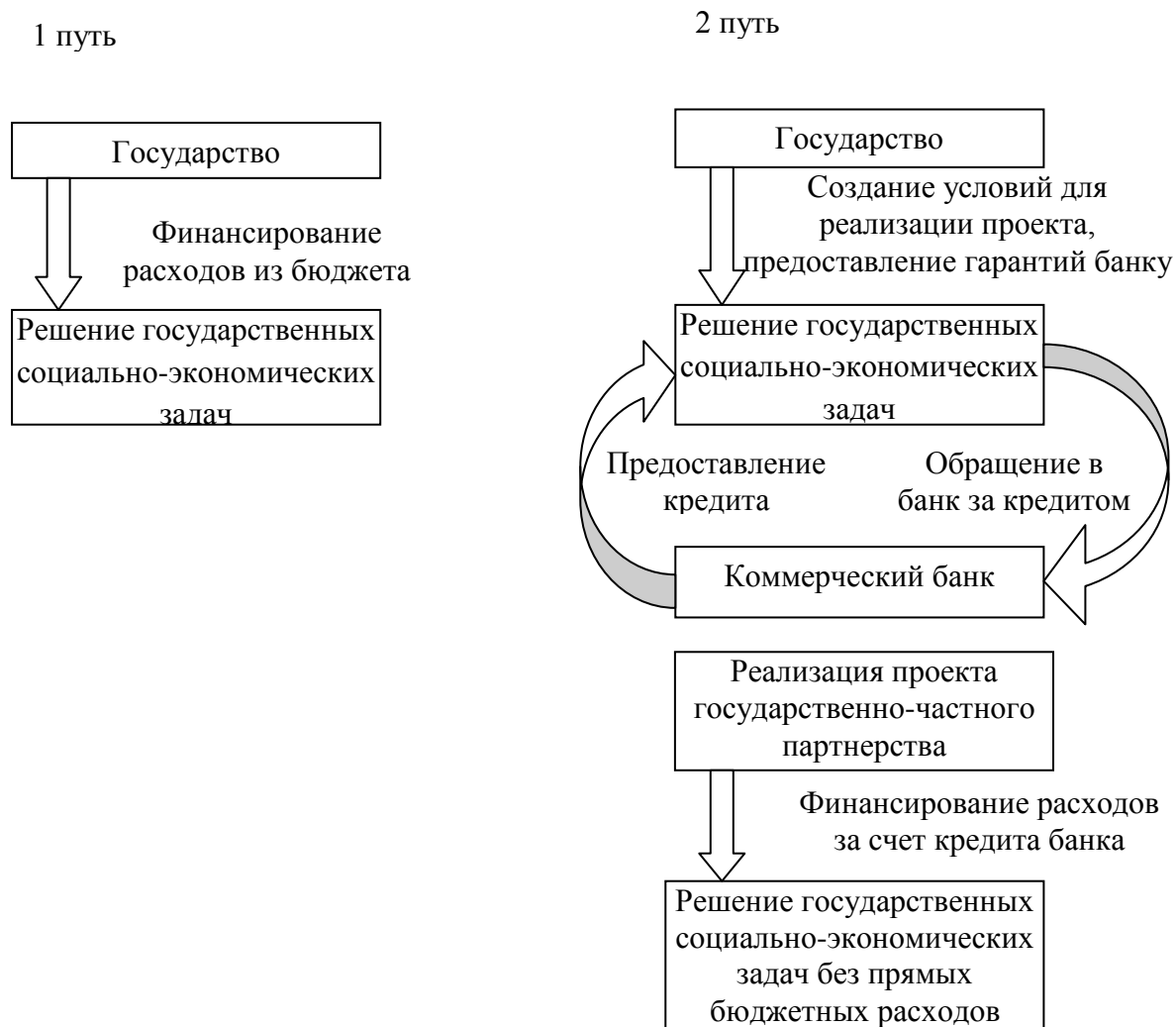


Рисунок 3.1 - Процесс реализации проектов ГЧП с привлечением банков
Источник: [78, с. 100]

Партнерство предполагает наличие конкретных форм (механизмов) взаимодействия государства, бизнеса и коммерческого банка. Для того чтобы государственно-частное партнерство было эффективным, необходимо соблюдение интересов каждой из сторон.

Вклад каждой из сторон в партнерство представлен в следующей таблице 3.1. В данной таблице в качестве ресурсов, вкладываемых субъектами государственно-частного партнерства от банка выступают финансовые ресурсы. В основном эти ресурсы имеют форму кредитования.

Таблица 3.1

Ресурсы, вкладываемые субъектами государственно-частного партнерства

Государство	Коммерческий банк	Субъекты бизнеса
Преференции бизнесу (льготы в налоговой сфере, гарантии, субсидирование)	Финансовые ресурсы	Оперативность в принятии решений
Административные ресурсы	Профессиональный опыт управления проектами	Интеллектуальный потенциал
Имущественный комплекс		Способность внедрить современные технологии, наличие инновационного подхода

Источник: [45, с. 61]

Однако ученые-экономисты при принятии всего многообразия форм банковского кредита не выделяют особой формы банковского кредита на реализацию проектов государственно-частного партнерства. В связи с этим, принимая во внимание, что данный вид банковского кредита может содержать в себе одновременно особенности других видов (например, целевая направленность, синдицированность кредита, возобновляемая и невозобновляемая кредитная линии), предлагаем дополнить существующие виды банковского кредита новым - «государственно-банковским кредитом».

Обоснованием введения данной формы кредита можно считать то, что данный вид банковского кредита сочетает в себе особенности как государственного кредита, так как одна из сторон взаимоотношений – государство в качестве гаранта, так и банковского кредита, так как кредитором является коммерческий банк, а заемщик - субъект предпринимательства. Реализация данной формы кредита возможна при осуществлении проектов государственно-частного партнерства.

Таким образом, под государственно-банковским кредитом можно понимать систему особых экономических отношений между кредитором и заемщиком, в форме движения ссудного капитала, который направлен на решение задач, поставленных государством и под государственное обеспечение, на основе заключения кредитного договора.

Государственно-банковский кредит, как и все остальные виды кредита, предполагает предоставление в собственность денежных средств или имущества на условиях возвратности, срочности, платности, целевого использования в интересах удовлетворения общественных потребностей.

На рисунке 3.1 представлено два ключевых направления по развитию сотрудничества банка и государства:

1. Посредством разработки и внедрения программ кредитования для целей развития социально-значимых объектов

2. За счет внедрения модели по предоставлению гарантий или поручительств, используя при этом, например, механизмы гарантийных фондов, созданных путем консолидации публичного и частного капитала.

С учетом перспектив развития интегрированных структур с участием государства, бизнеса и банка можно выделить новую модель частно-государственного партнерства. Для такого партнерства основанием может являться процесс внедрения в финансово-хозяйственный оборот банков, клиентов и публичных образований системы расчетов при использовании векселей и вексельных кредитов. Именно вексельное кредитование сможет обеспечить заемщику отсутствие целого ряда рыночных и конкурентных рисков, позволит увеличить оборот, а кроме того повысить эффективность использования собственного капитала и получить дополнительную прибыль.

При этом заемщику вексельный кредит будет предоставляться не в денежной форме, а в форме ценных бумаг. В момент наступления срока для погашения кредита заемщик будет выплачивать банку-кредитору размер кредита и сумму процентов по нему в денежной форме. Размер вексельного займа будет определяться величиной потребности в средствах, необходимых

для финансирования определенных инвестиционных программ Правительства. Механизм обращения простых срочных векселей регламентирован актами действующего законодательства и внутреннего положения банков-эмитентов векселей.

Поэтому можно предложить следующую структурную схему денежных (вексельных) потоков в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства с банком (рисунок 3.2).

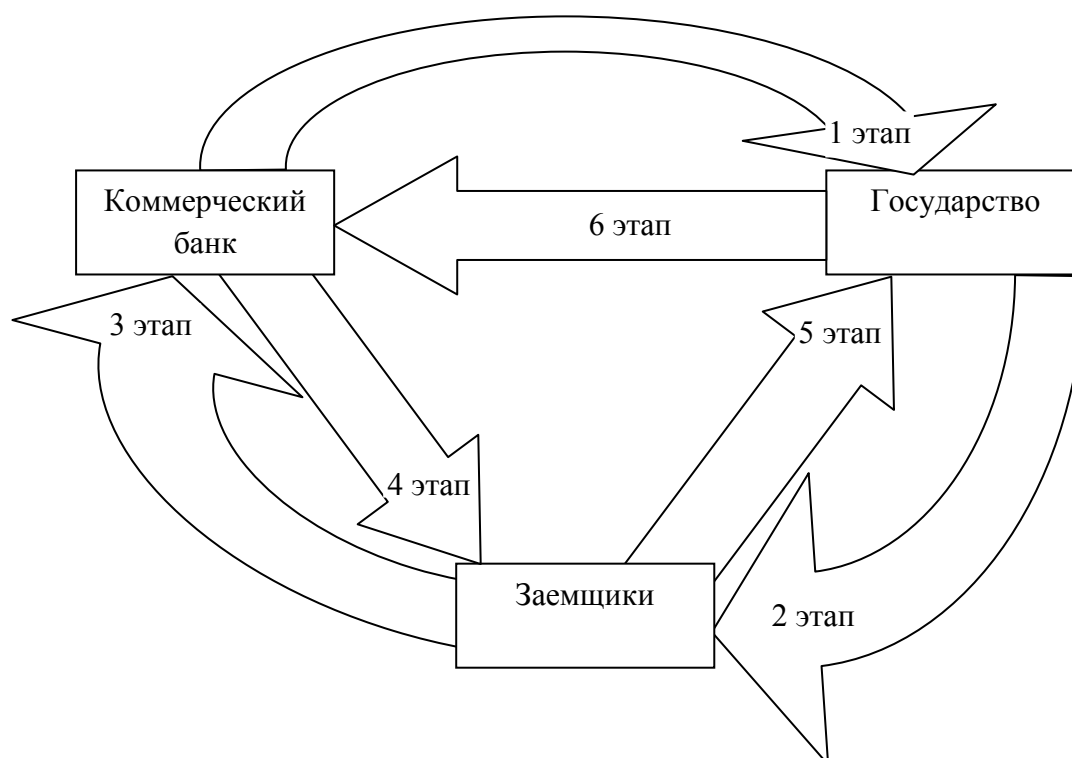


Рисунок 3.2 – Схема партнерства между государством, бизнесом и банком с применением векселей

Источник: разработка автора

Итак, схема партнерства между государством, бизнесом и банком с применением векселей заключается в следующем.

На 1 этапе государство в лице, например, Правительства региона получает в банке кредит в форме векселей под льготную процентную ставку, которая существенно (1-2%) меньше ставки рефинансирования ЦБ РФ.

На 2 этапе полученными от банка векселями Правительство региона может, к примеру, провести предоплату по различным финансово-хозяйственным сделкам организациям, которые работают в направлениях

социально-значимых для региона и/или выполняют государственный заказ (здравоохранение, ЖКХ, строительство доступного жилья и др.).

На 3 этапе указанные организации могут обратиться в банк с целью получения кредита, при этом закладывая банку его собственные векселя в качестве кредитного обеспечения.

На 4 этапе банк указанным заёмщикам предоставляет кредит под льготную процентную ставку, которая существенно (1-2%) меньше ставки рефинансирования ЦБ РФ (примем для удобства ее 9%).

На 5 этапе, который можно считать основным этапом, происходит процесс реализации государственного социального заказа, Это может быть, например, возведение социально-значимых объектов, создание инфраструктуры, устранение проблем в сфере ЖКХ, здравоохранения и других социально-значимых отраслях.

На 6 этапе сумма по вексельному кредиту с учетом начисленных процентов должна быть возвращена обратно в банк. Процесс погашения кредита осуществляется заёмщиком (организацией) посредством предъявления векселя к оплате а Правительством – посредством бюджетных средств.

3.2. Анализ состояния взаимодействия банка с государством

Акционерный Западно-Сибирский коммерческий банк открытое акционерное общество учрежден 16 октября 1990 года собранием учредителей-пайщиков (Протокол №1) на паевых началах, устав зарегистрирован 23 ноября 1990 года в Государственном Банке РСФСР. Решением собрания учредителей 25 декабря 1991 года (Протокол №1) Банк был преобразован в Акционерный Банк открытого типа, Устав зарегистрирован в Центральном Банке Российской Федерации 16 июля 1992 года, регистрационный номер № 918.

Являясь преемником Промстройбанка, «Запсибкомбанк» ПАО придерживается принципа четкого планирования и достижения заданных показателей. Деятельность Банка направлена на удовлетворении финансовых

потребностей клиентов при условии непрерывного развития и осуществления деятельности на принципах взаимоуважения и честности. Политика Банка направлена на выстраивание долгосрочных отношений с клиентами, большинство из которых пользуется услугами «Запсибкомбанк» ПАО на протяжении многих лет, что создает хорошие предпосылки для дальнейшего сотрудничества. «Запсибкомбанк» ПАО являясь системообразующим банком Тюменского региона, ставит перед собой на 2014-2016 гг. новые цели и задачи, связанные с существенным увеличением масштабов бизнеса за счет выхода на новые региональные рынки. «Запсибкомбанк» ПАО стремится соответствовать статусу классического кредитного учреждения с широким спектром проводимых операций. В соответствии с этим можно выделить 3 основных направления размещения активов:

- кредитный портфель;
- портфель ценных бумаг;
- денежные средства.

Таблица 3.2

Распределение чистой ссудной задолженности по сегментам, млн. руб.

Показатели	01.01.2015	01.01.2016	Отклонения
1	2	3	4
Чистая ссудная задолженность	72 272	70 088	-2 184
- крупный корпоративный рынок	4943	5 453	510
- малый и средний бизнес (МСБ)	12 057	12 660	603
- розничный рынок	46 804	48 391	1 587
- органы власти	634	1 045	411
- МБК	4 977	0	-4 977
- просроченная задолженность	43	104	61
- векселя	780	0	-780
- депозиты в Банке России	1 300	1 300	0
- участие в совместной деятельности	217	199	-18
- страховые взносы в международные платежные системы	517	936	419
Структура			
- крупный корпоративный рынок	7%	8%	+ 1 п.п.
- малый и средний бизнес (МСБ)	17%	18%	+ 1 п.п.

Продолжение таблицы 3.2

1	2	3	4
- розничный рынок	65%	69%	+ 4 п.п.
- органы власти	1%	2%	+ 1 п.п.
- МБК	7%	0%	- 7 п.п.
- просроченная задолженность	0%	0%	-
- векселя	1%	0%	- 1 п.п.
- депозиты в Банке России	2%	2%	-.
- участие в совместной деятельности	0%	0%	-
- страховые взносы в международные платежные системы	0%	1%	+ 1 п.п.
ИТОГО:	100%	100%	x

Источник:[96]

За рассматриваемый период структура чистой ссудной задолженности изменилась следующим образом: наблюдается снижение объема ресурсов, размещенных в МБК, на 7 п.п., векселя на 1 п.п. В остальных сегментах наблюдается увеличение вложений. Наибольший прирост произошел по сегменту розничного рынка + 4 п.п. (с 65% до 69%).

На 01 января 2016 года наибольший удельный вес занимают вложения в розничный сегмент рынка и в малый, средний бизнес, 69% и 18% соответственно.

Удельный вес активов Банка в виде вложений в ценные бумаги составил 11,6%, с начала года их величина увеличилась на 6 301,9млн. руб. или на 116,4% до 11 714,8млн. руб.

Таблица 3.3

Портфель ценных бумаг в разрезе инструментов, млн. руб.

Показатели	01.01.15	01.01.16	откл.
Портфель ценных бумаг	5 412,9	11 714,8	6 301,9
- облигации (включая государственные)	4 703,5	10 973,5	6 270,0
- акции	380,2	412,1	31,9
- участие в хозяйственной деятельности организаций	328,3	328,2	-0,1
- паи SWIFT	0,9	1,0	0,1

Источник:[96]

Основную часть портфеля ценных бумаг составляют государственные и корпоративные облигации – 93,7% портфеля. Доля акций в портфеле ценных бумаг составляет – 3,5%.

В портфеле облигаций значительную долю составляют государственные ценные бумаги как инструмент с низким уровнем риска и удобным инструментом управления ликвидностью Банка.

Таблица 3.4

Структура портфеля облигаций, млн. руб.

Показатели	01.01.14	01.01.15	откл.
Портфель облигаций	4 703,5	10 973,5	6270,0
- государственные	3 383,4	9 535,8	6152,4
- субъектов федерации	0,0	356,2	356,2
- кредитные организации	818,5	732,3	-86,2
- финансовая деятельность	151,3	145,8	-5,5
- нефтегазовая отрасль	26,0	0,0	-26,0
- промышленность	299,4	172,8	-126,6
- энергетика	24,9	30,6	5,7
Структура			
- государственные	71,9%	86,9%	15,0п.п.
- кредитные организации	17,4%	3,2%	-14,2п.п.
- субъектов федерации	0,0%	6,7%	6,7п.п.
- финансовая деятельность	3,2%	1,3%	-1,9п.п.
- нефтегазовая отрасль	0,6%	0,0%	-0,6п.п.
- промышленность	6,4%	1,6%	-4,8п.п.
- энергетика	0,5%	0,3%	-0,2п.п.
ИТОГО:	100,0%	100,0%	x

Источник:[96]

Портфель облигаций за 2015 г. вырос на 6 270,0 млн. руб. или на 133,3%. Основную часть портфеля составляют государственные ценные бумаги – 86,9%. Портфель корпоративных облигаций содержит ликвидные ценные бумаги крупных компаний ведущих отраслей экономики (ПАО «Восточный экспресс банк», Внешэкономбанк, КБ «ЛЮКО-Банк» (ЗАО), ЗАО «Микояновский мясокомбинат», ПАО «Мечел», ПАО "Ханты-Мансийский банк Открытие", ПАО "Краснодарский краевой инвестиционный

банк", ПАО «Государственная транспортная лизинговая компания», ПАО «Холдинговая компания «МЕТАЛЛОИНВЕСТ», ПАО «Россельхозбанк»).

В течение 2014г. Банк увеличил вложения в акции. Портфель акций вырос на 31,9 млн. руб. или на 8,4% и на 01.01.15г. составил 412,1 млн. руб. Формирование инвестиционного портфеля строится по принципу максимальной надежности и направлено на минимизацию рисков. Исходя из этого, Банк инвестирует средства в самые надежные инструменты, представленные на российском финансовом рынке.

Таблица 3.5

Структура портфеля акций и паев, млн. руб.

Показатели	01.01.15	01.01.16	откл.
Портфель акций	380,2	412,1	31,9
- нефтегазовая отрасль	345,6	380,0	34,4
- электроэнергетика	34,6	32,1	-2,5
Структура			
- нефтегазовая отрасль	90,9%	92,2%	1,3 п.п.
- электроэнергетика	9,1%	7,8%	-1,3 п.п.
ИТОГО:	100,0%	100,0%	х

Источник:[96]

Основная часть активов «Запсибкомбанк» ПАО вкладывается в высоконадежные государственные ценные бумаги РФ и ценные бумаги корпоративных эмитентов с участием Российской Федерации, сравнимые по уровню надежности и ликвидности с государственными.

Часть средств банка инвестируется в корпоративные ценные бумаги с учетом высоких требований к уровню кредитоспособности их эмитентов.

Целью инвестиционной стратегии ПАО «Запсибкомбанк», как и прежде, является получение стабильного дохода при максимальной надежности вложений с максимальной ликвидностью.

В последнее время банки в схемах государственно-частного партнерства стали играть не последнюю роль. В современной России сложилась определенная практика и механизм участия коммерческих банков в партнерстве государства и бизнеса.

Взаимодействие государства, бизнеса и ПАО «Запсибкомбанк» укрупнено можно выразить следующей схемой. (рисунок 3.3)



Рисунок 3.3 - Взаимодействие государства, бизнеса и ПАО «Запсибкомбанк» в проектах государственно-частного партнерства
Источник: собственная разработка автора

Такие денежные потоки при государственно-частном партнерстве представляют собой совокупность поступлений и выплат денежных средств, которые распределены во времени и генерируются хозяйственной деятельностью субъектов бизнеса с участием государства в качестве инициатора и коммерческого банка в качестве источника финансирования.

Рассматривая государственно-частное партнерство с точки зрения финансов, можно представить его в виде публичной системы экономических отношений между государством, коммерческими банками и субъектами предпринимательства, которая обладает комплексом взаимоотношений и условий для получения добавленной стоимости при максимально эффективном использовании имеющихся ресурсов и их источников.

3.3. Апробация усовершенствованного механизма и оценка его эффективности

В процессе реализации предложенной схемы необходимо учесть некоторые её существенные условия:

Кредиты для публичного и частного клиента выдаются под процентную ставку, которая ниже ставки рефинансирования (9% годовых);

Совокупная (эффективная) ставка в предложенной схеме для ПАО «Запсибкомбанк» составить рыночную ставку в размере до 15 % годовых.

ПАО «Запсибкомбанк» имеет возможность получить от заёмщиков (организаций) с пониженной кредитоспособностью ликвидное обеспечение в залог в виде собственных векселей.

Критерий расчета объема привлеченных по вексельному кредиту средств на определенные цели может быть определен размером расчетов с заемщиками в рамках сумм, которые предусмотрены для этих целей бюджетными показателями. Важно, чтобы размер обязательств по вексельному кредиту на определенные цели, принимая во внимание проценты за пользование кредитом, не превышал величины суммы, которая предусмотрена бюджетным финансированием.

Правительство региона может привлечь к вексельному кредитованию только те банки-кредиторы, которые аккредитованы для соответствующих программ. Кроме того векселя данных банков должны приниматься к оплате

соответствующими предприятиями, которые выполняют работы и оказывают услуги для нужд региона.

В данной схеме роль государства (Правительства региона) сводится к тому, что оно подталкивает к генерированию денежного (вексельного) потока посредством создания условий для реализации государственно-частного проекта, а также за счет определения нормативной основы его реализации, принимая соответствующее Постановление.

Основные преимущества данной схемы частно-государственного партнерства состоят в следующем:

- вексельные кредиты возможно привлекать по мере необходимости с целью текущего финансирования бизнеса. К примеру, появляется возможность быстрой организации транша, в случае возникновения кассовых разрывов;

- процесс выпуска векселей достаточно прост. Регистрировать выпуск векселей в государственных органах не нужно. Кроме того, предприятия получают «бонус» от использования векселей, который заключается в уменьшении его налогооблагаемой базы за счет отнесения дисконтов по векселям на затраты предприятия.

- вексельный займ привлекателен еще и тем, что он имеет возможность быть структурированным в зависимости от конкретного инвестиционного проекта и его параметров (денежных доходов).

При этом Правительство региона имеет возможность управления своим долгом и рефинансирования его за счет досрочного выкупа векселей или дополнительных эмиссий.

- для ПАО «Запсибкомбанк» выпуск векселей является хорошей саморекламой на территории региона;

При отказе должника платить по векселям возврат денег становится проще, в сравнении с невозвратом обычного кредита. При отсутствии в срок погашения векселя, ПАО «Запсибкомбанк» может опротестовать его у нотариуса (отметкой о том, что вексель не оплачен) и далее обратиться за судебным приказом в суд общей юрисдикции. Судебный приказ в таких

случаях выдается автоматически, минуя стадию рассмотрения дела по существу в суде. Данный приказ является исполнительным документом, дающий право на обращение взыскания на имущество должника. Такой упрощенный порядок взыскания денег по непогашенным векселям способствует дисциплинированию векселедателей и укреплению надежности векселя в глазах инвесторов.

Выпуск векселей дает возможность предприятию решить ряд важных стратегических и тактических задач. Так выпуск векселей в сравнении с обычным банковским кредитом дает возможность:

- оперативнее (в течение недели, а не месяцев), проще привлечь денежные средства, без длительной процедуры сбора и подготовки пакета документов, необходимого для рассмотрения вопроса кредитования банком;

- не закладывать кредитору собственные акции или ликвидное имущество, в качестве обязательного в обычных случаях обеспечения;

- сглаживать сезонные перепады cashflow и платежного баланса предприятия;

- увеличивать сроки займа, привлекать долгосрочные финансовые средства с целью финансировать капитальное строительство и инвестиционные потребности производства;

- оплаты расходов по обслуживанию долга в конце срока заимствования в процессе погашения векселей и не оплачивать проценты каждый месяц, как это обычно предусмотрено в условиях обычных банковских кредитов;

- значительного упрощения управления своим долгом за счет возможности выкупить векселя до наступления срока платежа;

- расширения круга кредиторов за счет мелких инвесторов и снижения тем самым зависимости от кредиторов, исключая давление, которое возможно, если имеется один или несколько крупных кредиторов;

- снижения процентных ставок по заемным ресурсам, что является основным преимуществом предложенной схемы, так как коммерческий банк

работает с надежным заемщиком в лице государства (Правительства региона), под бюджетные гарантии, в отличие от высокорискованных предприятий.

В данной схеме для ее участников особую важность имеет способность векселей служить средством платежа, оборачиваться, которая подкреплена надежным гарантом – государством в лице, например, Правительства региона. Правительство региона от участия в таких схемах получает выгоду посредством того, что публичное образование имеет возможность начинать финансировать свои инвестиционные проекты, не дожидаясь поступлений налогов в доходную часть бюджета, это при условии жесткого дефицита бюджета - очевидное преимущество предложенной схемы. При этом Правительство получает возможность избежать трат реальных денежных средств на оплату и промежуточные платежи, связанные с реализацией социально-значимых инвестиционных проектов.

В настоящее время довольно часто упоминаются проблемы в сфере сотрудничества между частным банковским капиталом и государственным менеджментом. При этом проблемы состоят не столько в отсутствии взаимодействия, сколько в неэффективности сращивания и недружественности поглощения частного сектора публичным в результате правовых и неправовых механизмов. Это объясняется фактом различия в мотивации участия в партнерстве бизнеса и власти и соответственно различием в процессах принятия решений.

Интерес бизнеса, главным образом, состоит в возможности привлечения в эффективных инвестиций, извлечения прибыли, тогда как государство, заинтересовано в одновременном решении целого комплекса задач, причем не все из них связаны с интересами государства, имеют направленность на реализацию краткосрочных конъюнктурных интересов. В процессе реализации проектов частно-государственного партнерства необходимо минимизировать указанные негативные тенденции.

Таким образом, можно считать, что при реализации предложенной схемы частно-государственное партнерство является максимально

эффективным способом при управлении вексельными потоками, так как имеет узкую направленность и возможность контроля прозрачной и понятной всем субъектам реализации проекта от начальной до конечной стадии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного диссертационного исследования можно сделать следующие обобщающие выводы.

На сегодняшний день можно выделить два подхода к определению понятия государственно-частного партнерства. В «широком» понимании ГЧП рассматривается как любые схемы партнерства государства и предпринимательского сектора, в то время как более «узкое» основывается на проектном финансировании и отделении проектов ГЧП от других схожих механизмов.

Принимая во внимание все перечисленные недостатки приведенных в исследовании определений, сформулировано следующее: под государственно-частным партнерством следует понимать организационный и институциональный альянс между государством (муниципальной властью) и бизнесом, который подразумевает слияние материальных и нематериальных ресурсов обоих субъектов на взаимовыгодных договорных условиях с целью реализовать общественно значимые проекты и программы широких спектров сфер деятельности, включая базовые отрасли промышленности и НИОКР и оказание общественных услуг.

Основным ГЧП-институтом является ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», основной целью которого является стимулирование инвестиционной деятельности в проекты общенационального, регионального и муниципального значения через использование инструментов ГЧП. Остальные же ГЧП-институты нуждаются в развитии, в том числе и с помощью ВЭБа, который мог бы оказать поддержку в качестве гарантий на становление в России такого перспективного инструмента, как инфраструктурные облигации.

Как правило, государственно-частное партнерство классифицируют по объему передаваемых частному партнеру прав собственности, используя такие

формы как BOT, BTO, BOOT, BOMT и другие. Но мы полагаем, что более целесообразно разделять формы партнерства по степени вовлечения частного сектора в проект, а также принятия рисков бизнесом от государства по договору ГЧП.

В связи с принятием Федерального закона о ГЧП можно предложить схему взаимодействия государства и бизнеса, при которой со стороны публичного партнера сможет также выступать компания с государственным акционерным капиталом больше 51%, а также госкомпания, госкорпорация и государственные унитарные предприятия (ГУПы). В то время, как в качестве частного партнера - компания или предприятие с государственным акционерным капиталом менее 51%. В данной модели предполагается доля финансового участия частного инвестора более 50%. Следовательно, один инфраструктурный проект, реализуемый на принципах государственно-частного партнерства, может включать государственные компании по обе стороны контракта. При такой форме реализации проекта ГЧП государственная компания вместе с частным партнером при участии государства на стороне частного партнера создают специальную проектную компанию.

Мы считаем, что данная модель государственно-частного партнерства является востребованной в экономической ситуации, сложившейся в России на сегодняшний день, когда так остро стоит проблема нехватки финансирования в инфраструктуру. Ведь при долевом участии госзаказчика в SPV для государства становится проще финансировать данный проект. SPV обеспечит возможность беспрепятственного привлечения инвестиций для предприятия, потому что при предоставлении средств проектной компании будет учитываться фактор, что в ней присутствует государственный капитал.

При рассмотрении государственно-частного партнерства в кредитной поддержке малого предпринимательства возникла необходимость введения нового понятия государственно-банковского кредита.

Обоснованием введения данной формы кредита автор считает, что данное понятие аккумулирует в себе особенности как государственного кредита,

поскольку одной из сторон взаимоотношений является государство, как гарант, так и банковского кредита, поскольку кредитором выступает коммерческий банк, а заемщиком - субъект малого предпринимательства. Реализация данной формы кредита возможна при осуществлении проектов государственно-частного партнерства.

С учетом перспектив развития интегрированных структур с участием государства, бизнеса и банка можно выделить новую модель частно-государственного партнерства. Для такого партнерства основанием может являться процесс внедрения в финансово-хозяйственный оборот банков, клиентов и публичных образований системы расчетов при использовании векселей и вексельных кредитов. Именно вексельное кредитование сможет обеспечить заемщику отсутствие целого ряда рыночных и конкурентных рисков, позволит увеличить оборот, а кроме того повысить эффективность использования собственного капитала и получить дополнительную прибыль.

При этом заемщику вексельный кредит будет предоставляться не в денежной форме, а в форме ценных бумаг. В момент наступления срока для погашения кредита заемщик будет выплачивать банку-кредитору размер кредита и сумму процентов по нему в денежной форме. Размер вексельного займа будет определяться величиной потребности в средствах, необходимых для финансирования определенных инвестиционных программ Правительства. Механизм обращения простых срочных векселей регламентирован актами действующего законодательства и внутреннего положения банков-эмитентов векселей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993, с учетом поправок, внесенных Законом РФ "О поправках к Конституции РФ" от 05.02.2014 N 2-ФКЗ)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014)
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013)
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 03.02.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 04.06.2014)
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2014)
7. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
8. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 29.12.2012)
9. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. От 05.05.2014) "О банках и банковской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.05.2014)
10. Федеральный закон от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 19.07.2011) "О соглашениях о разделе продукции"
11. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) "О финансовой аренде (лизинге)"
12. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. От 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"

13. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 05.05.2014) "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"

14. Федеральный закон от 06.10.1999 N 184-ФЗ (ред. от 27.05.2014) "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации"

15. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях"

16. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. 225 от 28.12.2013) "О концессионных соглашениях"

17. Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "Об особых экономических зонах в Российской Федерации"

18. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О защите конкуренции" (с изм. и доп., вступ.в силу с 30.01.2014)

19. Федеральный закон от 17.05.2007 N 82-ФЗ (ред. От 25.06.2012) "О банке развития"

20. Абдулов, А.О. О стратегии партнерства науки и власти / А.О. Абдулов // Свободная мысль. – 2009. - №1. – С. 85 – 100.

21. Аржаник Е.П. Анализ факторов при формировании структуры финансирования проектов государственно-частного партнерства//Научное мнение. Экономика. - №4, 2013. С. 223-226.

22. Аржаник Е.П. Проблемы развития государственно-частного партнерства в России//Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - №6, 2012. С. 22-26.

23. Валитов Ш.М., Мальгин В.А. Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность / Федеральное агентство по образованию, Казанский гос.финансово-экон. ин-т. М.: Экономика, 2009. 207 с.

24. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные экономические отношения. - 2011. - № 9. - С. 41-50.

25. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Дело, 2005.

26. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика: Учебное пособие / Институт государственного и муниципального управления Государственного университета – Высшей школы экономики. 2010. - 288 с.

27. Васильева А. Ф. Осуществление субъектами частного права государственно-властных полномочий, Вестник Санкт-Петербургского университета, серия 14, выпуск 3, 2011. Стр. 81-89.

28. Васильева С.В. Социальная ответственность бизнеса. Сборник: Конституция, закон и социальная сфера общества, материалы научно-практической конференции. Москва, 1 декабря 2008 г. – М. ИЗиСП.: ИД «Юриспруденция», 2009. Стр. 20.

29. Васильева С.В.. Обеспечение публичных интересов в частно-государственном партнерстве // Экономические и социальные аспекты российского конституционализма: сборник трудов кафедры конституционного и муниципального права ГУ-ВШЭ. Вып.4. – М.: ТЕИС, 2009.

30. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // «Власть». 2006. — № 7.

31. Витковская Л. Социальная ответственность бизнеса и государства в обществе // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 4. С. 41–49.

32. Вихрян, А.П. К вопросу о сущности понятия государственно - частного партнерства / А.П. Вихрян // Экономика и управление собственностью. – 2013. - №1. - С. 47 - 49.

33. Водолазский, С.В., Щукин, Е.Ю. Государственно-частное партнерство как основа формирования кластеров / С.В. Водолазский, Е.Ю. Щукин // Молодой ученый. – 2012. - №4. - С. 200 - 202.

34. Волкова, Е.М. Государственно-частное партнерство: теоретико-методологический аспект / Е.М. Волкова // Вопросы экономики и права. - 2012. - №44. - С. 27 - 30.

35. Воронин А.Г. Основы управления муниципальным хозяйством: Учеб. пособие / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. – М.: Дело, 2008. – 127 с., схем.

36. Гайнутдинов Р. И., Модели взаимодействия бизнеса и государства в глобализирующемся мире: сравнительный анализ // Проблемы современной экономики, N 1/2 (17/18), 2006

37. Гарматин, А.В. Государственно-частное партнерство в трансформируемой экономике / А.В. Гарматин // Вестник Челябинского государственного университета. - 2011. - №31. - С. 62 - 64.
Гассий, В.В. Социально-ориентированный характер государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальной сфере региона / В.В. Гассий // Экономические и гуманитарные исследования регионов. - 2012. - №2. - С. 156 - 165.

38. Гладов А. В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы / А. В. Гладов [и др.] // Вестник СамГУ. – 2008. – № 7 (66)

39. Гладов А.В., Исупов А.М., Мартышкин А.С. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы // Вестник СамГУ. 2008. № 7. С. 36.

40. Горчакова, Е.В. Государственно-частное партнерство – новая парадигма России / Е.В. Горчакова // Вестник Самарского государственного университета. – 2011. - №82. – С. 71 – 77.

41. Дерябина, М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина. – Вопросы экономики . – 2008. - №8. – С. 61-77.

42. Долженко, И. Формирование механизма государственно-частного партнерства в инновационной сфере Алтайского края / И. Долженко // Предпринимательство . – 2009. - №3. – С. 17.

43. Ежов, Ю.А. Инновационная политика и государственно-частное партнерство / Ю.А. Ежов // Юридические науки. – 2012. - №1.- С. 20 - 24.

44. Ермакова, Н.А., Газизова, А.Р. Особенности анализа эффективности инновационного проекта в нефтедобывающих организациях / Н.А. Ермакова, А.Р. Газизова // Экономический анализ: теория и практика . - 2010. - №19. - С. 2 - 10.

45. Жигайло, В.В. Механизмы взаимодействия государства и частного сектора экономики / В.В. Жигайло // Экономические науки . 2011. - №2. С.59-62.

46. Жуков, Е.Е. Государственно-частное партнерство – важнейший современный инструментарий успешной реализации инвестиционных национальных проектов / Е.Е. Жуков // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие.). - 2010. - №3. - С. 110 - 118.

47. Жукова, Н.С. Государственное регулирование инновационной деятельности в инфраструктурном секторе экономики России на основе государственно-частного партнерства / Н.С. Жукова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2011. - №4-1. – С. 170 – 174.

48. Жукова, Н.С. Зарубежный и российский опыт государственного регулирования инновационного развития инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства / Н.С. Жукова // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. - 2011. - №3. – С. 26 – 30.

49. Зусман, Е.В. ГЧП в условиях экономического кризиса: новые тенденции развития / Е.В. Зусман // Юрист – 2009. - №1. – С. 8.

50. Ильин, И.Е. Новое в законодательстве о государственно-частном партнерстве / И.Е. Ильин // Аудитор. – 2013. - №5 (219). – С. 12 – 15.

51. Казаков, М.Ю. Региональное преломление проблем развития государственно-частного партнерства в экономике России / М.Ю. Казаков // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2011. - №36. – С. 25 – 28.

Карабанова, Н.М. Оптимизация модели государственно-частного партнерства в сфере переработки ТБО в целях повышения инвестиционной привлекательности отрасли / Н.М. Карабанова // Гуманитарные научные исследования. – 2013. - №12 (28). – С. 27.

52. Касьянова А.К. Государственно-частное партнерство как эффективная система поддержки инноваций. URL: <http://innclub.info/2011/09/08/государственно-частное-партнерство-2>

53. Корольков, И.А. Государственно-частное партнерство: проблема терминологии / И.А. Корольков // Сборник научных трудовSworld. – 2012. – Т.21. - №1. – С. 38 – 41.

54. Косинова, Н.Н. Государственно-частное партнерство в реализации стратегии региона: направления, проекты, институты развития / Н.Н. Косинова // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. - №9. – С. 32 – 35.

55. Кречетнев С.В., Иванов О.А. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ// Проблемы теории и практики управления. - 2006. - №9.

56. Куклина, Е.А. Государственно-частное партнерство как инструмент управления экономикой региона (в контексте кластерных интеграций) / Е.А. Куклина // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2011. - №4. – С. 7 – 15.

57. Куликов, В.Г. Анализ зарубежного опыта взаимодействия государственных и предпринимательских структур / В.Г. Куликов // Экономические науки. 2008. - №2. - С.38-41.

58. Курбатова М.В., Левин С.Н., Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от

предшествующего развития [Электронный ресурс] ГУ-ВШЭ - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/16213426/> (дата обращения: 18.10.2015)

59. Кучуков, Р. Роль государства в формировании инновационной экономики / Р. Кучуков // Экономист. – 2009. - № 6. – С. 3 – 13.

60. Мерзлов, И.Ю. Концепция государственно-частного партнерства в современной экономике / И.Ю. Мерзлов // Сборник научных статей «Стратегическое и проектное управление». – Пермь: Пермский государственный национальный исследовательский университет. – 2011. – С. 96 – 103.

61. Мерзлов, И.Ю. Роль государства в развитии государственно-частного партнерства / И.Ю. Мерзлов // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. - №7 (258). – С. 15 – 24.

62. Михеев О.Л. Финансовые и правовые проблемы частного государственного партнерства. М.: Анкил, 2008. 56 с., с. 8

63. Пайсон Д.Б. Частно-государственные партнерства в области космической деятельности //Авиакосмическое приборостроение. 2007. № 12. С. 48-51

64. Петров, Д.А. Государственно-частное партнерство: понятие и правовые формы реализации / Д.А. Петров // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2012. - №2. – С. 34 – 47. – (Серия 14: Право).

65. Плахотников, А.А., Пухова, М.М. Концепция регулирования государственно-частного партнерства в Тамбовской области / А.А. Плахотников, М.М. Пухова // Самоуправление. – 2013. - №10. – С. 19-22. 160.

66. Плотникова, Г.А., Гончаров, А.И. Лизинг как финансовый элемент механизма государственно-частного партнерства в животноводстве / Г.А. Плотникова, А.И. Гончаров // Экономический анализ: теория и практика . – 2009. - №19. – С. 27.

67. Полетаев, В.Э. Государственно-частное партнерство как форма сотрудничества государства и бизнеса в модернизирующейся России / В.Э.

Полетаев // Альманах современной науки и образования. – 2011. - №9. – С. 12 – 15.

68. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014 [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.pppcenter.ru/assets/docs/ppp+.pdf> (Дата обращения: 17.05.2016).

69. Пустошкин, В.В., Чернова, Д.В. Государственно-частное партнерство как инновационная форма финансирования строительства / В.В. Пустошкин, Д.В. Чернова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. - №83. – С. 92 – 96.

70. Пучков, В.В. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса / В.В. Пучков // Ползуновский альманах. – 2009. - №1. – С. 289 – 293.

71. Родин, А.А. Правовая природа соглашения о государственно-частном партнерстве: соотношение международного и внутригосударственного права / А.А. Родин // Евразийский юридический журнал. – 2010. - №28. – С. 36 – 42.

72. Рыжов, Е. Приоритеты развития nanoиндустрии определяют регионы и инновационные компании / Е. Рыжов // TopBuilder. – 2010. - № 4. – С. 34 – 35.

73. Саванкова Н.Е. Реализация проектов государственно-частного партнерства: зарубежный опыт и российская практика Москва, 2009.- 175 с.:

74. Сазонов, В.Е. О понятии «государственно-частное партнерство» / В.Е. Сазонов // Правовая инициатива. – 2012. - №1. – С. 6. 174.

75. Сайт Центра ГЧП ВЭБ. URL: www.pppinrussia.ru

76. Салихов Х.М. Законодательное совершенствование механизмов ГЧП: региональные аспекты//Государственно - частное партнерство: пути совершенствования законодательной базы. Под ред. Зверева А.А., Москва, 2009.

77. Сергеев И.В. О необходимости тесного партнерства государства и бизнеса в развитии национальной экономики и решении социальных проблем общества//В сборнике: Теория и практика инновационного развития кооперативного образования и науки Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. Белгородский университет кооперации, экономики и права. Белгород, 2010. С. 263-267.

78. Сидорова Е.Н., Татаркин Д. А. Государственно-частное партнерство в условиях кризиса: проблемы, риски, возможности // Экономика региона. 2010. №2. С. 95-103.

79. Снаплян, О.О. Государственно-частное партнерство как основной механизм активизации инновационной деятельности / О.О. Снаплян // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. - №32. – С. 29 – 37.

80. Снельсон П. Государственно-частные партнерства в странах с переходной экономикой // Право на этапе перехода. № 6956. 2014. С. 31.

81. Степанова, Л.В. Государственно-частное партнерство как эффективная форма поддержки развития инноваций / Л.В. Степанова // Общественные науки. – 2012. - №3. – С. 227 – 235.

82. Степанова, Л.В., Ходос, Д.В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы развития / Л.В. Степанова, Д.В. Ходос // Российское предпринимательство. – 2012. - №11. – С. 10 – 15.

83. Строительство идет, значит, идет и развитие // TopBuilder. – 2010. - № 4. – С. 18 – 20.

84. Талапина Э.В. Публичное право и экономика: курс лекций. – М.: Волтерс Клувер, 2011.

85. Файзуллоев, М.К. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: принципы формирования и зарубежный опыт / М.К. Файзуллоев // Вестник университета. – 2011. – Т.1. - №3-34. – С. 76 – 83.

86. Фаустова, И.Л. Анализ реализации инфраструктурных региональных проектов по энергосбережению с использованием механизмов государственно-частного партнерства в регионах России / И.Л. Фаустова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 31. – С. 7 – 12.

87. Филобокова, Л.Ю. Конкурентоспособность, рыночная, финансовая и экономическая устойчивость малого предпринимательства: сущность, методические подходы к оценке / Л.Ю. Филобокова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - №36. – С. 2 – 13.

88. Филюшина, А.С. Государственно-частное партнерство для монопоселений / А.С. Филюшина // Государственная служба. – 2012. – Т.1. - №1. – С. 104 – 107.

89. Черниговский М. Партнерство во имя развития // Корпоративный юрист. Приложение. 2008. № 10. Стр. 3.

90. Шпакович Д.К. Предпосылки возникновения партнерства между государством и предпринимательскими структурами//Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 3. С. 33.

91. Экономика и менеджмент систем управления/ И.Ю. Мерзлов // . - 2013. - Т. 10. - № 4.2. - С. 264-275.

92. Ясин Е. Бремя государства и экономическая политика //Вопросы экономики. 2012. № 11. С. 7.

93. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. A Deloitte Research Study. 2006, p. 5.

94. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International, 2009, p. 7.

95. Сайт Центра ГЧП ВЭБ. URL: www.pppinrussia.ru

96. Финансовая отчетность ПАО «Запсибкомбанк» за 2012-2015