

© Ю. В. Вейс, 2017

Самарский государственный технический  
университет (СамГТУ), Россия

E-mail: jveis@yandex.ru

## МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧАСТИЕМ КОРПОРАЦИЙ

*В статье рассматриваются основные механизмы реализации государственно-частного партнерства в корпоративных холдинговых структурах. Анализируются возможные механизмы возвратности инвестиций, схемы и модели реализации партнерских отношений. Выявлена динамика реализации концессионных соглашений и соглашений о государственно-частном партнерстве.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, инвестиционная деятельность, корпорация.

В настоящее время ограниченность бюджетного финансирования, недостаточность развития инфраструктуры, необходимость развития импортозамещения вынудили государство развивать и совершенствовать новые формы взаимодействия с частными инвесторами. Одним из эффективных способов взаимодействия государства с частным бизнесом при реализации различных проектов выступает государственно-частное партнерство. Для государства это возможность привлечь дополнительные финансовые ресурсы и развивать приоритетные проекты, имеющие социальную, политическую или экономическую значимость. Контролируя и выступая гарантом надежности, государство может минимизировать финансовое участие в проекте. Для большинства крупных корпоративных холдинговых структур в условиях потери рынка, снижения управляемости, спада производства и возникновения кризисной ситуации активное участие в инвестиционной деятельности не является привлекательным без активной поддержки государства. Корпоративные холдинговые структуры, являясь основным поставщиком инвестиционных ресурсов, выступают одним из наиболее значимых участников партнерских взаимоотношений с государством.

Формы взаимодействия государства и частного бизнеса можно рассматривать в более широком смысле [1]:

- государственные контракты;
- лизинг и арендные отношения;
- частные предприятия с долевым участием государства;
- соглашения о разделе продукции;
- концессионные соглашения;
- соглашение о государственно-частном партнерстве.

Общая схема партнерских взаимоотношений представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Схема партнерских взаимоотношений

Мировая практика выделяет достаточно большое количество моделей взаимодействия государства и частного бизнеса:

1. *BTO (Built, Transfer, Operate)* — данная модель предполагает, что объект строится за счет частного инвестора, эксплуатируется до периода окупаемости инвестиций на праве собственности, затем объект передается в собственность государства. Частный инвестор сохраняет право дальнейшего пользования объектом в течение срока договора.

2. *Прямой BOOT (Built, Own, Operate, Transfer)* — в отличие от предыдущего варианта, частный инвестор приобретает право владения объектом на весь срок договора, и лишь по окончании все права передаются государству.

3. *Обратный BOOT (Built, Own, Operate, Transfer)* — в данном случае государственный сектор финансирует и создает инфраструктуру, передает ее в эксплуатацию частной компании, которая постепенно приобретает ее в собственность.

4. *BOT (Built, Operate, Transfer)* — в данной модели после строительства объект передается в право владения государства. Частный инвестор сохраняет за собой право пользования.

5. *DBFO (Design, Built, Finance, Operate)* — договор по данной схеме подразумевает дополнительную ответственность на этапе финансирования объекта. Право собственности остается за государством.

6. *DCMF (Design, Construct, Maintain, Finance)* — расширенная схема договора, подразумевающая ответственность за соблюдение этапов финансирования и проектирования объекта, передачу ответственности и управления частному инвестору.

7. *BOO (Built, Own, Operate)* — данная модель не предусматривает передачи объекта в собственность государства.

8. *DFBOT (Design, Finance, Built, Operate, Transfer)* — схема, похожая на DBFO, но по окончании срока договора все права передаются государству.

9. *BOLT (Built, Operate, Lease, Transfer)* — модель предполагает использование объекта после его строительства, осуществляется по схеме арендных отношений.

10. *DBO (Design, Build, Operate)* — по данной схеме проектирование и строительство объекта осуществляется частным инвестором. Передача государству объекта не предусматривается.

11. *BRT (Built, Rent, Transfer)* — использование договоров по данной модели предполагает форму строительства объекта частным инвестором с использованием на условии аренды. По окончании срока все права передаются государству.

В России государственно-частное партнерство используют механизмы ВТО, BOT и BOLT.

В настоящее время основой законодательной базы развития моделей государственно-частного партнерства выступают федеральные законы Российской Федерации от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [2] и от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3].

Нормативно-правовая база Российской Федерации трактует концессионное соглашение как договор, в силу которого одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) рекон-

струировать определенное этим соглашением недвижимое имущество (объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности на срок, установленный этим соглашением [2].

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях [4].

Частный инвестор, согласно законодательным актам [2, 3], имеет возможность вернуть инвестиции несколькими способами (табл. 1).

Таблица 1

**Механизмы возврата инвестиций в проектах**

<i>Применяемые механизмы возврата инвестиций частным партнером</i>	<i>Специфика применения механизма</i>
Плата за доступность	Возврат вложений частного инвестора полностью или в большей мере обеспечивается за счет платежей публичного партнера
Прямой сбор платы и осуществление иной коммерческой деятельности по регулируемым ценам (тарифам)	Частный партнер обеспечивает возврат инвестиций за счет прямого сбора платы за услуги, товары, работы с потребителями и иной коммерческой деятельности по регулируемым ценам (тарифам)
Минимальная гарантированная доходность со стороны публичного партнера	Частный партнер обеспечивает возврат инвестиций за счет прямого сбора платы за услуги, товары, работы с потребителями и иной коммерческой деятельности, в том числе по регулируемым ценам (тарифам)
Прямой сбор платы и осуществление иной коммерческой деятельности без дополнительных гарантий со стороны публичного партнера	Частный партнер обеспечивает возврат инвестиций исключительно за счет осуществления коммерческой деятельности без каких-либо гарантий со стороны публичного партнера

Анализ практического использования механизмов возврата инвестиций на начало 2017 года приведен в таблице 2.

Таблица 2

**Использование механизмов возврата инвестиций  
по состоянию на начало 2017 года [4, 5]**

<i>Вид компенсации</i>	<i>Общее количество проектов (шт.)</i>	<i>Общий объем инвестиций (млрд руб.)</i>	<i>Объем частных инвестиций (млрд руб.)</i>
Плата за доступность	101	844,6	380
Прямой сбор платы и осуществление иной коммерческой деятельности по регулируемым ценам (тарифам):	1 902	396,5	375,4
в т.ч. с компенсацией невозмещенных капитальных затрат	1 413	166,36	157,1
Минимальная гарантированная доходность со стороны публичного партнера	23	427,8	292,64
Прямой сбор платы и осуществление иной коммерческой деятельности без дополнительных гарантий со стороны публичного партнера	157	371,46	287
<i>Итого</i>	<i>2 138</i>	<i>2 040,36</i>	<i>1 335,04</i>

Принятие закона о государственно-частном партнерстве сделало возможным расширить выбор сотрудничества. В настоящее время схема использования концессионных соглашений имеет достаточно широкую практику использования, тогда как схема соглашения о государственно-частном партнерстве в недостаточной степени апробирована.

В целом за анализируемый период в Российской Федерации реализовано 2183 проекта. Данные по уровням реализации и участию частных инвестиций представлены в таблице 3.

**Реализация инфраструктурных проектов  
в Российской Федерации по состоянию на начало 2017 года [4, 5]**

Уровень реализации	Проекты, прошедшие стадию коммерческого закрытия		Заявлено (зарегистрировано)
	Количество проектов (шт.)	Величина частных инвестиций (млрд руб.)	Количество проектов (шт.)
Федеральный	15	182,4	17
Региональный	193	1 038,6	238
Муниципальный	1 975	144	2 191
<b>Итого</b>	<b>2 183</b>	<b>1 365</b>	<b>2 446</b>

Анализ динамики роста количества проектов в рамках реализации концессионных соглашений и соглашений о государственно-частном партнерстве показывает значительный их рост (рис. 2).

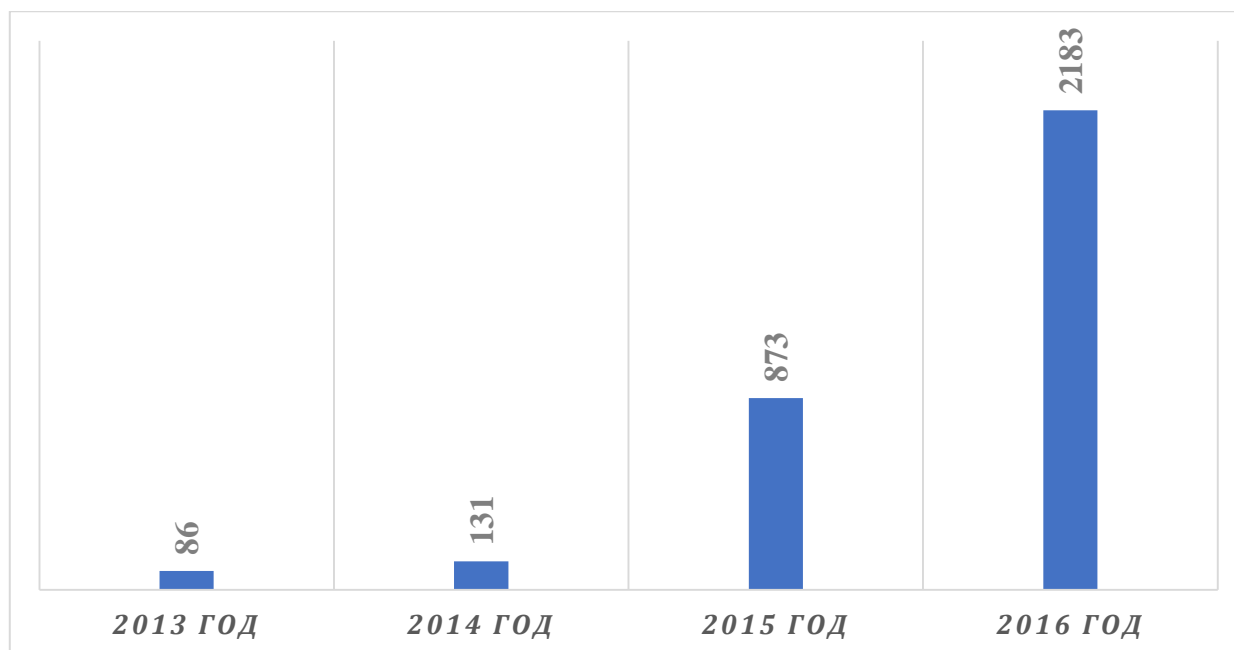


Рис. 2. Динамика роста количества проектов за период с 2013 по 2016 годы, шт. [5]

Общими характерными чертами форм сотрудничества государства и частных инвесторов по законодательству РФ являются:

- цели создания партнерских отношений;
- диверсифицированность уровней проектов на федеральный, региональный и муниципальный;
- вариант выступления частного инвестора в качестве инициатора проекта;



— участие на конкурсной основе.

Несмотря на это схемы концессионного соглашения и соглашения о государственно-частном партнерстве имеют достаточно большое количество различий. Концессионное соглашение дает менее строгие ограничения:

— к участникам проектов, разрешая участие индивидуальных предпринимателей и иностранных юридических лиц;

— не ограничивает сроки соглашений;

— предусматривает возможность бюджетного финансирования;

— предлагает укрупненную классификацию по объектам соглашения;

— законодательно устанавливает детальные критерии конкурса.

Закон о государственно-частном партнерстве вводит более жесткие ограничения для участников и дает обобщенные ссылки на критерии конкурса, что осложняет использование данной формы соглашений.

Все это, а также небольшой опыт заключения соглашений в рамках государственно-частного партнерства, более длительная практика успешной реализации проектов по схеме концессионных соглашений и практика судебного разрешения спорных ситуаций по концессионным соглашениям обуславливают их большее количество в общем объеме поданных заявок на начало 2017 года.

На рисунке 3 структурно представлено соотношение проектов, заявленных (зарегистрированных) на начало 2017 года по формам взаимодействия государства и частного бизнеса.

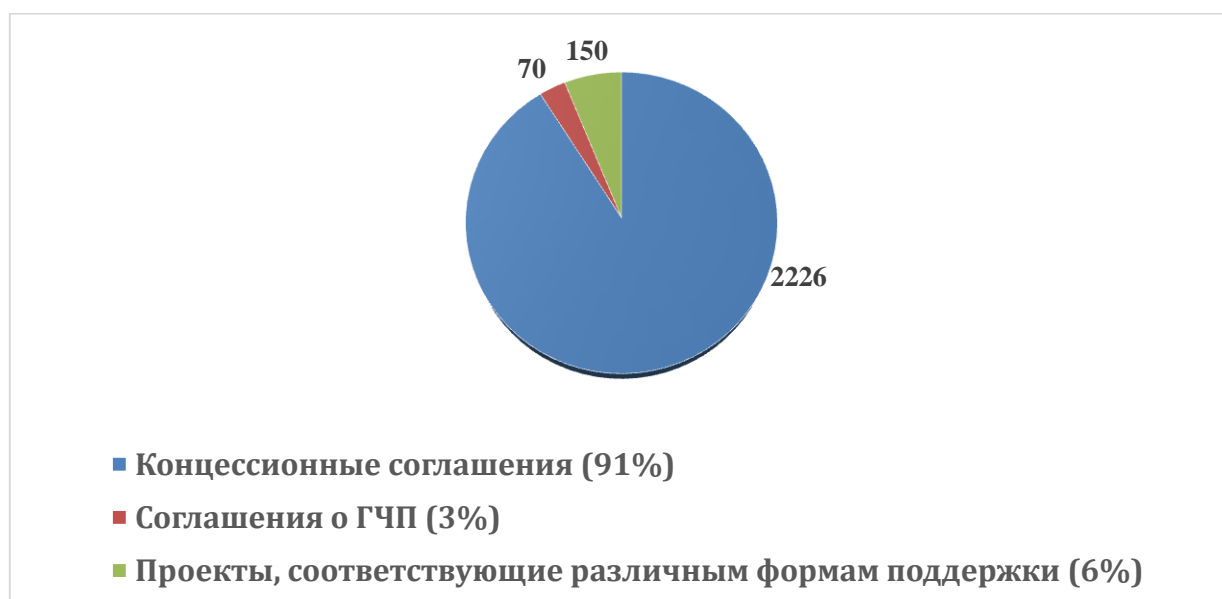


Рис. 3. Соотношение проектов, заявленных на начало 2017 года по формам взаимодействия государства с частными партнерами, шт. [5]

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в ближайшее время не стоит ожидать быстрого роста соглашений по схеме государственно-частного партнерства. При этом популярность концессионных соглашений будет продолжать расти.

В целом развитие инвестиционной деятельности корпоративных структур в тандеме с государством позволит развивать перспективные направления при реализации промышленной политики РФ, решить инфраструктурные и социально-экономические проблемы, позволяя частному инвестору повысить свою финансовую устойчивость, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность.

### **Литература**

1. Касатов А. Д. Развитие экономических методов управления интегрированными корпоративными структурами в промышленности: инвестиционный аспект. М.: ИД «Экономическая газета», 2010. 323 с.

2. Федеральный закон РФ от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54572/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/).

3. Федеральный закон РФ от 13.07.2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/).

4. Государственно-частное партнерство в России 2016-2017. М.: НП «Центр развития ГЧП», 2015. URL: <http://p3week.ru/images/2017/1.pdf>.

5. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014-2015. М.: НП «Центр развития ГЧП», 2015. Режим доступа: [http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG-Block\\_26-03-2015\\_web.pdf](http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG-Block_26-03-2015_web.pdf).

*Статья поступила в редакцию 10.05.17 г.*

*Рекомендуется к опубликованию членом Экспертного совета канд. экон. наук, доцентом Е. С. Поротькиным*