



при активной помощи государства в снижении высоты барьеров входа в отрасль и увеличения мобильности ресурсов между отраслями как альтернативной модели будущего.

### Примечания

- 1 См.: Ясин Е., Алексащенко С. Реализация либеральной стратегии при существующих экономических ограничениях // Вопр. экономики. 2000. № 7. С. 11.
- 2 См.: Миронов В., Смирнов С. Российская экономика на фоне мирового кризиса: текущие тенденции и перспективы развития // Вопр. экономики. 2009. № 9. С. 85.
- 3 Там же. С. 83.

- 4 Там же. С. 86.
- 5 См.: Нешиной А. Социально-экономические итоги 2000–2008 года // Экономист. 2009. № 2. С. 29.
- 6 См.: Ляско А. Особенности бартерных обменов в переходной экономике // Вопр. экономики. 2000. № 6. С. 70.
- 7 См.: Аукуционек С. Бартер в российской промышленности // Вопр. экономики. 1998. № 2. С. 51–52.
- 8 См.: Ясин Е. Поражение или отступление? // Вопр. экономики. 1999. № 2. С. 18.
- 9 См.: Сергиенко Я. Кооперативная модель управления бизнесом // Вопр. экономики. 1999. № 10. С. 61.
- 10 См.: Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопр. экономики. 2000. № 5. С. 65.

УДК 330.111.62

## РАЗВИТИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

А.С. Корчагина

Саратовский государственный университет  
E-mail: ale-korchagina@yandex.ru

В статье представлены характеристика, классификации и сферы преимущественного применения форм государственно-частного партнерства. Рассмотрена практическая реализация форм государственно-частного партнёрства в экономике России, а также основные проблемы их динамичного развития.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнёрство, формы государственно-частного партнерства, концессии, государственные контракты, аренда, лизинг, соглашения о разделе продукции.

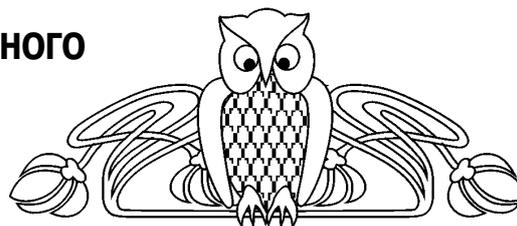
### Development of Forms of Public-Private Partnership in Economy of Russia

A.S. Korchagina

In the article the characteristic, classifications and spheres of primary application of forms of public-private partnership is presented. Practical realization of forms of public-private partnership in economy of Russia, and also the basic problems of their dynamical development is considered.

**Key words:** public-private partnership, forms of public-private partnership, concession, state contracts, rent, leasing, agreements on production section.

Проблемы развития государственно-частного партнёрства в России весьма часто освещаются в средствах массовой информации, научных статьях и публикациях, выступлениях представителей государственной власти и бизнес-элиты. Повышенный интерес к данному вопросу связан с объективной необходимостью внедрения в сферы, являющиеся прерогативой государства, элементов рыночных отношений на базе государственно-частного партнёрства, обусловленной постоянным усложнением социально-экономической жизни общества и растущими потребностями в инфра-



структуре, которую государство обеспечить в полном объеме не в состоянии в связи с бюджетными ограничениями.

Делегирование государством части экономических, организационных и управленческих функций частному бизнесу, обладающему мобильностью и высокой результативностью использования ресурсов, обеспечивает не только привлечение дополнительных инвестиционных вложений в строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры, но и более целенаправленную, рациональную и динамичную аллокацию ресурсов при производстве общественных благ, предоставлении населению общественных услуг, управлении государственной собственностью и реализации проектов и программ в разнообразных сферах экономической деятельности. Потенциал государственно-частного партнёрства как способа оптимизации ресурсов при производстве общественных благ задействован во многих развитых странах мира, где реализованы тысячи проектов.

На практике реализация партнёрства государства и частного предпринимательства выражается в многообразных формах. Форма государственно-частного партнёрства определяется как правовое основание реализации государственно-частного партнёрства. Каждая из форм наполнена конкретными механизмами и инструментами, являющимися содержательной частью финансовых, налоговых, таможенных, экономических, организационных, правовых, управленческих и иных отношений.

Формы государственно-частного партнёрства могут быть систематизированы по множествам критериев. Ряд исследователей (А. Кабашкин,



В. Варнавский, З. Захариев, Б. Боянов и др.) отмечают специфичность развития и функционирования форм государственно-частного партнёрства в зависимости от уровня государственного управления (федеральный, региональный, местный). На региональном уровне в зависимости от субъектов отношений З. Захариев и Б. Боянов выделяют:

- сотрудничество между муниципалитетом и местным частным сектором;
- сотрудничество между муниципалитетом и негосударственными организациями;
- трехстороннее сотрудничество муниципалитета, частных экономических организаций и негосударственных организаций<sup>1</sup>.

М. Дерябина рассматривает следующие формы государственно-частного партнёрства:

- организационная форма, характеризующаяся привлечением третьих лиц, передачей объектов во внешнее управление (концессии);
- форма финансирования (коммерческий наём, аренда, все виды лизинга, предварительное и интегрированное проектное финансирование);
- форма кооперации, объединяющая усилия ряда партнеров (холдинговая структура по сооружению объектов и их эксплуатации)<sup>2</sup>.

В соответствии с классификацией Евросоюза различают договорную (концессии) и институционализированную (создание компаний со смешанным государственно-частным капиталом, переход под частный контроль уже существующего государственного предприятия) формы государственно-частного партнёрства. В Италии, например, контрактными партнёрствами являются концессии, лизинг, спонсорство и др. Институциональные формы партнёрства включают: совместные государственно-частные предприятия, совместные предприятия по восстановлению городов.

Подробная классификация форм государственно-частного партнёрства представлена В. Варнавским. По степени участия частного сектора в реализации прав собственности он выделяет контрактные и концессионные формы. При этом к первым относятся: поставка продукции для государственных нужд; гражданские контракты на выполнение работ и оказание общественных услуг; контракты технической помощи; субконтракты; контракты на управление. Ко вторым – лизинг и концессии. Отдельной формой партнёрств рассматриваются совместные предприятия, создаваемые государством в доле с частным капиталом, имеющие множество типов в зависимости от степени участия государства, организационных форм и т.д.<sup>3</sup>

Вышеописанные классификации рассматривают, как правило, *традиционные* формы государственно-частного партнёрства, широко распространенные в развитых странах: государственные контракты, концессии, соглашения о разделе продукции, совместные предприятия, аренда. Однако в последнее время интенсивно развиваются

и *новые* формы сотрудничества государства и частного предпринимательства в рамках партнёрства, к которым можно отнести: создание и функционирование свободных экономических зон, научно-производственных и технико-внедренческих зон, венчурные фонды и пр.<sup>4</sup> *Перспективные* формы государственно-частного партнёрства характеризуются расширением сфер применения уже существующих механизмов государственно-частного партнёрства и передачей бизнесу дополнительных функций (проектирование, обновление, конструирование, оперативное управление, стратегическое управление, поддержка). К ним можно причислить различного рода модели на основе лизинга, франчайзинга или комбинации других финансируемых частным сектором аспектов существования объекта (проектирование, обновление, конструирование, оперативное управление, стратегическое управление, поддержка). Сюда также относятся некоторые виды контрактов: контракты на оказание технической помощи, на обслуживание (аутсорсинг), различные виды концессионно-франчайзинговых форм, закрытые паевые инвестиционные фонды и др.

Выбор той или иной формы государственно-частного партнёрства зависит от задач, которые необходимо решить, а также от определенных сфер применения данного механизма. Так, например, объекты инфраструктуры, как правило, строятся и эксплуатируются с помощью концессионных форм, в нефтяном бизнесе используются соглашения о разделе продукции, для развития информационных технологий и НИОКР предпочтительно применение венчурных фондов, технопарков, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон, а предоставление населению услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства (например, управление и обслуживание жилищным фондом) предпочтительно с помощью контрактной системы.

Рассмотрим основные характеристики и сферы преимущественного применения форм государственно-частного партнёрства.

*Государственные контракты* – это договора, заключаемые между государством и частными фирмами на выполнение работ (оказание услуг). Суть контрактной системы состоит в создании конкурентной среды при размещении государственных заказов на основе административно-хозяйственного механизма торгов<sup>5</sup>. На федеральном, региональном и местном уровнях власти постоянно возникают потребности в ремонте дорог, строительстве домов, школ, больниц, услугах по перевозке пассажиров, поставке лекарственных средств, продуктов питания и др. Удовлетворяя эти нужды через систему конкуренции между поставщиками, подрядчиками необходимых товаров и услуг, государство расходует значительные финансовые ресурсы, что позволяет бизнесу получать дополнительную возможность заработать – гарантированный относительно цен и объема



продукции (работ, услуг) заказ со стороны государства, а государству – повысить эффективность реализации своих функций. Ключевым критерием принадлежности контракта к форме рассматриваемых взаимоотношений является обязательное условие конкуренции за право заключения соглашения, которое для частного предпринимателя весьма привлекательно, поскольку гарантирует ему устойчивый рынок и доход.

В практике государственно-частного партнёрства наиболее распространены контракты на выполнение работ, на оказание общественных услуг, на управление, поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи. Контракты на обслуживание используются преимущественно в сфере предоставления населению образовательных и медицинских услуг. Контракты на управление связаны с делегированием бизнесу органами управления полномочий по расширению сферы услуг в части социальной защиты населения и т.д. Перспективной разновидностью государственных контрактов является *аутсорсинг*, предполагающий передачу частным предпринимателям части административных функций: составление и анализ бюджетов, сбор налогов, охрана общественного порядка, содержание тюрем и управление ими.

Государственные контракты, как правило, используются в следующих сферах: развитие городского пассажирского транспорта, строительство морских терминальных комплексов, реконструкция аэропортов, железнодорожное строительство в районах освоения новых месторождений, создание сложных информационных систем по управлению грузодвижением и т.д. На региональном и муниципальном уровне довольно широко применяются контракты, реализуемые на объектах городского хозяйства (например, уборка улиц, благоустройство зон отдыха и т.д.). На муниципальном уровне достаточно эффективно заключение на длительный срок контрактов на эксплуатацию, в частности управление и обслуживание управляющей компанией жилищного фонда<sup>6</sup>.

*Концессии* – система отношений между государством (концедентом) и предпринимателем (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионерам прав по владению, пользованию, а при определенных условиях и распоряжению государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые являются исключительным правом государства или муниципального образования<sup>7</sup>.

Сущность концессионных отношений заключается в следующем. Государство предоставляет частному предпринимателю во владение и пользование государственное недвижимое имущество. Предприниматель реконструирует полученное недвижимое имущество или строит новые объ-

екты и использует его для осуществления заранее оговоренной в соглашении предпринимательской деятельности, получая доход и продукцию от эксплуатации недвижимого имущества и выплачивая периодические платежи государству за пользование объектом недвижимости (концессионная плата). По истечении срока концессионного соглашения, который, как правило, рассчитывается исходя из предполагаемого срока окупаемости инвестиций, вложенных инвестором, модернизированные объекты недвижимости передаются государству. Концессионное соглашение заключается путем проведения конкурса на право его заключения. Таким образом, государство, оставаясь полноправным собственником имущества, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью определенными правомочиями<sup>8</sup>. Долгосрочный характер позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. В концессиях частный сектор обладает полной свободой принятия административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий.

Разнообразие видов концессий (концессии на строительство или реконструкцию объекта, концессии, предполагающие проектирование и последующее строительство, концессии на существующие объекты) обеспечивают их широкое применение в различных сферах: образование, здравоохранение, градостроительство, информационные технологии и НИОКР, инфраструктурные отрасли, транспорт, театры, учебные учреждения и даже тюрьмы. На условиях концессии реализованы такие крупные объекты, как мост через Темзу в Дартфорде, тоннель под Ла Маншем, скоростная магистраль в Бангкоке, метро в Дублине и др.<sup>9</sup>

*Соглашения о разделе продукции* – форма государственно-частного партнёрства, представляющая собой механизм, обеспечивающий доступ частных партнеров к исключительным правам на возмездной основе и на определенный срок с целью привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы и осуществления разработки предоставленных недр за свой счет и на свой риск. С начала промышленной добычи минерального сырья инвестор получает право на компенсацию своих затрат за разработку месторождения. Оставшаяся после возмещения этих затрат продукция является прибыльной и подлежит разделу между сторонами по условиям соглашения о разделе продукции. Инвестор обязан платить налог со своей доли прибыльной продукции. Собственностью инвестора становится только часть произведенной продукции, другая же поступает в собственность государства.

Данные соглашения схожи по своим характеристикам с концессиями, отличием является то, что предпринимателю принадлежит часть



выпущенной продукции в противоположность концессий, в которых концессионеру права на продукцию передаются полностью. Соглашения о разделе продукции – это соглашения, по которым все расчеты между государством и инвесторами ведутся путем раздела произведенной продукции. Разделение продукции может происходить различными способами: разделение на равные части, на равные части с учетом затрат инвестора и др.<sup>10</sup>

В мировой практике соглашения о разделе продукции применяются в сфере поисков, разведки и добычи минерального сырья и проведения других, связанных с этим работ, в основном в сфере нефтяного бизнеса.

*Аренда* – основанное на договоре предоставление частному партнеру государственного имущества во временное пользование и на платной основе для осуществления хозяйственной или иной деятельности. В качестве разновидности аренды рассматривается *лизинг*, который представляет собой долгосрочную аренду машин, оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества производственного назначения. Главную его особенность составляет возможность выкупа имущества лизингополучателем. В отличие от обычной аренды лизинг также предполагает наличие не менее трех участников: фирмы, производящей необходимые машины и оборудование, лизинговой компании, закупающей его у производителя, и лизингополучателя необходимого ему оборудования и машин по договору лизинга. Кроме того, участниками сделки могут быть банки, страховые компании и прочие юридические лица<sup>11</sup>.

Аренда и лизинг могут функционировать на всех уровнях власти, привлекая частные компании в жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство и другие отрасли<sup>12</sup>.

*Акционирование* (долевое участие государства в предпринимательских структурах) и *совместные предприятия* (долевое участие частного капитала в государственных предприятиях) – это еще две формы экономического взаимодействия государства и частного предпринимательства. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений, а также риски участников в этих формах государственно-частного партнерства определяются долей участия сторон в акционерном капитале<sup>13</sup>. Главная особенность совместных предприятий любого типа состоит в постоянном участии государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. По сравнению с концессией возможности частного сектора здесь более ограничены.

За рубежом смешанные предприятия, в которых в разных долях присутствует частное и государственное (муниципальное) имущество, эффективно функционируют на муниципальном уровне для реализации совместных проектов в

сфере коммунального хозяйства. Под проект создается совместное предприятие с минимально необходимой структурой – исполнитель, в капитале которого в целях сохранения публичного контроля преобладает не менее 50.1% государственного или муниципального и не более 49.9% частного капитала, то есть контрольный пакет сохраняется за государством, определяются источники и порядок финансирования проекта, согласовываются рамочные условия деятельности участников.

Новые формы государственно-частного партнерства, как правило, представлены проектами в наукоемких отраслях, и используются преимущественно в направлении создания и коммерциализации инновационных продуктов, развития территорий, активизации инвестиционной деятельности частных предпринимателей.

*Особые экономические зоны* представляют собой особые территории, характеризующиеся льготным налоговым режимом и низкими административными барьерами ведения предпринимательской деятельности. Позитивная сторона механизмов особых экономических зон состоит в том, что государство создает в них современную инфраструктуру<sup>14</sup>. В мировой практике такие зоны применяются для развития депрессивных территорий, поскольку они ориентированы на взаимодействие власти и бизнеса, обеспечивающее вывод региона в обычный режим динамичного развития.

Зоны могут быть туристско-рекреационные, промышленно-производственного типа, технико-внедренческого типа и соответственно способствовать развитию промышленного производства, природоохранной деятельности, инфраструктуры туризма, информационных технологий и НИОКР.

В зарубежных странах одной из наиболее эффективных форм государственно-частного партнерства в инновационной сфере является функционирование *венчурных фондов*. Финансовый риск венчурного инвестора оправдывается получением высокой прибыли (не менее 50% годовых). Венчурные фонды являются частью инфраструктуры рыночной экономики, которая обеспечивает процесс коммерциализации научных знаний, особенно знаний отраслевых наук и прикладных исследований<sup>15</sup>.

Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не находятся в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами – физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал ЗАО или ОАО в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочный по западным меркам, на срок от 3 до 7 лет.

*Технопарк* представляет собой специальную территорию, на которой объединены объекты индустрии, научно-исследовательские компании, деловой центр, выставочная площадь, учебные за-



ведения, а также обслуживающие это все объекты: склады, жилой поселок, охрана и так далее. Смысл технопарка состоит в том, чтобы сконцентрировать в одном месте как можно больше специалистов. Это позволяет компаниям, создающим новые интеллектуальные продукты, пойти весь путь: от возникновения идеи до того момента, когда она будет стоить больших денег.

Интересной формой взаимодействия государства и частного сектора в рамках партнёрства является возникновение «*фирм-инкубаторов*». Такие фирмы учреждаются, как правило, государственными или общественными организациями, предоставляющими начинающему предпринимателю материальные и нематериальные ресурсы (основной и оборотный капитал, информацию и т.д.). В случае «неудачи» новой фирмы головная фирма несет убытки, если бизнес оказывается рентабельным – получает дивиденды. Подобные структуры обеспечивают новые рабочие места, создают качественную продукцию, услуги.

Процессы интеграции связей и взаимосвязей социально-экономических отношений, возникающих между государством и частным сектором, обусловили создание *финансово-промышленных групп* – организационных форм, представляющих собой совокупность взаимосвязанных промышленных, банковских и иных структур. Общественное предназначение объединения интересов субъектов финансово-промышленных групп (акционерных предприятий, банков, государства) состоит в реализации национальных приоритетов. В таком холдинге государству передается право осуществления функций собственника госимущества, а акционерным обществам – право собственности на значительные пакеты акций.

Финансово-промышленные группы могут успешно функционировать и в агросфере, оборонной промышленности, нефтегазовом секторе. Примером такого холдинга может быть крупнейшая в России и вторая в мире частная нефтяная компания по запасам углеводородов – ОАО «ЛУКОЙЛ».

Использование очевидных преимуществ механизма государственно-частного партнёрства в наиболее широком спектре сфер экономической деятельности обеспечивается за счет реализации долгосрочных *инвестиционных проектов по восстановлению платежеспособности хозяйствующих субъектов*. В таком партнёрстве государство совместно с частным бизнесом (на возвратной основе) мобилизует для финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий инвестиционные ресурсы. Арбитражный управляющий берет на себя обязательства по разработке бизнес-плана предприятия, частичному его финансированию и управлению, а взамен получает от государства оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов. Эта оплата будет получена из доходов от эксплуатации восстановившего платежеспособность предприятия. В результате

внедрения предлагаемого механизма взамен ранее неликвидного имущественного комплекса предприятия создается рентабельное производство<sup>16</sup>.

Весьма перспективной является *франчайзинговая* система договорных отношений. Это система между головной фирмой и небольшим предприятием по розничной продаже товаров и услуг. Крупная компания обязуется снабжать фирму своими товарами, рекламными услугами, уникальными технологиями. За это мелкая фирма предоставляет компании маркетинговые услуги на местном рынке, а также инвестирует в эту компанию часть своего капитала. В системе франчайзинга успешно действуют государственные предприятия, заключая контракты с частным бизнесом на осуществление различных видов деятельности, в том числе в сфере общественных услуг.

Объединение преимуществ концессионной и франчайзинговой форм партнёрства государства и бизнеса воплотилось в самостоятельную форму государственно-частного партнёрства. *Концессионно-франчайзинговое* сотрудничество предполагает предоставление государством предпринимателю права использовать свои объекты имущественного комплекса на возмездной основе. Объекты, как правило, имеют значительный износ и требуют серьезных инвестиций. Концессионно-франчайзинговые формы применяются в основном в целях развития социально-экономической инфраструктуры.

Эффективное привлечение и размещение инвестиций в экономику обеспечивается при использовании *закрытых паевых инвестиционных фондов (ПИФ)*. Привлечение как публичных, так и частных ресурсов осуществляется за счет продажи паев. Такие фонды предполагают разграничение форм участия на инвестиционное и управленческое (управление осуществляет управляющая компания), а также обособление имущества закрытого ПИФа от имущества управляющей компании, что диверсифицирует инвестиционные риски. Специализированный контроль над соблюдением целевого использования управляющей компанией средств фонда, открытость информации о деятельности фондов и другие преимущества закрытых ПИФов эффективно используются для реализации проектов развития инфраструктуры, реструктуризации и управления собственностью, проектов в области недвижимости, венчурного предпринимательства<sup>17</sup>, а также в реальном секторе экономики.

В России создан достаточно обширный спектр форм государственно-частного партнёрства в разнообразных сферах экономической деятельности. При этом некоторые из них стремительно развиваются, другие находятся на этапе формирования.

На всех уровнях государственного управления в России наибольшее предпочтение отдается такой форме государственно-частного партнёрства, как контракты. Сферами их применения становится строительство платных



автомобильных дорог, развитие городского пассажирского транспорта, реконструкция аэропортов и т.д. Достаточно активно на муниципальном уровне реализуются долгосрочные контракты на оказание общественных услуг и выполнение работ, на эксплуатацию и передачу в сфере управления и обслуживания жилищного фонда, обеспечение жилого сектора теплом и горячей водой.

Сложно, но динамично происходит реализация такой формы партнерства государства и

частного сектора, как государственные закупки. Ежегодно растут объемы бюджетных средств, направленных через систему государственных (муниципальных) закупок. В 2008 г. федеральный и муниципальный заказ сложился в размере 3.7 трлн руб., что на 23% выше уровня 2007 г. (2.8 трлн руб.)<sup>18</sup>, на 60% – выше уровня 2006 г. (2.3 трлн руб.), и составляет более 30% доходов, поступивших в бюджетную систему Российской Федерации, включая государственные внебюджетные фонды (рис. 1).

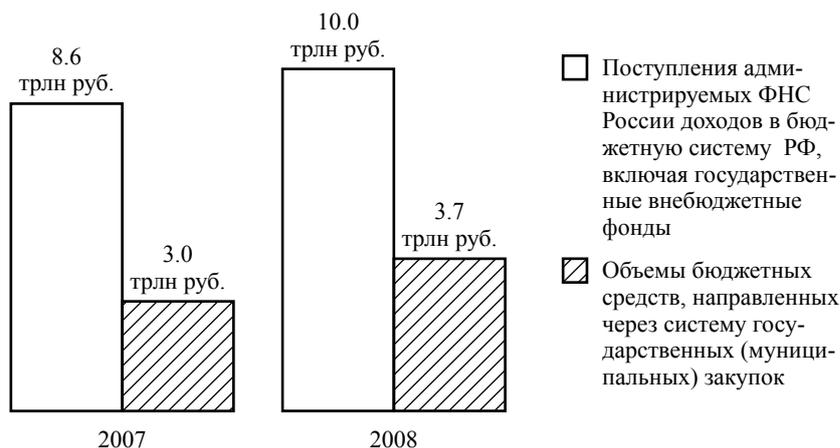


Рис. 1. Сравнение доходов, поступивших в бюджетную систему Российской Федерации, включая государственные внебюджетные фонды, со средствами, направленными через систему государственных (муниципальных) закупок в 2007–2008 гг.<sup>19</sup>

Основным препятствием развития данной формы государственно-частного партнёрства в России является наличие условий для коррупционных взаимодействий. Рынок государственных закупок в условиях отсутствия четкой регламентации взаимоотношений государства и бизнеса на товарных рынках, прозрачности в системе законотворчества, при высоком уровне закрытости в работе государственных ведомств, слабой кадровой политики государства быстро становится питательной средой для злоупотреблений и коррупции. По данным опроса, проведенного Институтом анализа предприятий и рынков ГУ–ВШЭ, в 2009 г. 17% респондентов, отвечая на вопрос «Как часто предприятиям вашей отрасли при получении государственных или муниципальных заказов приходится давать взятки или откаты?», выбрали варианты «практически всегда» или «часто», а 22.5% фирм заявили, что такая практика встречается «иногда». В 2005 г. эти значения составили соответственно 20% и 14%<sup>20</sup>.

Достаточно давно в российской практике государственно-частного партнёрства существуют арендные (лизинговые) отношения. Государственные смешанные компании и корпорации на рынке лизинга обеспечивают значительный объем лизинговых сделок в отраслях сельского хозяйства, железнодорожного транспорта,

авиатехники и судов, которые в структуре рынка лизинга по объему нового бизнеса занимают соответственно 6.3% и 28.6%. Ведущие позиции в лизинге сельхозтехники, объем которого в 2008 г. составил 22.8 млрд руб. и в 1.9 раза превысил аналогичный показатель 2007 г., занимает компания ОАО «Росагролизинг», которая является одним из стратегических акционерных обществ, созданных государством для решения задач по обеспечению отечественных сельхозтоваропроизводителей современной сельскохозяйственной техникой, высокотехнологичным животноводческим оборудованием и высокопродуктивным племенным скотом. С 2002 по 2009 г. компанией закуплено и поставлено более 39 тыс. единиц техники, модернизировано и вновь создано более 266 тыс. скотомест. Функционирование Росагролизинга в рамках государственной программы по поддержке сельскохозяйственной отрасли позволило обойти проблемы с финансированием в кризисный период 2008 г. и сдавать сельскохозяйственное оборудование в лизинг в необходимых объемах, удовлетворяя спрос (рис. 2), при общем снижении темпов роста рынка лизинга в 2008 году на 24.7%.

Перспективность лизинга как формы государственно-частного партнёрства в России просматривается в дальнейшем развитии государственных и смешанных государственно-частных

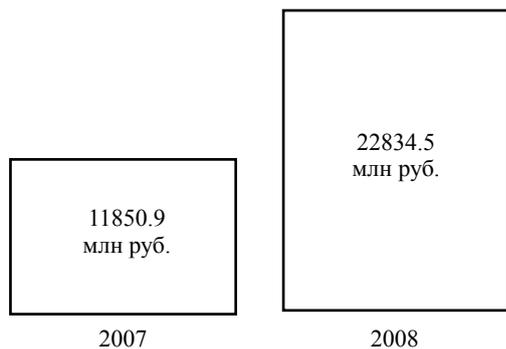


Рис. 2. Лизинг сельхозтехники и племенного скота (без НДС)<sup>21</sup>

лизинговых компаний, снижающих риски инвестирования частных компаний в лизинговую деятельность<sup>22</sup>. Это позволит в относительно короткие сроки оптимизировать соотношение между имеющимися земельными ресурсами, производственными фондами и рабочей силой, облегчить и удешевить процесс концентрации земли в пределах, необходимых для роста сельскохозяйственного производства.

В инновационной сфере механизмы государственно-частного партнёрства реализуются в рамках Российской венчурной компании. Венчурные компании осуществляют конкурсный отбор юридических лиц для передачи им в доверительное управление денежных средств, с целью их последующего инвестирования в отечественные инновационные компании. Приоритетные направления инвестирования создаваемых с участием Российской венчурной компании венчурных фондов: безопасность и противодействие терроризму; живые системы (понимаемые в данном случае как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); индустрия наносистем и материалов; информационно-коммуникационные системы; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергетика и энергосбережение.

Основными препятствиями развития партнёрства государства и частного сектора в сфере венчурного бизнеса являются: утечка инновационного бизнеса из страны (технологических идей вместе с их носителями, интеллектуальной собственности, перспективных стартапов и др.), отсутствие специалистов по коммерциализации научных разработок, являющихся огромным ресурсом для стартапов, отсутствие благоприятной предпринимательской среды для молодых технологических и наукоемких компаний, а также соответствующей предпринимательской культуры<sup>23</sup>.

В ряде регионов России создаются особые экономические зоны, в пределах которых формируются благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности. Предприятиям-резидентам предоставляются таможенные преференции, значительное снижение

ставки единого социального налога, их также освобождают от уплаты налога на имущество организаций, земельного налога на 5 лет.

В настоящее время в России функционируют 13 особых экономических зон: промышленно-производственного типа (в Липецкой области и Республике Татарстан); технико-внедренческого типа (в Москве, Зеленограде, Дубне, Санкт-Петербурге, Томске); туристско-рекреационные (в Краснодарском, Ставропольском краях, Калининградской области, Алтайском крае и др.)<sup>24</sup>.

Недостаточно распространены в российской практике наиболее прогрессивные концессионные формы государственно-частного партнёрства. Объяснить это можно низкой степенью институционализации концессий; отсутствием проектно-методического обеспечения; нестабильностью отношений государства и бизнеса; слабой проработкой социально-экономических последствий использования концессионных соглашений; отсутствием научно-обоснованных исследований концессионной проблемы. Высокий уровень инвестиционных рисков, а также право государственных структур на разрыв отношений с концессионером без возмещения ущерба ставит концессионера в зависимость от личных отношений с представителями государственной и местной власти.

К субъективным факторам трудностей зарождения концессионной формы партнёрств Э. Яббарова относит: низкий уровень правовой компетентности представителей законодательной власти; лоббизм отдельных групп; слабость институтов гражданского общества. Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, недостаточная защищенность прав концессионера, высокие расходы, в том числе концессионная плата предпринимателя обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты принадлежащей государству инфраструктуры<sup>25</sup>.

Концессионные соглашения в России в основном используются в жилищно-коммунальном хозяйстве, при строительстве автодорог, железных дорог и портов. Из-за несовершенства законодательного обеспечения концессионных механизмов часто применяются квазиконцессии – договора аренды с различным «обременением». Один из наиболее крупных таких проектов – строительство аэропорта «Домодедово» группой «Ист Лайн», которая управляет им с 1997 г. В дорожной сфере в настоящее время идет реализация таких проектов, как строительство головного участка платной автодороги Москва – Санкт-Петербург от МКАДа до 58 км стоимостью 66 млрд руб., из которых привлечение частных инвестиций планируется в размере 37 млрд руб.; новый выход из Москвы на дорогу М–1 Москва – Минск в обход Одинцово стоимостью 23 млрд руб., при частном финансировании в размере 10 млрд руб. Строительство автодорог планируется завершить



к 2012 г., размер платы по дороге Москва – Санкт-Петербург установлена в размере 3,6 руб., по новому выходу к Минску с МКАД – 4,98 руб.<sup>26</sup> Наиболее известные проекты в ЖКХ – строительство и эксплуатация станции очистки сточных вод в московском районе Южное Бутово, возведение Юго-Западной водопроводной станции, реконструкция мусоросжигательного завода в Москве и др.

Недостаточно интенсивно развиваются соглашения о разделе продукции, в рамках которых наиболее крупными проектами являются «Сахалин-1», «Сахалин-2», Харьягинский проект. Практика их реализации свидетельствует о сложности согласования интересов бизнеса и власти. Так, для реализации комплексного нефтегазового проекта «Сахалин-2» был создан консорциум Sakhalin Energy Investment Company, Ltd. Срок получения государством своей доли прибыли неоднократно отодвигался и по самым оптимистичным прогнозам наступит только после 2014 г. Аналогичная ситуация возникает и по многим другим проектам на условиях соглашений о разделе продукции<sup>27</sup>. К недостаткам системы соглашений о разделе продукции в России эксперты относят: отсутствие четких антимонопольных требований к недропользователям, отсутствие четкого определения срока лицензирования разведочных работ, отсутствие условия для работы неинтегрированных компаний малого и среднего бизнеса, что затрудняет формирование конкурентной среды, и др.<sup>28</sup>

Несовершенство системы правового регулирования взаимоотношений между государством и частным инвестором в рамках соглашений о разделе продукции препятствуют эффективному использованию минерально-сырьевого потенциала, обеспечению притока инвестиций в нефтегазовую отрасль.

В социальной сфере партнёрство осуществляется ограниченно. В здравоохранении оно в основном сосредоточено вокруг реализации национального проекта «Здравоохранение», в рамках которого в регионах с привлечением средств частных инвесторов организуется работа диализных центров. Среди перспективных направлений выделяются: развитие информационных технологий обеспечения лечебно-диагностического процесса, целевая подготовка кадров, создание частных предприятий по сбору и переработке медицинских отходов.

Более активно партнёрство между бизнесом и властью практикуется в образовании, где привлекаются финансовые средства предпринимателей для обновления учебного оборудования, осуществляется стипендиальная поддержка потенциальным сотрудникам, заключаются договора с кафедрами и факультетами вузов по подготовке квалифицированных кадров. Перспективными направлениями сотрудничества государства и частного сектора в рамках партнёрства в об-

разовании являются: развитие ведущих образовательных центров по модели инновационных вузов, создания новейших образовательных и исследовательских программ и соответствующих структур реализации таких программ<sup>29</sup>.

Таким образом, разнообразие форм государственно-частного партнёрства в России охватывает все уровни государственного управления. Наиболее динамичное развитие получила такая форма партнерства государства и частного сектора, как государственные закупки и контракты в сфере строительства платных автомобильных дорог, развития городского пассажирского транспорта, управления жилищным фондом и др. В сфере сельского хозяйства активно развивается лизинг. В ряде регионов России функционируют особые экономические зоны. В рамках стимулирования создания в России собственного индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких продуктов функционирует Российская венчурная компания как инструмент государственно-частного партнёрства.

Наиболее прогрессивная форма государственно-частного партнёрства – концессии в России недостаточно распространена и в основном реализуется в виде квазиконцессий – договоров аренды с различным «обременением» в сфере строительства автодорог, железных дорог, портов, а также в жилищно-коммунальном хозяйстве. Наблюдается недостаточная эффективность соглашений о разделе продукции, в значительной степени определяющих перспективы рационального освоения минерально-сырьевой базы.

Повышению эффективности действующих и внедрению новых форм государственно-частного партнёрства способствует реализация комплекса мероприятий, учитывающих экономические и социальные аспекты их функционирования. Немаловажным является институционализация партнёрств государства и частного сектора, создание стабильной и четкой правовой базы, учитывающей интересы участников рассматриваемых отношений, налаживание устойчивых связей между центральными и местными органами власти при реализации совместных проектов. Для снижения коррупционных факторов взаимодействия в рамках государственно-частного партнёрства важно обеспечить прозрачность совместных проектов государства и бизнеса, действенную антикоррупционную политику, которая возможна только при наличии развитых институтов гражданского общества, обеспечивающих общественный контроль над проектами в рамках государственно-частного партнёрства.

Для развития форм государственно-частного партнёрства в сфере венчурного бизнеса необходимо создание реальных конкурентных условий в экономике, благоприятной предпринимательской среды, а также возрастание роли инновационной



составляющей российской экономики путем развития высокотехнологических секторов, создания инновационной инфраструктуры. Активному внедрению форм государственно-частного партнёрства способствуют разработка и реализация программ по повышению квалификации, по переподготовке и перепрофилированию государственных служащих, а также субъектов малого и среднего предпринимательства; информационная поддержка частных предпринимателей.

### Примечания

- 1 См.: Захариев З., Боянов Б. Предоставление качественных государственных услуг и развитие партнёрства между государством и частным сектором // Вестн. ПАГС. 2005. № 9. С. 38.
- 2 См.: Дерябина М. Государственно-частное партнёрство: теория и практика // Вопр. экономики. 2008. № 8. С. 67.
- 3 Варнавский В. Партнёрство государства и частного сектора: теория и практика // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 7. С. 31–32.
- 4 Кабашкин А. Возможности использования различных форм государственно-частного партнёрства в регионах Российской Федерации // Сибирская финансовая школа: АВАЛЬ. 2008. № 3. С. 65.
- 5 Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. М., 2004. С. 332–333.
- 6 Кабашкин А. Указ. соч. С. 64.
- 7 Рондарь Н. Механизм государственно-частного партнёрства при финансовом оздоровлении предприятий // Финансовый бизнес. 2007. № 4. С. 26.
- 8 Дерябина М. Указ. соч. С. 69.
- 9 Савченко Е.Е. Железнодорожные перевозки в развитии логистического комплекса региона // Изв. Иркут. гос. эконом. акад. 2009. № 1(63). С. 74.
- 10 Дерябина М. Указ. соч. С. 69.
- 11 Шамхалов Ф. Государство и экономика. С. 344.
- 12 Кабашкин А. Указ. соч. С. 63.
- 13 Там же. С. 64.
- 14 Кнауэ В. Управление развитием государственно-

частного партнёрства: Дис... канд. экон. наук. М., 2008. 156 с.

- 15 Там же.
- 16 Рондарь Н. Механизм государственно-частного партнёрства при финансовом оздоровлении предприятий // Финансовый бизнес. 2007. Июль–август. С. 29.
- 17 Евстратова У. Возможности и перспективы закрытых ПИФов как инструмента государственно-частного партнёрства // Рынок ценных бумаг. 2007. № 19 (346). С. 51.
- 18 URL: <http://www.goszakaz.inconnect.ru> (дата обращения – 3 апреля 2009 г.).
- 19 Составлено автором на основе данных, приведенных на сайтах: URL: <http://www.goszakaz.inconnect.ru>; <http://www.nalog.ru/> (дата обращения – 3 апреля 2009 г.).
- 20 Данилкин И. Расскажите про покупки // Бизнес-журнал. 2009. № 12. С. 35.
- 21 URL: <http://www.bishelp.ru> (дата обращения – 3 апреля 2009 г.).
- 22 Шамхалов Ф. Государство и экономика. С. 344.
- 23 Наш человек из Пало-Альто // Бизнес-журнал. 2009. № 12. С. 15–16.
- 24 Петрушин А. Количество компаний, желающих стать резидентами ОЭЗ, растет // Вестн. экономики. 2009. Сент. С. 77.
- 25 Яббарова Э. Некоторые особенности применения механизмов государственно-частного партнёрства в России // Междунар. экономика. 2008. № 12. С. 43.
- 26 Инвестиции в будущее // Рос. газ. Экономика. 2009. № 216(5040). С. 11.
- 27 Кабашкин В. Формирование и развитие партнерских отношений государства и предпринимательских структур в Российской Федерации: Дис. ... д-ра экон. наук. 2007. 301 с.
- 28 Трокурова И. Необходимость государственного решения проблем недропользования // Вестн. Моск. ун-та. 2007. № 6. С. 83.
- 29 Перегудов С., Семенов И. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнёрство? // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 7. С. 14–16.

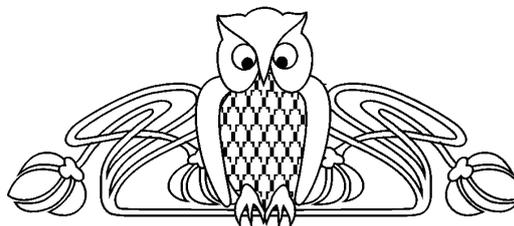
УДК 330.145

## НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

И.С. Блинова

Саратовский государственный университет  
E-mail: [blinovai@yandex.ru](mailto:blinovai@yandex.ru)

В статье рассматриваются направления интеграции производственного капитала: горизонтальная и вертикальная интеграция. На основании фактологического материала приводится характеристика данных процессов в современной России. По мнению автора статьи, интеграция производственного капитала может



выступать основой технологического развития, модернизации и повышения конкурентоспособности предприятий и экономики в целом. Для этого необходимо стимулирование данных процессов в рамках государственной промышленной политики.

**Ключевые слова:** экономика современной России, производственный капитал, направления интеграции, горизонтальная интеграция производственного капитала, вертикальная интеграция производственного капитала, технологическое развитие.