

вого, организационно-правового или исключительно экономического поля. Прежде всего, необходим комплексный подход, объединяющий все: социальные, политические, экономические

и психологические аспекты предпринимательской деятельности, учитывающий интересы личности-предпринимателя и множественность факторов влияния на его поведение.

Литература

1. Кочетков Г.Б., Супян В.Б. Корпорация: американская модель. — СПб.: Питер, 2005. — 320 с.
2. Гражданский кодекс РФ: офиц. текст. — Ростов н/Д: «Феникс», 2005 — С.3–67.
3. Налоговый кодекс РФ (часть 2): <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online> (дата обращения 28.01.2014).
4. Инвестиции в Германии Правовые и налоговые аспекты © BEITEN BURKHARDT Rechtsanwälte (Attorneys-at-law), 2012 [http://www.bblaw.com/index.php?id=858&L=6&tx_ttnews\[tt_news\]=3994&cHash=a7ba1781a49564c684dd8fe564a5bb46](http://www.bblaw.com/index.php?id=858&L=6&tx_ttnews[tt_news]=3994&cHash=a7ba1781a49564c684dd8fe564a5bb46) (дата обращения 28.01.2014).
5. Ковалева М.С. Выбор формы организации бизнеса в Германии зарубежными инвесторами: налоговый аспект // Налоговая политика и практика. — 2009. — № 10.
6. Федеральная налоговая служба РФ: http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/otchet_svod/4161934 (дата обращения 03.02.2014).
7. Елькина Н.В, Чистякова О.В. Особенности организации и функционирования бизнеса в Германии // Известия ИГЭА. — 2003. — №3–4 (36–37). — С. 68–71.
8. Хайдер Ф. Самоуправляемые предприятия в Германии // Социол. исслед. — 2000. — № 3 — С. 70–78.
9. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Текст] :федер. закон от 24 июля 2007 № 209-ФЗ (в ред. федер. законов от 18.10.2007 № 230-ФЗ, от 22.07.2008 № 159-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 02.08.2009 № 217-ФЗ, от 27.12.2009 № 365-ФЗ, от 05.07.2010 № 153-ФЗ) // Интернет-версия справочно-правовой системы «Консультант Плюс». — <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW> (дата обращения 12.02.2014).
10. Малый бизнес: проблемы и перспективы / Национальный ин-т системных исследований проблем предпринимательства // http://www.nisse.ru/business/article/article_1536.html?effort=#_Точ24380629 (дата обращения 15.02.2014).
11. Старкова Е.А. Анализ направлений упрощения системы учета для малых предприятий //Национальный ин-т системных исследований проблем предпринимательства // http://www.nisse.ru/business/article/article_506.html (дата обращения 11.02.014).
12. Александрин Ю.Н. Институты и инструментарий формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США // Общество: политика, экономика, право. — 2012. — №1. — С.101–109.
13. Шпынова А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт / Национальный ин-т системных исследований проблем предпринимательства / <http://www.nisse.ru/business/article> (дата обращения 20.02.2014).
14. Государственная политика США в отношении предпринимательства и малого бизнеса // Национальный ин-т системных исследований проблем предпринимательства // <http://www.nisse.ru/business/article> (дата обращения 19.02.2014).

РИСКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Т.М. Матаев,

Советник Департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии, соискатель Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва), кандидат экономических наук
matayev_tm@mail.ru

Государственно-частное партнерство возникло как эффективный путь развития инфраструктуры экономики. В статье приведена классификация рисков в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства, характеристика политических, экономических, инновационных и экологических видов риска. Автором рассмотрены основные меры снижения рисков в проектах государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, политические риски, экономические риски, инновационные риски, экологические риски*

ББК У9(2)21,0 У9(2)29,0

В современной экономической литературе приведены различные классификации рисков государственно-частного партнерства (ГЧП) (табл. 1). Так, в зависимости от этапа развития сотрудничества государства и бизнеса различают риски проектирования и разработки, риски строительства, риски финансирования, риски операций и определения прав собственности. С позиции эффективного ГЧП риски должны передаваться участнику, который по возможности лучше их контролирует. На практике, риски перекладываются на частный сектор и финансируются за счет правительства, которое платит за объект инфраструктуры в более долгосрочной перспективе. Учитывается также то, что перекладывание рисков на правительство может привести к уменьшению стоимости проекта, породить угрозу самострахования правительством собственных рисков.

По мнению автора, риски, которые возникают в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства, подразделяются на следующие виды рисков:

- 1) политические риски;
- 2) экономические риски;
- 3) инновационные риски;
- 4) экологические риски.

Из всего множества существующих видов риска выделяется категория **политических рисков**, как один из ключевых рисков, свойственных государственно-частному партнерству. Политические риски представляют собой вероятность имущественной (финансовой) потери по причине изменения политической системы, расстановки политических сил в обществе, в связи с политической нестабильностью. Иначе говоря, политический риск является вероятностью нежелательного последствия всевозможных политических и других решений, которые связаны с политическими событиями, и способны приносить тот или иной ущерб его участникам в реализации их интересов [1, с. 851].

В сфере государственно-частного партнерства можно выделить «чистый» и «деловой» политический риск. Первый

Таблица 1

Классификация рисков в процессе реализации проектов ГЧП

Группа рисков	Риски
1. Проектирование и разработка	<ul style="list-style-type: none"> – проблемы разработки; – проблемы внедрения; – вариации проектирования и разработки; – предоставление услуг проектирования
2. Строительство	<ul style="list-style-type: none"> – фиксированный срок и стоимость проекта; – график снабжения; – утверждение плана; – безопасность для окружающей среды; – нарушение существующих методов работы; – подготовка строительной площадки; – вариации строительства; – трудовые споры
3. Финансы	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечение финансирования; – сохранение финансирования (включая займ); – процентная ставка и налоговые поправки; – налоговые правила; – цена эскалации капитальных вложений
4. Управление	<ul style="list-style-type: none"> – предоставление услуг / построение объекта инфраструктуры; – наличие услуг / средств производства; – ремонт и затраты на техническое обслуживание; – безопасность; – обучение персонала; – приспособление к требованиям потребителей; – операционные затраты; – скрытые недостатки существующих средств строительства; – изменения в спросе
5. Собственность	<ul style="list-style-type: none"> – застрахованный ущерб или повреждение активов; – моральный и физический износ; – государственное и местное законодательство; – общественные долги; – форс-мажорные обстоятельства; – реализация остаточной стоимости активов

характеризуется вероятностью определенного ущерба, который вызван нестандартной ситуацией (особенно связанной с человеческими жертвами). Сюда можно отнести ситуации, когда нежелательный ущерб в осуществлении политических решений вызван внезапными перебоями соответствующей политической деятельности. Другие относят к ситуациям, когда угрозы в реализации нужных решений создаются непосредственно в виде потери ресурсов или их недополучения в ожидаемом количестве.

В основе классификации политических рисков государственно-частного партнерства находятся принципы [2, с. 69]:

- зависимости риска от уровня развития экономических субъектов, на который он распространяется. Так, И.А. Подколзина выделяет макро — и микрориск [3, с.14]. Макрориск можно ассоциировать с вероятностями политического события, которое отразится на всех иностранных субъектах, находящихся в стране размещения. К микрорискам можно отнести риски, которые будут специфичны для отрасли, фирмы;

- разделения событий, которые вызваны либо действиями правительственной структуры в ходе государственной политики, либо силой, находящейся вне контроля правительства. Таким образом, в соответствии с данным принципом Ч. Кеннеди предлагает делить политический риск на экстралегальный и легальный-правительственный [4, с. 7].

Более обобщенная квалификация политического риска государственно-частного партнерства предусматривает четыре категории [5, с. 112]:

- военные положения, терроризм, гражданское волнение;
- законодательное изменение;
- изменение в экономической политике, например в регулирующих условиях;
- неспособность правительств выполнить свои договорные обязательства по проектам.

Причинами возникновения политических рисков государственно-частных партнерств являются:

- невозможность осуществления хозяйственной деятельности по причине военных действий, революций, обострений политических ситуаций в стране, национализация, конфискация товаров и предприятий, ввод эмбарго из-за того, что новое правительство отказалось выполнить принятые обязательства;

- введение отсрочек (мораториев) на внешние платежи на установленный срок по причине наступлений чрезвычайного обстоятельства (забастовки, война);

- неблагоприятные изменения налогового законодательства;

- запрещение или ограничение конверсий национальной валюты в валюту платежа (в данном случае выполнение обязательства перед экспортером стран возможно в национальной валюте, которая имеет ограниченную форму применения).

Факторами, определяющими уровень политического риска государственно-частного партнерства, являются факторы прямого и косвенного воздействия (рис. 1).



Рис. 1. Факторы, определяющие уровень политического риска государственно-частного партнерства

Можно выделить три уровня формирования политических рисков государственно-частного партнерства: уровень национальной экономики, региональный уровень, международный уровень.

На национальном уровне политический риск характеризуется нестабильностью внутривнутриполитической обстановки страны, частым изменением законодательства, которые имеют своим следствием ухудшение финансового состояния хозяйствующих субъектов, вплоть до их банкротства.

Выражение регионального политического риска возможно в нестабильности политической обстановки в конкретном регионе. Она выступает в форме потери из-за военных действий в этом регионе, вмешательства в предпринимательскую деятельность региональных органов управления.

Международный политический риск характеризует возникновение неблагоприятной политической ситуации в равной степени для предпринимательских структур, имеющих выход на международный рынок, и, имеющих зарубежных партнеров.

В рамках государственно-частного партнерства наиболее распространенными являются **экономические риски**, к которым относятся: риск снижения выручки, риски неплатежей, завышение стоимости строительства, завышение стоимости эксплуатации, недооценка размера долгосрочных вложений, кредитные риски (скрытые обязательства по кредитам, невозможность выплатить требуемую сумму), валютные риски.

По мнению автора, экономические риски государственно-частного партнерства можно разделить на четыре группы:

- производственно-экономические риски,
- коммерческие риски,
- финансовые риски,
- валютные риски.

Производственно-экономический риск выражается в вероятности возникновения неадекватности использования сырья, росте себестоимости, увеличении потери рабочего времени, использовании новых методов производства, как следствия реализации производственной деятельности.

К данной группе рисков относятся риски (рис. 2):

- снижения выручки,
- завышения стоимости строительства,
- завышения стоимости эксплуатации.



Рис. 2. Виды производственно-экономических рисков и причины их возникновения

К основным причинам производственно-экономического риска относятся:

- уменьшение намеченного объема производства и реализации продукции, понижение цены, снижение производительности труда, простоев оборудования, потери рабочего времени, отсутствие необходимого количества исходных материалов, увеличенного процента брака изготавливаемой продукции;
- увеличение расходов материальных затрат вследствие перерасхода материала, сырья, топлива, энергии, и за счет увеличения транспортного расхода, торговой издержки, накладных расходов;
- рост фонда оплаты труда по причине превышений намеченной численности, выплаты более высокого уровня зарплаты некоторым сотрудникам, увеличение налоговых платежей и отчислений по причине изменений ставок налогов в неблагоприятную для предпринимательских фирм сторону и их отчислений в ходе деятельности.

Коммерческий риск представляет собой вероятность потерь, возникающая во время реализаций товаров и услуг, которые произведены или куплены субъектом государственно-частного партнерства (рис. 3).



Рис. 3. Виды коммерческих рисков государственно-частного партнерства

Причины его возникновения кроются в:

- падении спроса и потребности в реализуемом товаре вследствие вытеснения его конкурирующими товарами;
- потере качества товара в процессе обращения (транспортировки, хранения), влекущим за собой снижение его цены;
- повышения издержек обращения после выплаты штрафов, непредсказуемых пошлин и отчислений.

Финансовые риски ГЧП связаны с финансовым потенциалом, независимостью и стабильностью финансовой системы субъекта и возможностью обеспечения его финансовыми средствами.

Видами финансового риска являются:

- кредитный риск;
- инвестиционный риск.

Кредитный риск это вероятность невыполнения субъектом государственно-частного партнерства своих финансовых обязательств перед инвестором, при использовании для финансирования своей деятельности внешнего займа.

Инвестиционный риск предполагает вероятность возникновения дефицита вливания инвестиционных средств в проекты ГЧП и их неравномерного распределения. Разновидностью инвестиционных рисков выступают:

- капитальный — характеризует вероятность того, что инвесторы не смогут высвободить инвестированные средства, не неся потери;
- селективный — будет определен возможностями неправильных выборов объекта для инвестирования по сравнению с другими вариантами;
- процентный риск будет определять потери,

которые понесут инвесторы по причине изменений процентной ставки на рынке;

- операционный риск потерь — будет возникать в связи с перебоями в работе компьютерной системы по обработке информации, которая связана с инвестированием средств;
- временной риск — инвестирование капитала в неблагоприятное время, что неминуемо повлечет за собой потери;
- риск ликвидности будет связан с возможностями потери при реализации ценных бумаг из-за изменений оценок ее качества.

Для проектов государственно-частного партнерства характерными также являются валютные риски.

Валютный риск показывает вероятность финансовой потери в результате изменений курсов валют, обусловленной их высокой подвижностью и потерей покупательной способности национальной валюты.

Современный этап развития мировой экономики ставит перед странами мира жесткие требования, соответствие которым предполагает наличие системы интенсивно генерирующей и внедряющей инновации.

Инновации в экономике сложный, многоаспектный процесс. Наиболее характерные для инновационной деятельности особенности:

- 1) специфические законы создания и эволюции интеллектуального и «материального» капиталов;
- 2) невозможность полноценной заменяемости специалистов в реальном режиме времени, обусловленная спецификой формирования и развития человеческого ресурса.

С каждым годом инновационный процесс становится все более интенсивным и более затратным в отношении всех видов ресурсов. Поэтому наиболее эффективное использование имеющегося потенциала обуславливает необходимость интеграции сил науки, частного бизнеса и государства в экономике.

Инновационные риски можно определить как вероятность потерь ресурсов и средств, используемых в процессе создания прогрессивных материалов, технологий, новой техники, товаров, услуг, управленческих решений, которые, возможно, не найдут предполагаемого спроса на внутреннем и внешнем рынке и не принесут ожидаемого эффекта [6, с. 251].

Факторами инновационного риска являются [7, с. 23]:

- применение, по сравнению с другими участниками рынка, более дешевых технологий производства, следствием чего является возрастание вероятности неправильной оценки востребованности предполагаемого к выпуску товара;
- применение устаревшего оборудования для изготовления новой продукции, что может стать причиной возникновения риска несоответствия качества выпускаемого товара, его параметров соответствующему уровню потребностей.
- применение передовой технологии и оборудования для изготовления новой продукции, что может влиять впоследствии

на возрастание вероятности несоответствия данной продукции потребностям потребителей и отсутствие спроса на него.

Инновационные риски актуализируются в зависимости от стадии реализации инновационной деятельности (рис. 4).

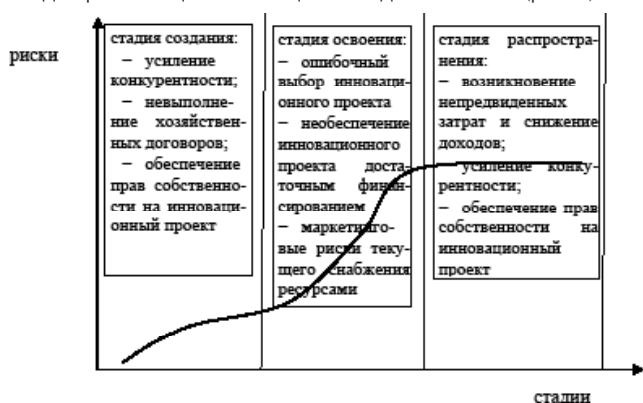


Рис. 4. Рост рисков государственно-частного партнерства в зависимости от стадии реализации инновационного проекта

Стадии создания свойственны риски, связанные с возможной имитацией конкурентами объектов инновационной деятельности (ОИД) субъекта государственно-частного партнерства, разглашения секретной информации, неисполнения обязательств контрагентами по авторскому договору и договору коммерческой концессии, с возможностью неполучения имущественных прав на ОИД и отсутствием результата подлежащего правовой охране.

Риск на стадии освоения преимущественно имеет вид невозможности реализации результата на технологическом уровне; морального устаревания объекта инновационной деятельности; ошибок и упущений оценщиков.

На стадии распространения риск представлен в виде несоответствия документов требованиям патентования; имитации конкурентами запатентованных объектов; избыточности новых ОИД; неэффективного ценообразования.

Жизнедеятельность субъектов государственно-частного партнерства тесно взаимосвязана с природной средой, окружающих их. Изменение каждой из сторон влечет соответственно изменение другой. Субъекты государственно-частного партнерства берут из среды необходимые ресурсы, и их жизнедеятельность оказывает порой негативные последствия на природу. В то же время, внезапные природные катаклизмы могут привести к существенному урону деятельности субъекта государственно-частного партнерства.

Вероятность проявления подобных неблагоприятных последствий, опасных для сохранности жизнедеятельности людей, природных ресурсов, материальных ценностей, связанных с природными катастрофами, с функционированием производственного объекта составляет экологический риск государственно-частного партнерства.

Экологическими рисками государственно-частного партнерства являются» [8, с. 79]:

- негативное воздействие на окружающую среду;
- недостаточный уровень технической безопасности проекта;
- нанесение вреда здоровью человека.

В Казахстане на современном этапе наиболее актуальные политические риски государственно-частного партнерства можно разделить на внутренние и внешние. Среди внутренних выделяются группы политических рисков:

- риски, связанные с изменением структуры политической власти;
- риски, связанные с дискредитацией власти;
- риски, связанные с утратой дееспособности президента страны;
- риски, связанные с дестабилизацией;
- риски, связанные с масштабными волнениями и протестами;

- риски, связанные с терроризмом;
- риски, связанные с изменением законодательства;
- риски, связанные с вступлением в международные организации и региональные союзы.

Внешние риски представлены преимущественно экономическими и политическими решениями власти иностранных государств ближнего и дальнего зарубежья. Так, к примеру, большую актуальность имеют риски связанные с угрозой политической и экономической экспансии России и Китая, а также вооруженные конфликты внутри соседних стран и между Казахстаном и пограничной территорией. Существенно также влияние и изменение общеэкономической ситуации в мировой экономике — мировые кризисы, изменение мировых цен на энергоносители, а также военные действия в Афганистане и Иране.

Наиболее актуальными экономическими рисками в Казахстане являются инфляционный риск, валютный риск, коммерческий риск. Несмотря на относительно жесткую монетарную политику Национального банка РК, направленную на достижение цели удержания инфляции в коридоре, наблюдаются разительные колебания в показателях статистики (рис. 5).

Как показывает график, стабилизация ситуации после 1999 года позволила удерживать уровень инфляции в коридоре от 6,5 до 9,8% в год. Однако, в разгар мирового финансового кризиса 2007–2008 годов уровень инфляции превысил 18%. В последние годы ситуация стабилизировалась и инфляция вернулась в коридор 6–8% и имеет прогнозируемый характер. По месяцам инфляция имеет существенную амплитуду колебания, что приводит к удорожанию конечной стоимости проекта государственно-частного партнерства в результате роста цен на производные материалы. Так, например, за период с 2000 по 2011 гг. произошел рост цен в среднем в 2,5 раза. Наиболее существенные цены выросли по таким позициям, как импортные и экспортные поступления продукции. Наименее всего — на услуги связи для юридических лиц и цены в строительстве.

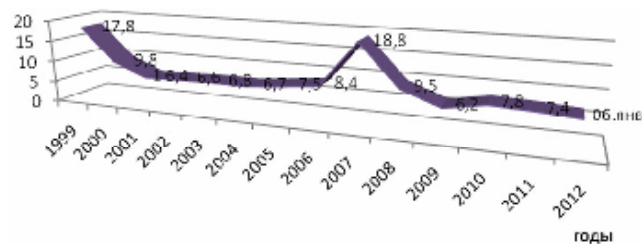


Рис. 5. Динамика показателей инфляции в Казахстане
Источник: Агентство РК по статистике

Как базовая составляющая коммерческого риска, транспортные расходы предприятий в Казахстане существенно возросли, причем рост не является равномерным. В целом, рост цен на грузоперевозки составил 128%, в том числе дороже всего обходятся железнодорожные перевозки (рост в 3,3 раза) и перевозки на внутреннем водном транспорте (рост в 2,2 раза). Резкое удорожание по всем видам транспорта наблюдается с 2008 года.

Видами инновационных рисков в Казахстане являются:

- неправильный выбор инновационного проекта. Неправильное определение приоритета экономических и рыночных стратегий предприятий. Переоценка практических значимостей имеющихся исследовательских заделов;
- необеспечение инновационных проектов достаточным количеством финансирования. Невозможность привлечений инвесторов, неисполнение финансовых планов по прибыли, ухудшение платежеспособности кредитора;
- маркетинговый риск текущего снабжения ресурсами. Особенности инновационных проектов, потребности в уникальном оборудовании, высококачественных материалах и комплектующих, неправильный выбор целевых сегментов рынка, плохая организация сетей сбыта;
- неисполнение хозяйственных договоров. Нужда в изменении предварительных условий контрактов, недобросовестности партнёров, недееспособности или неплатёжеспособности соисполнителей;

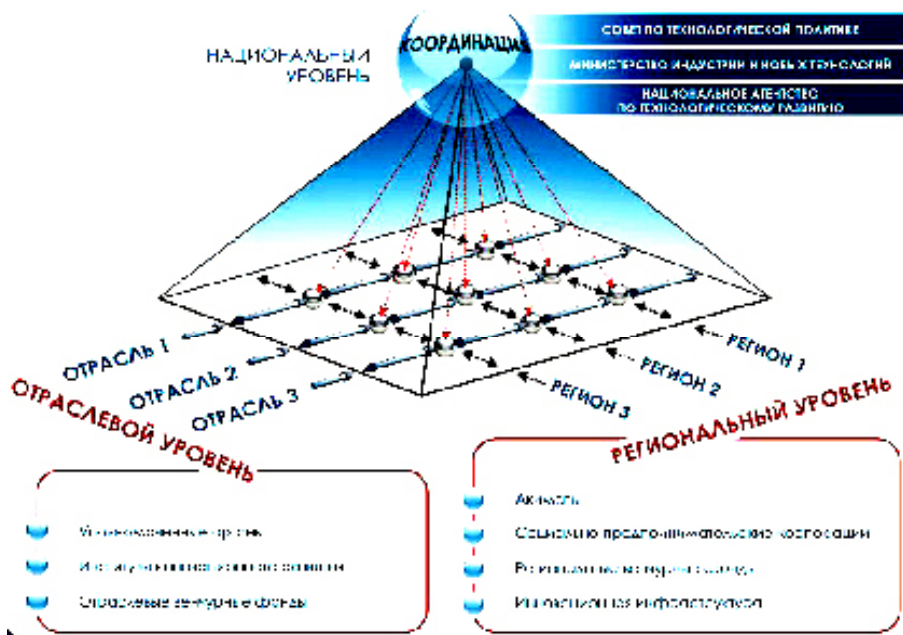


Рис. 6. Национальная инновационная система Казахстана

— возникновение непредвиденных затрат и снижение доходов. Погрешность в оценке экономической эффективности проектов;

— усиление конкурентности. Утечка секретной информации, недостаток маркетинговой политики, медленное введение нововведений, появление на рынке новых производителей;

— плохой уровень кадрового обеспечения. Величина novelty проекта, плохая политика по оплате труда;

— снабжение прав собственности на инновационные проекты. Плохой уровень патентной защиты инновационного решения, сложности в контроле нелегального использования запатентованного инновационного решения.

В Казахстане государство играет ключевую роль в снижении инновационных рисков, так как применяет системный подход к созданию государственно-частного партнерства в инновационной сфере путем формирования национальной инновационной системы (НИС).

Национальная инновационная система в стране координируется на 3 уровнях: национальном, региональном и отраслевом. Взаимосвязь элементов инновационной инфраструктуры на разных уровнях НИС представлена на рис. 6. На национальном уровне за координацию инновационной деятельности в стране отвечают Совет по технологической

политике, Министерство индустрии и новых технологий, Национальное агентство по технологическому развитию. На региональном уровне координирующими органами являются акиматы, социально-предпринимательские корпорации (СПК), региональные венчурные фонды и элементы инновационной инфраструктуры, представленные в регионах. На отраслевом уровне координация деятельности входит в обязанности институтов инновационного развития и отраслевых венчурных фондов.

Однако Национальная инновационная система Казахстана, как защитный механизм от инновационных рисков по показателям уступает технологически продвинутым странам — США, Германии, Японии, Китаю, Финляндии. К примеру, по индексу уровня применения знаний в экономике (KEI) в 2012 г., рассчитываемый по методологии Всемирного банка, Казахстан отстает от таких стран с сопоставимым уровнем ВВП

на душу населения, как Малайзия и Турция, и занимает 73 место рейтинга (табл. 2).

Общий концептуальный подход к управлению рисками в сфере государственно-частного партнерства основывается на идентичности рисков, выявлении форм и видов рисков, методов управления ими.

Основными мерами снижения рисков в проектах ГЧП являются:

— «компенсационное распределение риска», передача всего проектного риска, принятого проектной компанией, на других участников проекта;

— создание до начала строительства резерва, для финансирования возможного удорожания проекта в будущем;

— отслеживание и мотивирование своевременного завершения строительства;

— предоставление гарантий и компенсаций со стороны государства своим партнерам по проекту, например, по валютному риску, для предоставления возможности займа финансовых ресурсов на зарубежных рынках;

— хеджирование возможных рисков;

— передача управления риском специализированным опытным компаниям.

Реализация проектов ГЧП — трудная задача, решение которой зависит от минимизации всех существующих рисков

Таблица 2

Основные индексы и параметры «экономики знаний» в 2012 г.

Место	Изменения с 2000 г.	Страны	EI	KI	Экономическая система	Инновационная активность	Образование	ИКТ
1	+1	Швеция	9,43	9,38	9,58	9,74	8,92	9,49
2	+6	Финляндия	9,33	9,22	9,65	9,66	8,77	9,22
10	-5	Швейцария	8,87	8,65	9,54	9,86	6,90	9,20
12	-8	США	8,77	8,89	8,41	9,46	8,70	8,51
22	-5	Япония	8,28	8,53	7,55	9,08	8,43	8,07
24	-3	Франция	8,21	8,36	7,76	8,66	8,26	8,16
40	-2	Чили	7,21	6,61	9,01	6,93	6,83	6,05
48	-3	Малайзия	6,10	6,25	5,67	6,91	5,22	6,61
55	+9	Российская Федерация	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16
69	-7	Турция	5,16	4,81	6,19	5,83	4,11	4,50
73	+5	Казахстан	5,04	5,40	3,96	3,97	6,91	5,32
84	7	Китай	4,37	4,57	3,79	5,99	3,93	3,79

Источник: составлено автором на основе World Bank, Knowledge for Development Database, <http://info.worldbank.org>

Литература

1. Общая и прикладная политология: учебное пособие / Под общей ред. В.И. Жукова, Б.И. Краснова. — М.: МГСУ; Изд-во «Союз», 1997.
2. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. — М.: Юнити-Дана, 2002.
3. Подколзина И.А. Проблемы дефиниции и оценки политического риска // Регион: экономика и социология. — 2003. — № 3. — С.11–19.
4. Charles R. Kennedy. Junior Political Risk Management. New York: Quorum, 1987.
5. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, В.А. Королев и др. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.
6. Потехин И.П., Головина О.Д. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / Под общ. ред. И.П. Потехина. — Ижевск: Институт экономики и управления ГОУ ВПО «УдГУ», 2005.
7. Дыбов А.М. Возможности минимизации рисков в процессе инновационной деятельности // Вестн. Удмуртского ун-та. — 2012. — Вып. 1. — С. 20–24.
8. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. — М. Изд. «Дело», 2010.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

С.В. Мулява,

аспирант кафедры экономики Красноярского института железнодорожного транспорта
Иркутского государственного университета путей сообщения (г. Красноярск),
smulyava@mail.ru

В статье исследованы причины неполноценной реализации проектов государственно-частного партнерства в России, в частности отсутствие необходимых правовых норм о ГЧП. Рассматривается целесообразность отображения различных правовых форм и механизмов взаимодействия публичного и частного партнеров, единой терминологии в сфере ГЧП на уровне федерального законодательства в целях интенсификации инвестиционных процессов в России.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, федеральное законодательство, публичный партнер, частный партнер, инвестиции.

УДК 338.23:330.332 ББК 65.9(2Рос)-56

Повышение эффективности государственных инвестиций стало одним из ключевых аспектов, отраженных в «Стратегии-2020» — обновленном варианте «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года (КДР)». В то же время существующие на сегодняшний момент бюджетные ограничения не позволяют осуществлять достаточное финансирование всех насущных инфраструктурных и социально-значимых проектов за счёт исключительно средств бюджета. Актуальность привлечения дополнительных источников финансирования в данную сферу экономики не вызывает сомнений. Важнейшим инструментом развития экономики, имеющим неоспоримый социально-значимый эффект является механизм государственно-частного партнерства.

Цель данной статьи: рассмотреть варианты расширения возможностей функционирования государственно-частного партнерства в России посредством совершенствования механизма государственного регулирования.

Термин «государственно-частное партнёрство» является дословным переводом английского термина «public-private partnership (PPP)», употребляется в широком смысле для обозначения любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса.

Стоит отметить, что в России, как и за рубежом в целях акцентирования ведущей роли частного бизнеса иногда используется термин «частно-государственное партнерство». По мнению автора, для более полной передачи сущности и содержания этого понятия целесообразно применять термин только в виде «государственно-частное партнерство». Данный подход к терминологии позволит отразить ведущую роль государства в этом механизме, его общественную направленность, а также подчеркнёт главную цель партнерства — удовлетворение государственных интересов.

«Интерес к инвестиционной составляющей такого рода сотрудничества возник достаточно давно: первая постройка кана-

ла по концессионному принципу во Франции датируется 1552 годом. Активно ГЧП в концессионной форме использовалось многими странами, в том числе и Россией, на рубеже XIX–XX веков, особенно для строительства железных дорог» [1].

В настоящее время мировыми лидерами в сфере государственно-частного партнерства являются Великобритания, Франция и Германия.

На рис. 1 отражено количество соглашений государственно-частного партнерства в Европе в 2010 году [2].

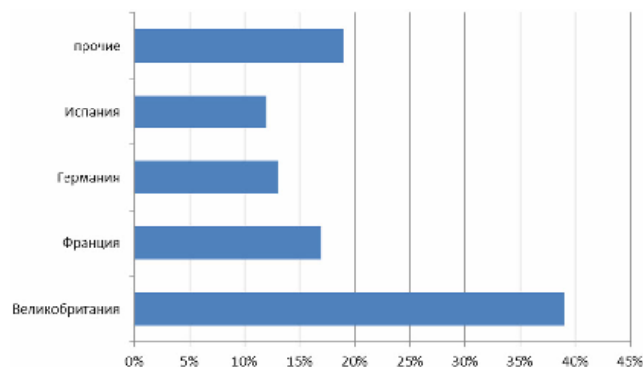


Рис. 1. Количество соглашений ГЧП в Европе в 2010 году по странам

По количеству соглашений ГЧП в Европе бесспорным лидером является Великобритания, на экономику которой по итогам 2010 года приходится 44 сделки из 112, что составляет 39% проектов ГЧП в целом по Европе. В 2010 году во Франции было реализовано 19 проектов на сумму 1,8 млрд евро — 17% от общего числа европейских ГЧП-проектов. Германия находится в данном рейтинге на третьей позиции — её доля составила 13%.