

Колесникова Оксана Сергеевна
аспирант кафедры экономики и управления
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
E-mail: meon_nauka@mail.ru

Государственно-частное партнерство может стать действенным механизмом State-Private Partnership is an Efficient Mechanism

В статье представлен анализ вопросов целесообразности государственно-частного партнерства.

The author analyses the questions of advisability of state-private partnership.

Ключевые слова: экономическая политика, государственно-частное партнерство.

Мы часто задаем вопрос, какова история появления сотрудничества в форме государственно-частного партнерства – где оно впервые появилось?

Прежде всего, необходимо отметить, что государственно-частное партнерство не является каким-то новым экономическим механизмом. Прообразы концессионных схем появились еще до нашей эры в Древнем Риме и Греции, получили широкое распространение в Средние века. В настоящее время механизмы ГЧП применяются более чем в 100 странах мира.

В современной России государственно-частное партнерство – заново открываемый инструмент экономической политики. «Заново открываемый» – потому что в силу известных обстоятельств этот механизм не мог использоваться в условиях бывшего СССР, хотя и в царской России, и в 1920-е гг. в период НЭПа такая форма ГЧП, как концессия, имела весьма широкое и эффективное применение.

От того, насколько успешными будут проекты соблюдения интересов государства, инвесторов и кредиторов, а также роль политической стабильности, правового регулирования и государственных гарантий во многом зависит будущее государственно-частного партнерства в России. И государство, и бизнес должны зарекомендовать себя как надежные партнеры, способные к конструктивному диалогу и взаимовыгодному сотрудничеству.

В последнее время развернулась дискуссия на тему, кто же больше заинтересован в государственно-частном партнерстве – бизнес или государство. Сторонники первого подхода утверждают, что в нынешних условиях государство не нуждается в привлечении дополнительных финансовых ресурсов со стороны частного сектора, т.к. есть Стабилизационный и Инвестиционный фонды, золотовалютные резервы Банка России, профицитный бюджет, возможность привлечения дешевых кредитных ресурсов из-за рубежа. Их оппоненты отвечают, что при той невысокой норме доходности и длительных сроках окупаемости инвестиционных проектов, бизнес, принимая участие в государственно-частном партнерстве, практически занимается благотворительностью.

Во-первых, цели, с которыми государство аккумулирует денежные средства, далеко не всегда позволяют использовать их на инвестиционные программы.

Во-вторых, неизбежно настанет момент, когда дальнейшее развитие бизнеса, в особенности крупного промышленного, в России будет ограничено предельными нагрузками. Кроме того, по мере развития конкурентных рыночных отношений средний уровень прибыльности в экономике будет снижаться и то, что сегодня кажется малопривлекательным, завтра может оказаться выгодным объектом для инвестирования.

Таким образом, государственно-частное партнерство следует рассматривать как взаимовыгодное сотрудничество – государство за счет привлечения дополнительных финансовых ресурсов получает возможность при одном и том же объеме бюджетных инвестиций получить большее число промышленных и инфраструктурных объектов, бизнес –

не только создает условия для своего дальнейшего развития, получая при этом прибыль, но и проникает в те отрасли, которые зачастую считаются вотчиной государства.

О государственно-частном партнерстве можно говорить очень и очень много, поэтому можно акцентировать внимание еще на нескольких моментах.

В настоящее время назрела необходимость создания в России специального государственного органа, занимающегося вопросами ГЧП. Разрозненные подразделения, созданные на начальном этапе внедрения ГЧП в России, должны уступить место единой структуре.

Очень важный момент – механизм выхода частного инвестора из инвестиционного проекта. Представим себе ситуацию, при которой интенсивность движения по платной автомобильной дороге оказалось гораздо меньше расчетной. Соответственно увеличивается срок окупаемости, частный инвестор недополучает прибыль или несет убытки. И здесь возникает целый круг вопросов. Что считать весомым доводом для выхода из проекта? Каким образом государство может компенсировать упущенную выгоду и, наоборот, какую компенсацию должен выплачивать частный инвестор в случае расторжения контракта без серьезных на то оснований? Ответы на эти вопросы следует предусмотреть на самой первоначальной стадии планирования инвестиционных проектов.