



шения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества».

Сам термин является дословным переводом английского термина «public-private partnership», и повсеместно употребляется в странах Западной Европы и ряда других развитых стран уже длительное время. Среди публикаций финансовых и иных международных организаций наиболее общая трактовка дается Международным валютным фондом, по которому термин государственно-частного партнерства относят к соглашениям, в рамках которых частный бизнес обеспечивает инфраструктурные проекты и услуги, которые, как правило, обеспечиваются государством.

Как правило, большинство экспертов сходятся на том, что государственно-частное партнерство подразумевает под собой юридически оформленное взаимодействие государства и частного сектора по выполнению крупномасштабных проектов. В роли инициатора, как правило, выступает та или иная государственная структура на федеральном или муниципальном уровне, привлекающая финансовые, трудовые либо интеллектуальные ресурсы частного сектора для создания или управления уже существующим и находящимся в государственной собственности объекта.

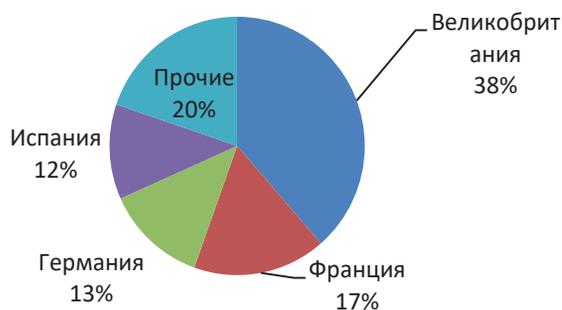


Рис. 1 – Доли масштабных соглашений в области ГЧП в ЕС за 2002-2012 гг.

Обращаясь к опыту развитых стран, можно изучить ряд других определений. Например, в Великобритании ГЧП определяют как ключевой инструмент правительственной стратегии обеспечения современного обслуживания экономики и потребностей населения, обладающего высоким качеством, и один из основных

рычагов повышения конкурентоспособности страны. В Великобритании за последние 20-25 лет идея такого партнерства обрела вполне реальные очертания, и, более того, по данным Европейского банка развития, 44 крупномасштабные сделки в области ГЧП из 112 в целом по ЕС были совершены именно там [1]. Объем рынка государственно-частного партнерства за последние 10 лет (2002–2012 гг.) составил 24 млрд фунтов стерлингов. На рисунке 1 показаны позиции Великобритании по отношению к другим странам ЕС с точки зрения активности в области ГЧП.

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ**

Успешность государственно-частного партнерства в странах Запада привело к обсуждению в научных кругах и на государственном уровне идеи заимствования зарубежного опыта в области ГЧП. По мнению многих видных ученых и политиков, ГЧП может способствовать не только разрешению ряда накопившихся еще с советских времен проблем в различных областях экономики и социальной сферы, но и стать потенциальной точкой роста для развития конкурентных преимуществ российской экономики.

Необходимо отметить, что направления развития ГЧП применительно к сферам экономики неравнозначны, к числу наиболее востребованных направлений можно отнести кооперацию в области здравоохранения, транспортной инфраструктуры, образования. В зависимости от уровня социально-экономического развития страны приоритеты по сферам реализации ГЧП будут существенно варьироваться. Так, рассматривая общую картину в странах «Большой семерки» (США, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Япония), можно определить, что проекты транспортной инфраструктуры стоят лишь на третьем месте по общему количеству проектов. На первом месте в таких странах стоит здравоохранение (184 проекта, или порядка 30 % от их общего количества), на втором месте – проекты образования (138 проектов – около 22,5 %), третье место – автомобильные трассы (свыше 90 проектов – примерно 15,0%) [2].

По данным Европейского банка развития, для стран с развивающейся экономикой, доля проектов, ориентированных на развитие рынка транспортно-логистических услуг, может до-

стигать 45 % [2]. В России же, область транспортной инфраструктуры пока является менее востребованной с точки зрения общего числа проектов для частного сектора экономики. Так, по данным Министерства экономического развития [4], из 873 малых и крупных проектов на уровнях от муниципального до федерального, принятых к рассмотрению и дальнейшей реализации, лишь 47 относятся к транспортному комплексу, то есть не более 5%. В целом, по данным Центра развития ГЧП, распределение проектов по сферам деятельности выглядит следующим образом (рисунок 2) [3].

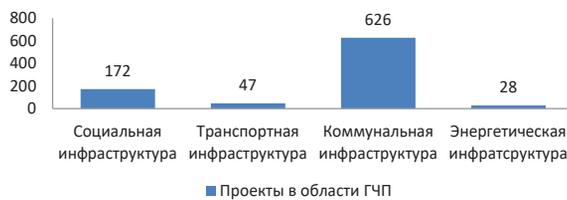


Рис. 2. Распределение проектов в области ГЧП по сферам экономики

Можно с уверенностью утверждать, что рынок ГЧП в нашей стране продолжает свое развитие, даже несмотря на кризис. По данным Минэкономразвития, в 2013 год стадию коммерческого закрытия миновало всего 86 проектов, в то время как уже в 2015 году – уже 873 [2].

По данным Торгово-промышленной Палаты РФ, несмотря на небольшое количество проектов в данной сфере, именно транспорт является наиболее крупным с финансовой точки зрения направлением ГЧП – объем

частных инвестиций достиг 630 млрд. рублей к концу 2016 года [4]. На рисунке 3 приведено распределение инвестиций по основным сферам ГЧП в России, и количество проектов в каждой области.



Рис. 3 – Распределение частных инвестиций в проекты государственно-частного партнерства

В условиях российской экономики, перманентно страдающей от недостатка инвестиций и тяжелого состоянии инфраструктуры, полученной в наследство от СССР, сама идея государственно-частного партнерства выглядит вполне привлекательно.

К числу преимуществ государственно-частной кооперации для субъектов ряд исследователей относят следующие пункты, разделяя их на выгоды для государства и выгоды для собственно частного бизнеса [5]. Эти данные сведены в таблицу 1.

По данным министерства транспорта, доля инвестиций в отрасль транспорта весьма мала (с 2013 по 2020 год около 200 млрд. долларов) [6], в то время как в странах Запада и Китае данный показатель превышает российский минимум в 2 раза (Китай только в 2016 году вложил в транспортную инфраструктуру 413

Таблица 1

ПРЕИМУЩЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ

Государство (включая органы власти федерального и муниципального уровня)	Частный бизнес
Экономия затрат на реализацию проекта за счет привлечения частных инвестиций	Возможность выйти на рынок, традиционно являющийся государственной монополией
Высокий уровень качества проекта вследствие заинтересованности исполнителя в дальнейшей эффективной эксплуатации	Ускоренное разрешение формальностей, возможность избежать излишней бюрократической волокиты
Ускорение темпов реализации социально значимых проектов	Долгосрочные гарантии государства
Привлечение технологий и опытных специалистов, в том числе из западных стран	Возможность получить налоговые льготы и режим «наибольшего благоприятствования» в рамках территории опережающего развития
Совместное разделение рисков	Совместное разделение рисков

млрд. долларов) [7]. Стратегическая программа и реальный бюджет государства приводят совершенно разные цифры, согласно которым в бюджете нет и половины тех средств, в которых существует потребность для нормального функционирования транспортной инфраструктуры. На рисунке 4 показаны инвестиции в транспортную инфраструктуру, выраженные в долях от ВВП, для ряда крупнейших стран мира [8].

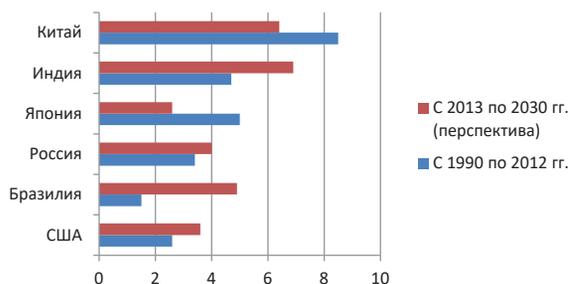


Рис. 4. Существовавшие и перспективные инвестиции в транспортную инфраструктуру, доля от ВВП

Из приведенных данных видно, что относительно стран с развитой инфраструктурой, например США, финансирование логистических проектов сопоставимо в относительных величинах. Однако корректнее будет сравнение с динамикой и темпами развивающихся стран, таких как Индия и Китай, уровень развития транспорта в которых находится, или, по крайней мере, находился еще пару лет назад, на сопоставимом уровне. При таком подходе сразу становится очевидным потенциально сильнейшее отставание России в вопросе развития транспортно-логистических инфраструктурных проектов.

Учитывая масштабность целей, поставленных в программе развития транспорта России до 2030 года [9], обойтись без привлечения ГЧП в данном секторе экономики невозможно. По словам главы министерства транспорта Максима Соколова, реализация стратегии требует до 20 млрд. долларов ежегодно. Таких крупных финансовых средств в бюджете нет, сказывается кризис российской экономики. Поэтому актуальность ускоренного развития кооперации частного бизнеса и власти в вопросах транспортной инфраструктуры возрастает еще больше.

По данным центра развития государственно-частного партнерства, на начало 2016 года, из 85 субъектов РФ лишь 68 разработали и приняли законодательство в области ГЧП, регламентирующее способы и правила взаи-

модействия властей и частного капитала. Но следует отметить, что лишь в 4 субъектах РФ (Санкт-Петербург, Свердловская и Томская области, Ямало-Ненецкий автономный округ) эксперты пришли к заключению о высокой эффективности принятых законодательных мер. Лидерами с точки зрения количества заключенных договоров на региональном уровне продолжают оставаться Нижегородская область (8 соглашений), Республика Башкортостан, Ленинградская область (по 7), Новосибирская область (5). Это объясняется в первую очередь достаточно высокой инвестиционной привлекательностью регионов в комплексе с разработанными нормативно-правовыми актами в области государственно-частного партнерства, однако свою роль сыграл и тот факт, что региональные бюджеты не имеют высокой долговой нагрузки [10].

Еще одной проблемой является недостаточно компетентный подход местных властей к привлечению потенциальных инвесторов. В частности некачественная проработка и ошибки при составлении конкурсной документации, равно как и технической документации на объект концессии, привели к отказу компаний подписывать итоговое соглашение после победы в конкурсе или к признанию конкурса недействительным. Подобные недоработки привели к тому, что 89 конкурсов на региональном и муниципальном уровнях были признаны несостоявшимися за 2015 год, что составляет 34 % от общего количества объявленных конкурсов. Зачастую это объясняется недостаточной квалификацией и низкой мотивацией госслужащих, привлеченных к проекту.

В целом, из 170 конкурсов, заключенных в 2015 году и признанных удачными, к региональному уровню относятся лишь около 20 %. Порядка 80 % заключенных договоров относятся к муниципальному уровню, и касаются вопросов развития коммунальной, транспортной, социальной инфраструктур малых населенных пунктов, с населением до 10 тысяч человек [10]. Как правило, эти проекты рассчитаны на срок 3-5 лет и не являются финансово емкими.

К наиболее удачным примерам реализации проектов в области транспортного строительства можно отнести строительство федеральной трассы М1 «Москва-Минск». К проекту были привлечены австрийский подрядчик Alpipebau, управляющая компания «Лидер» и со стороны государства ГК «Автодор». Ряд технологий, необходимых для создания трассы, были переданы подрядчиком для российских

заводов в Калужской области, что облегчит дальнейшую эксплуатацию и ремонт трассы на протяжении всех 30 лет действия концессионного соглашения.

В целом, по данным Министерства экономического развития за 2015 год, порядка 50 % инвестиций в области ГЧП приходится на ЦФО, в то время как потенциально привлекательный Дальневосточный ФО привлекает лишь около 2,5 % инвестиций. Это говорит о недостаточном уровне работы местных и региональных властей по совершенствованию законодательства и привлечению потенциальных партнеров. Для сравнения, на долю Сибирского и Южного ФО приходится соответственно 14 % и 15 % от общего объема инвестиций за 2015 год [10].

В целом для экономики развитие государственно-частного партнерства может позволить достичь значительных результатов, в том числе повысить качество и доступность многих государственных услуг для населения, привести к развитию налоговой базы, созданию рабочих мест, и, что немаловажно, реализовать главную задачу органов власти – выполнить ряд социально значимых для населения функций. Например, развитие на основе ГЧП проектов по обеспечению населения качественными медицинскими или образовательными услугами служит не столько получению прибыли, сколько является своеобразным вкладом в будущее развитие человеческого и научного потенциала крупного города или региона.

Однако ряд исследователей выявляет и ряд недостатков развития и применения ГЧП в России, которые могут нивелировать положительный эффект и даже в ряде случаев нанести вред экономике. Данные факторы приведены ниже.

Финансирование крупного инфраструктурного проекта, даже при учете разделения затрат между государством и бизнесом, очень велико и почти наверняка потребует от частной организации заимствований у кредитных организаций. В условиях современной рыночной ситуации, с существующими кредитными программами, это почти наверняка приведет к некупаемости проекта для частного сектора в среднесрочной и даже долгосрочной перспективе и тем самым оттолкнет частный капитал от участия в проекте.

На внутреннем российском рынке, по сравнению с Западной Европой, не очень много крупных компаний, способных создать по-настоящему конкурентную среду в области

транспортно-логистических услуг или строительства крупных инженерных комплексов. Это может привести к тому, что привлекаться и участвовать в проектах будут компании с не самыми эффективными и рациональными предложениями, по причине отсутствия конкурентов. Это отрицательно скажется на дальнейшем функционировании готового объекта.

Предыдущий довод дополняется объективным для России недостатком чрезмерной близости руководства ряда компаний к властям на региональном или муниципальном уровне, что может привести к полной дискредитации самой идеи ГЧП и превращению его в проект по бессмысленной растрате бюджетных средств.

Таким образом, политика направленная на развитие и углубление государственно-частного партнерства в области транспортно-логистической инфраструктуры имеет двоякое содержание. Как показано в данной статье, в самой идее государственно-частного партнерства кроется ряд изъянов, механизмов по устранению которых на данный момент не разработано. Более того, опыт зарубежных стран находит ограниченное применение к российской действительности вследствие иной финансово-кредитной, административной, деловой среды, и требует значительной переработки под условия российской экономики. В то же время, крайняя изношенность транспортной инфраструктуры страны вкупе с недостатком финансовых средств на ее модернизацию в бюджетах всех уровней вынуждает к использованию частного капитала и концентрации внимания частных структур на наиболее приоритетных проектах путем активного развития государственно-частного партнерства.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Долгосрочное государственно-частное партнерство при создании или развитии проекта, рассчитанного на длительный срок до десяти и более лет, в социально значимой сфере экономики несет в себе потенциальные риски, способные проявиться в полной мере лишь спустя несколько лет и огромное количество потраченных бюджетных средств. Именно поэтому одним из наиболее приоритетных направлений работы по совершенствованию области ГЧП в России является подготовка и обучение квалифицированных специалистов, способных обеспечить наиболее юридически грамотную, прозрачную и эффективную процедуру подписания концессионных соглашений

и проведения конкурсов. На данный момент в России программа подготовки и повышения квалификации для госслужащих, работающих в области ГЧП, развита и применяется лишь в ряде регионов и на федеральном уровне. Подготовка кадров для реализации идеи государственно-частного партнерства должна базироваться в первую очередь на инициативе местных властей, вестись с привлечением специалистов с опытом работы в бизнесе в данном регионе и с учетом международного и национального опыта.

Наличие у России успешного опыта реализации концессионных соглашений на различных уровнях подталкивает к идее распространения и рассмотрения лучших практик через Центр развития ГЧП. Привлечение специалистов, обладающих успешным опытом организации и ведения конкурса, к программе подготовки кадров приведет к повышению заинтересованности бизнеса и позволит сделать процедуру открытой и доступной. Это положительно скажется на еще одной проблеме – низкой заинтересованности регионального капитала в концессиях по причине недоверия к политике властей и затруднениях, с которыми бизнес сталкивался при участии в конкурсах.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Кузнецов И.В. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства (США, Европа, Канада) / Мировая экономика и международные экономические отношения, № 8, 2012. – 196 - 204 с.

2. Манькова А.О. Международный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства. - Проблемы экономики и менеджмента № 10 (62), 2016. – 10 – 15 с.

3. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016

годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36 с.

4. Транспортная сфера лидирует в ГЧП по объему инвестиций: Аналитический обзор. – Москва, 2015/ [Электронный ресурс]. - Режим доступа <https://tpprf.ru/news/166697/> (Дата обращения - 30.01.2017).

5. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии: Аналитический обзор. - Москва, 2012 / [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Varnavskiy.pdf> (Дата обращения - 29.01.2017).

6. Инфраструктура России: инвестиции: Аналитический обзор.- Москва, 2013 / [Электронный ресурс]. - Режим доступа <https://1prime.ru/experts/20150625/813949908-print.html> (Дата обращения - 05.02.2017).

7. Инвестиции КНР в развитие транспортной инфраструктуры: Аналитический обзор. – Москва, 2013 / [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://tass.ru/transport/3958461> (Дата обращения - 06.02.2017).

8. Инфраструктура России: Аналитический обзор. - ГазПромБанк, 2014. – 60 с.

9. Доклад за 2015 год о реализации транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. - Москва, 2015/ [Электронный ресурс]. - Режим доступа [http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION\\_ID=2203#document\\_32563](http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2203#document_32563) (Дата обращения - 28.01.2017).

10. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2016. – 63 с.

## **ADVANTAGES AND SHORTCOMINGS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE**

*R S. Simak, D I. Vasiliev*

**Annotation.** *In this article questions of application of public-private partnership in the European Union countries are considered, the share of projects of public-private partnership on spheres of economy for the developed and developing states is investigated. Distribution of projects of public-private partnership on spheres of economy of the Russian Federation is considered, assessment of the current situation and the prospects of development of this direction in our country is made. Key advantages and shortcomings of public-private partnership taking into account specifics of economy of Russia come to light, the analysis of need of development of this form of cooperation in the field of large-scale transport*

projects is made, including at realization of Transport strategy of Russia till 2030. At the end of article recommendations about improvement of interaction of the authorities and private business in the field of public-private partnership are provided.

**Keywords:** public-private partnership, infrastructure, transport strategy, transport, cooperation.

## REFERENCES

1. Kuznetsov I. V. Zarubezhnyy opyt gosudarstvenno-chastnogo partnerstva (SShA, Evropa, Kanada) [Foreign experience of public-private partnership (USA, Europe, Canada)]. World Economy and International Economic Relations, No. 8, 2012. – pp.196 - 204.
2. Mankova A.O. Mezhdunarodnyy opyt realizatsii proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [International experience in implementing public-private partnership projects]. Problems of Economics and Management No. 10 (62), 2016. - pp.10 – 15.
3. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Issledovanie «Razvitie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossii v 2015–2016 godakh. Reyting regionov po urovnyu razvitiya GChP» [Research “Development of public-private partnership in Russia in 2015-2016. Rating of regions by the level of PPP development “Association” PPP Development Center”]. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. - Moscow: Association “Center for PPP Development”, 2016. - 36 p.
4. Transportnaya sfera lideruet v GChP po ob’emu investitsiy [Transport sphere is leading in PPP in terms of investment volume:Analytical review]. - Moscow, 2015.
5. Varnavsky V.G. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: nekotorye voprosy metodologii: Analiticheskiy obzor [Public-private partnership: some issues of methodology: Analytical review]. - Moscow, 2012.
6. Infrastruktura Rossii: investitsii: Analiticheskiy obzor [Infrastructure of Russia: investment: Analytical review]. - Moscow, 2013.
7. Investitsii KNR v razvitie transportnoy infrastruktury: Analiticheskiy obzor [Investment of China in the development of transport infrastructure:Analytical review]. – Moscow, 2013.
8. Infrastruktura Rossii: Analiticheskiy obzor. [Infrastructure of Russia: Analytical review]. - GazPromBank, 2014. - 60 p.
9. Doklad za 2015 god o realizatsii transportnoy strategii Rossiyskoy Federatsii na period do 2030 goda [The report for 2015 on the implementation of the transport strategy of the Russian Federation for the period until 2030]. - Moscow, 2015.
10. Praktika primeneniya kontsessionnykh soglasheniy dlya razvitiya regional’noy infrastruktury v Rossiyskoy Federatsii [The practice of applying concession agreements for the development of regional infrastructure in the Russian Federation]. - Moscow: Center for the Development of Public-Private Partnerships, 2016. – 63 p.

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

*Васильев Дмитрий Игоревич (Россия, г. Омск) – преподаватель кафедры Экономика транспорта, логистика и управление качеством» Омского государственного университета путей сообщения (ОмГУПС) (644046, г. Омск, пр. Маркса, 35; e-mail: blade\_of\_darkness@mail.ru).*

*Vasilyev Dmitry Igorevich (Russian Federation, Omsk) – teacher Omsk state transport university (OSTU) (644046, Omsk, Marx Ave., 35, e-mail: blade\_of\_darkness@mail.ru).*

*Симаков Роман Сергеевич (Россия, г. Омск) – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика транспорта, логистика и управление качеством» Омского государственного университета путей сообщения (ОмГУПС) (644046, г. Омск, пр. Маркса, 35; e-mail: ronad@mail.ru).*

*Simakov Roman Sergeevich (Russian Federation, Omsk) – candidate of economic sciences, the associate professor of Omsk state transport university (OSTU) (644046, Omsk, Marx Ave., 35, e-mail: ronad@mail.ru).*

.....