

УДК 334.7

**ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ, ПРИМЕНЕНИЕ,
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СЛОЖНОСТИ**

№ 2 • 2016

Бизнес-образование в экономике знаний

80

Концепция государственно-частного партнёрства (ГЧП) активно применяется за рубежом как альтернатива приватизации объектов. Концессии называют наиболее развитой и перспективной формой ГЧП. Именно они, являясь элементом экономической политики российского и советского правительства, активно использовались во второй половине XIX — начале XX в. В современной России важность реализации такой формы ГЧП, как концессии, недооценена. Концессионные соглашения обеспечивают не только привлечение инвестиций в экономику, но и позволяют эффективно использовать имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности. Также подобная форма взаимодействия частного сектора и государства значительно повышает качество товаров, работ и услуг, предоставляемых потребителям. Для обеспечения эффективного функционирования и дальнейшего развития концессии, государство, как сторона ГЧП, должно принять ряд симулирующих мер.

Авторами статьи было рассмотрено понятие концессионного соглашения, история его происхождения, этапы развития, а также различные модели заключения концессионных соглашений и риски, которые могут возникнуть в процессе принятия подобных решений. Для полноты понимания механизма реализации концессионных соглашений был рассмотрен опыт Великобритании в строительстве объектов социальной инфраструктуры с использованием государственно-частного партнёрства.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство (ГЧП), концессия, концессионные соглашения, концессионер.

Развитие инфраструктуры является одним из важнейших направлений в экономике для государства. Следовательно, государство заинтересовано в том, чтобы бюджет был использован с наибольшей эффективностью. Среди множества механизмов развития инфраструктуры выделяют концессию, одну из форм государственно-частного партнёрства (ГЧП).

Концессионные соглашения были одной из первых форм взаимоотношений предпринимателя и государства. Они представляли собой договор между государством и инвестором или предпринимателем с целью направления деятельности последнего на развитие национальной экономики. Для достижения поставленной цели предприниматели получали возможность использовать государственную собственность, в том числе природные ресурсы, и устанавливать монополию на определенную деятельность. Изначально прообразом концессионных соглашений являлся откуп. Откуп — форма соглашения, при которой государство за определенную плату на оговоренных условиях передает право сбора налогов и других доходов. Данный вид договоров принимался во времена ведения натурального хозяйства, когда еще не существовали кредиты, а государство испытывало финансовые затруднения. Принято считать, что впервые концессии применялись уже в Древнем Риме в VI–IV веке до нашей эры. Местные общины заключали соглашения с государством в следующих инфраструктурах: транспортная, торговая и сфера услуг.

Следующее упоминание концессионных соглашений приходится на 1256 год. В Испании была зафиксирована первая концессия по освоению полезных ископаемых. В 1400 году в Италии был заключен договор по добыче нефти, что самое интересное, добыча производилась в медицинских целях. А Франция предпочитала развивать

экономику своей страны за счет предоставления предпринимателям концессии в сфере коммунальных услуг. Следствием этого стал концессионный договор на строительство канала в 1554 году. В 1901 году Иран использовал концессию для добычи нефти, но уже в геологоразведочных целях. В дальнейшем это привело к созданию Anglo-Persian Oil Company в 1909 году. Сейчас эта компания известна как British Petroleum. Можно заметить, что большинство концессий государство выдавало для добычи полезных ископаемых страны, в частности, предпочтение отдавалось поиску нефти.

В мире активно начали использовать концессии в XX веке. В 20-е годы XX века в США была создана нормативно-правовая база в отношении концессионных соглашений. Активное развитие концессионных соглашений в Юго-Восточной Азии пришлось на середину XX века.

В России также концессии стали популярны только в XX веке. И уже в начале XX века в Дореволюционной России строительство 90 % железных дорог осуществлялось по концессионным соглашениям. В период с 1921 по 1937 года уже насчитывалось около 178 заключенных договоров. Сравнительно недавно, в 2005 году, был издан закон «О концессионных соглашениях в РФ» [1].

На протяжении последних двадцати лет благодаря заключению концессионных заключений развивается нефтедобывающая отрасль в таких странах, как Латинская Америка, Африка и Юго-Восточная Азия

В Европейских странах концессионные соглашения начали пользоваться популярностью в средние века. Если рассматривать все время с того момента и до наших дней, то развитие концессии в Европе можно разделить на три периода. Первым периодом называют промежуток времени, который оканчивается с открытием Америки. Считается,

что подобного рода соглашения можно считать передачу огромных земель Короной, примером тому могут служить имения в Англии. Во время второго периода концессионные соглашения заключались с компаниями, пользующимися определенными привилегиями, такими как The Hudson's Bay и The East India. Эти компании получали полномочия управлять колониальными территориями. Последний, третий период приходится на время современной индустрии. Концессионные соглашения становятся привилегией. В дальнейшем развитии концессия превратилась из скрытой привилегии в договор с прописанными условиями соглашения.

Концессия в современном ее значении появилась в XIX веке в Европе в следующих странах: Франция, Германия, Италия и другие. Европейский союз активно участвовал в создании правовой базы. Первую директиву, с правилами и процедурами заключения контрактов с частными компаниями в сфере общественных услуг, он выпустил в 1992 году. В нормативно правовых актах Евросоюза оговариваются вопросы государственно-частного партнерства (ГЧП) касательно сфер электроэнергетики, газа и железных дорог. В 2004 году Европейский союз издал Зеленую книгу, которая была посвящена ГЧП и законодательству по государственным концессиям. Данное законодательство характеризуется высокой адаптируемостью к изменениям во внешней среде. Благодаря этому, страны, входящие в состав Евросоюза, довольно рано начали создавать институты партнерства, в сравнении с другими европейскими странами.

Сейчас в сфере концессионных соглашений прослеживается тенденция расширения отраслей, в которых могут заключаться подобные договора. Оборона, образование, здравоохранение — новые сферы, сравнительно недавно вступившие в одну из рассматриваемых нами форм ГЧП.

Теперь рассмотрим непосредственно применение концессионных соглашений на Западе. На данный момент на долю концессий в отдельных странах приходится до 80 % всех партнёрских договоров, заключённых между государством и частным бизнесом. Объём привлекаемых частных инвестиций опережает объёмы инвестиций в другие формы ГЧП. Концессионные контракты, в их классическом понимании, используют почти в 40 странах мира.[2]

Рассмотрим наиболее распространённые разновидности концессий в зарубежной практике.

Начнём с BOT (Build, Operate, Transfer — строительство, эксплуатация/управление — передача). Данная модель получила широкое распространение в современной России. Она подразумевает под собой реализацию концессионного соглашения в три этапа: создание инфраструктурного объекта, передача объекта государству, получение концессионером права

использования объекта (однако собственником является концедент). Привлекательность модели для частного инвестора обусловлена низким начальным риском, то есть на этапе подготовки концессионер практически не несёт никаких рисков, но его риски возрастают по мере реализации проекта. Что же касается государства, то оно, в противоположность, несёт максимальный уровень риска при инициации проекта.

Следующей разновидностью концессионного соглашения является модель ROT (Rehabilitate, Own, Transfer — восстановление — владение — передача). Реализацию данной модели можно также условно разделить на три этапа. В первую очередь, инфраструктурный объект передаётся частному инвестору. Далее, частный инвестор или концессионер осуществляет модернизацию данного объекта. И наконец, концессионер принимает определённые обязательства по последующей эксплуатации объекта концессионного соглашения.

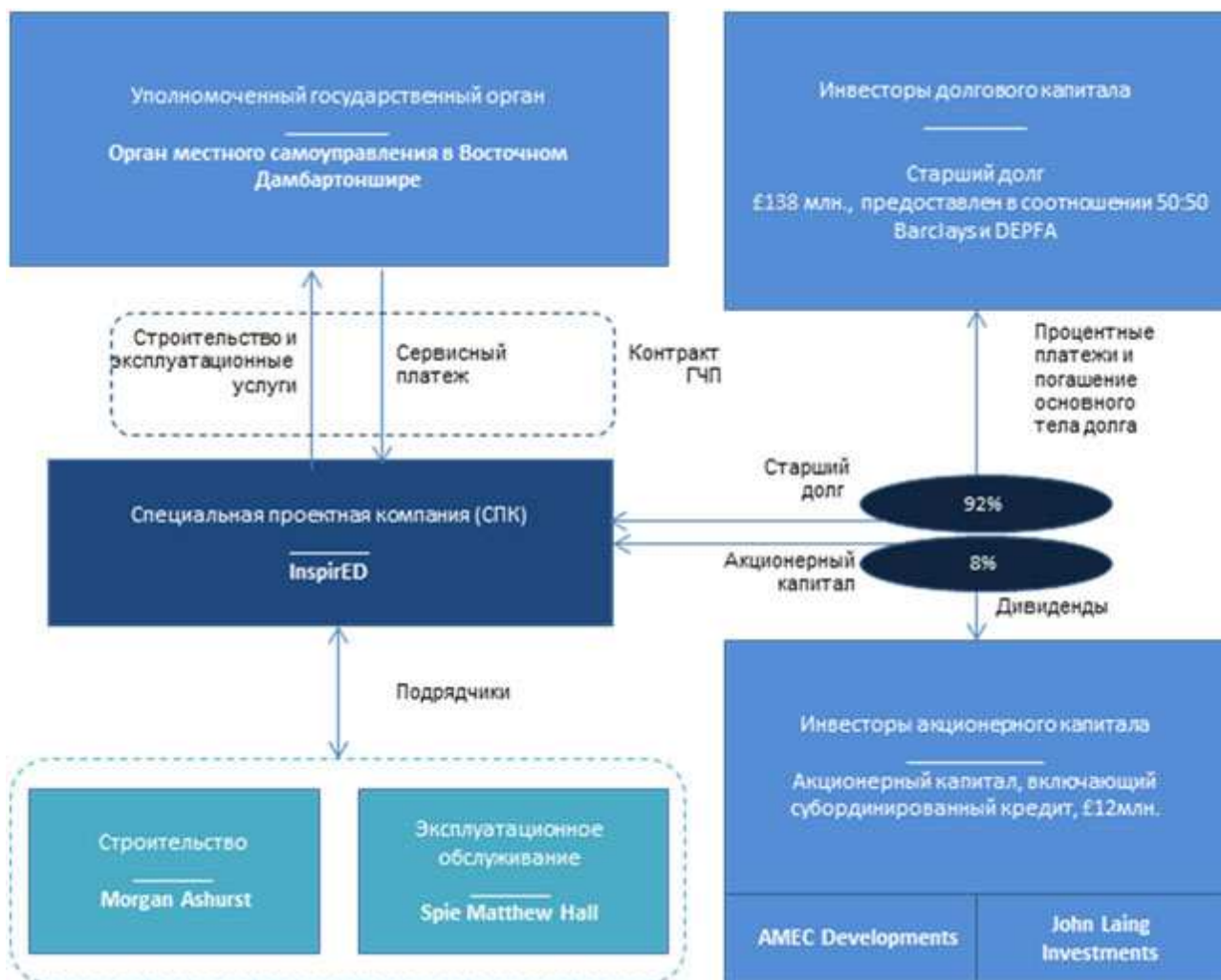
И наконец, контрактная практика как ещё одна распространённая модель концессионных соглашений. В данном случае, частная компания перенимает в управление государственное предприятие, то есть концессионер полностью отвечает перед государством за свои управленческие функции. Управляющая компания при этом получает прибыль за счёт сокращения издержек.

Для демонстрации механизма осуществления концессионных соглашений рассмотрим опыт Великобритании в строительстве объектов социальной инфраструктуры с использованием государственно-частного партнёрства. Возьмём за пример реальный проект по сносу старых и строительству 6 новых школ. Общая стоимость проекта составила 134 млн. фунтов стерлингов (капитальные затраты). Участниками проекта, как можно увидеть в Приложении 1, являлись: орган местного самоуправления, частный сектор, подрядчики, а также инвесторы. Программа проекта подразумевает взаимодействие участников ГЧП по модели BOT, а это значит что специальная проектная компания несёт ответственность за реализацию этапов проектирования, строительства, финансирования и обслуживания. Контракт был заключён на 30 лет с момента финансового закрытия проекта. Подробную схему взаимодействия всех заинтересованных лиц в реализации данного концессионного соглашения можно посмотреть в Приложении 1. В данном варианте ГЧП после успешного завершения строительства государство осуществляет регулярные выплаты частному подрядчику за то, что он обеспечивает ученикам возможность пользоваться объектом в соответствии с оговоренными положениями и условиями контракта. Эти регулярные выплаты называются

сервисным платежом (unitary charge). Плата привязана к тому, насколько качественно частный сектор обеспечивает эксплуатацию здания школы в течение срока действия ГЧП контракта.

При реализации любой модели концессионного соглашения важно учитывать трудности, которые могут быть с ними связаны. Обратим внимание на самые распространённые проблемы. Первое, трудности в планировании долгосрочных параметров на длительный срок.

Второе, трудности в планировании количества и объёмов подключений потребителей и инвестиционных обязательств по ним. Третье, требование обязательной регистрации передаваемого имущества. Четвёртое, сложный механизм реализации межмуниципальных концессий. И наконец, пятое, отсутствие в законодательстве необходимости возмещения расходов концессионера.



Приложение 1. Схема взаимодействия участников концессионного соглашения на примере строительства школ в Великобритании ■

1. Госкомимущество Чувашии / Официальный сайт/ Архив событий/ Вестник минимущества России/ Исторический ракурс/ Концессия (исторический ракурс) - URL: http://gov.cap.ru/SiteMap.aspx?gov_id=10&id=34136 (Дата обращения: 27.03.16)

2. CyberLeninka / Научные статьи / Экономика и экономические науки / Concession as the form of state-private partnership - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/concession-as-the-form-of->

state-private-partnership (Дата обращения: 28.03.16)

3. Центр развития государственно-частного партнёрства / Официальный сайт / Практика применения концессионных соглашений в Российской Федерации (статистика за 2014 год и прогнозы на 2015) – URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/Koncess-BlockA4_26-03-2015_web.pdf (Дата обращения: 29.03.16)

4. Линёв И. В. Концессия как форма государственно-частного партнёрства / И. В. Линёв // Теоретические основы развития экономических систем в современных условиях: Вестник Астраханского государственного технического университета. – Астрахань, 2001. – С.49-54.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Госкомимущество Чувашии/ Официальный сайт/ Архив событий/ Вестник минимущества России/ Исторический ракурс/ Концессия (исторический ракурс) - URL: http://gov.cap.ru/SiteMap.aspx?gov_id=10&id=34136 (Дата обращения: 27.03.16)

Линёв И. В. Концессия как форма государственно-частного партнёрства / И. В. Линёв // Теоретические основы развития экономических систем в современных условиях: Вестник Астраханского государственного технического университета. – Астрахань, 2001. – С.49-54.

Центр развития государственно-частного партнёрства/ Официальный сайт/ Практика применения концессионных соглашений в Российской Федерации (статистика за 2014 год и прогнозы на 2015) – URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/Koncess-BlockA4_26-03-2015_web.pdf (Дата обращения: 29.03.16) CyberLeninka/ Научные статьи/ Экономика и экономические науки/ Concession as the form of state-private partnership - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/concession-as-the-form-of-state-private-partnership> (Дата обращения: 28.03.16)

Origin of the concession agreement, their use, main problems and challenges

© **Safronova S., Chekhovskaia S., 2016.**

In economy of some foreign countries the concept of state-private partnership is widely applied as an alternative to privatizations of objects. Concessions are the most developed and perspective form of state private partnership. Concessions, being an element of economic policy of the Russian and Soviet governments, were actively used in the second half of the XIXth — the beginning of the XXth. In modern Russia the implementation this form of state-private partnership as concession underestimated. Concession agreements provide not only an attraction of investments into economy, but also provide an effective utilization of the property which is in the state or municipal ownership. Besides, this form of interaction between the private sector and the state immensely improve the quality of goods, labour, services offered to costumers. For maintenance of effective functioning and the further development of concession, the state as a party of state-private partnership should accept a number of stimulating measures.

The authors of the article reviewed the concept of the concession agreement, the history of its origin, development stages, and different models of concession agreements, and risks that may arise in the process of adoption of such solutions. For completeness of understanding the experience of Great Britain was considered like mechanism of implementation of concession agreements in the construction of social infrastructure through public-private partnerships.

Keywords: state-private partnership, concession, the concession agreement, concessionaire.