УДК 338.222

ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

PUBLIC–PRIVATE PARTNERSHIP: THE EXPERIENCE OF EUROPEAN COUNTRIES

©Тумашова А.
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
г. Москва, Россия
nassya.tumi@gmail.com
©Tumashova A.
Plekhanov Russian Economic University
Moscow, Russia
nassya.tumi@gmail.com
©Копытина А.
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва, Россия
kopytina.aleksa@yandex.ru
©Kopytina A.
Plekhanov Russian Economic University
Moscow, Russia
kopytina.aleksa@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматривается опыт европейских стран в области государственно–частного партнерства. Подробно анализируется развитие государственно–частного партнерства в Великобритании. Описываются механизмы реализации данной формы взаимодействия государственного и частного бизнеса в спортивной сфере.

Abstract. This article examines the experience of European countries in the field of public–private partnership. Analyzes in detail the development of public–private partnerships in the UK. Describes the implementation mechanisms of this form of interaction between state and private business in the sports field.

Ключевые слова: государство, частный бизнес, партнерство, проект, спортивная сфера, сектор, контракт, финансирование

Keywords: the state, private business, partnership, project, sports field, sector, contract, financing

На сегодняшний день в мире, в особенности в развитых странах, функционирует множество проектов, созданных при непосредственном участии частного капитала [4, с. 188]. Объекты ГЧП являются результатом реализации взаимодополняющих целей государства и бизнеса.

Следует отметить и тот факт, что у ГЧП–проектов есть отраслевые приоритеты. Строительство и реконструкция объектов транспортной инфраструктуры являются одним из самых востребованных направлений ГЧП в мире [1, с. 290].

Одной из стран, которые наиболее активно используют механизм ГЧП для реализации совместных проектов государства и частного бизнеса, является Великобритания. В начале 90-х годов была создана программа «Частная финансовая инициатива» (PFI), которую по праву можно считать одной из первых программ, нацеленных на стимулирование государственно–частных отношений. Также в Великобритании была создана целевая рабочая

группа при Министерстве финансов (Treasury Taskforce) для централизованной координации развертывания PFI. Эта рабочая группа координирует стандартизацию процесса реализации проектов и обучение персонала, особенно в области частного финансирования. Национальная служба аудита Великобритании ответственна за проверку расходования средств в рамках PFI. Данная схема дает возможность государству вводить в эксплуатацию новые общественные объекты без привлечения средств налогоплательщиков. Исполнителю государственного заказа, в рамках своей доли, дается возможность удерживать денежные средства, оставшиеся от объема финансирования проектных и строительных работ в дополнение к средствам от аренды. Сторонники данной схемы отмечают, что проекты в рамках PFI являются самыми быстрореализуемыми.

В настоящее время PFI используется во многих странах: Франции, Нидерландах, Ирландии, Португалии, Норвегии, Чехии, Канаде, Индии, Австралии, Японии, Малайзии, Сингапуре, США, а также международными организациями — ВТО, МВФ, Всемирным Банком.

В вышеназванных странах ГЧП рассматривается как наиболее эффективный способ сотрудничества.

В качестве стимула развития ГЧП можно назвать также обеспечение открытого доступа к информации о возможности реализации таких проектов, например, к базе данных по подобным проектам, необходимому программному обеспечению, в том числе различным обучающим программам [3, с. 7].

Страны в зависимости от своей специфики принимают те или иные нормативные правовые акты, устанавливают регламенты, используют разные механизмы с целью наиболее эффективного решения поставленных задач в области сотрудничества государства и бизнеса в форме ГЧП [5, с. 215].

В 2014 году в Европе суммарная стоимость контрактов, заключенных на основе ГЧП, составила 18,7 млрд. евро, что на 15% больше по сравнению с 2013 годом (16,3 млрд. евро).

82 проекта ГЧП были профинансированы в 2014 году. В 2013 году, соответственно, было заключено 80 соглашений ГЧП. Средняя стоимость контракта увеличилась и достигла 229 млн. евро (против 203 млн. евро в 2013 году).

По состоянию на 2014 год было завершено 11 крупных соглашений, в то время как в 2013 году их было 6. Их совокупная стоимость достигла 11 млрд. евро, что около 60% всего рынка ГЧП. Самыми масштабными сделками, профинансированными в 2014 году, стали: 2-я фаза Междугородней Экспресс-Программы для замены подвижного состава в Великобритании (2,6 млрд. евро); Северное шоссе Мармариса в Турции (2 млрд. евро); Участок А11 шоссе Брюгге–Зебрюгге в Бельгии (1,1 млрд. евро); Миланское метро 4 в Италии (820 млн. евро); Периферической маршрут западнее Абердина в Великобритании (725 млн. евро); и др. (Review of the European PPP Market in 2014).

Стоит отметить, что свыше 85% ГЧП–проектов были завершены платежами государственного сектора.

В 2014 году лидером по реализации совместных проектов государства и бизнеса, основанных на механизме ГЧП, далеко ушедшим от ближайших преследователей, является Великобритания. На втором месте расположилась Турция, следом идет Германия. Великобритания заключила 24 соглашения с частным секторов (в 2013 году — 31). В стоимостном выражении заключенные соглашения составили 6,6 млрд. евро против 6 млрд. евро в 2013 году.

Турция в 2014 году заключила соглашения на общую сумму 3,5 млрд. евро, Германия — на 1,5 млрд. евро.

По стоимостному выражению заключенных соглашений транспортный сектор является безусловным лидером и занимает две трети от общей стоимости проектов на рынке ГЧП — 11,8 млрд. евро. Количество заключенных соглашений в транспортном секторе увеличилось

до 23, что сделало его самым активным сектором с точки зрения количества проектов, в 2013 году их было меньше — 16.

Тенденция роста на протяжении уже нескольких лет наблюдается в области здравоохранения. Этот сектор второй по величине и по количеству проектов и их стоимости: 15 соглашений общей стоимостью 2,2 млрд. евро (в 2013 году 12 контрактов на сумму 1,5 млрд. евро).

На третьем месте проекты в области охраны окружающей среды — 7 соглашений стоимостью 1,9 млрд. евро. Примечательно, что в 2013 году и число, и стоимость проектов в этой сфере превышали показатели 2014 года — 13 контрактов стоимостью 2,3 млрд. евро.

В 2014 году 23 сделки (в 2013 году — 13) включают финансирование долга институциональными инвесторами (в том числе страховыми компаниями, пенсионными фондами) посредством различных моделей финансирования. В целом, институциональные инвесторы предоставили около 2,8 млрд. евро (2,5 млрд. евро в 2013 году) на реализацию европейских ГЧП–проектов с очень длительными сроками погашения (в среднем 24 лет, с максимумом 43 лет).

Яркий пример успешного взаимодействия государственного и частного секторов — Олимпийские Игры 2012 года в Лондоне. ГЧП в спортивной сфере также показало себя как эффективный инструмент решения масштабных задач в сжатые сроки. Для обеих сторон Олимпиада является слишком крупным и затратным во всех направлениях — строительство спортивных объектов, технологии, управление проектом, организация, работа со СМИ. Вполне логично, что игры реализовывались за счет двустороннего сотрудничества государства и частного сектора.

Финансируемый из частных источников Организационный комитет Олимпийских и Параолимпийских Игр в Лондоне отвечал за планирование, подготовку и проведение Игр в 2012 году, их финансирование. Он также получал финансирование от Международного Олимпийского комитета, а доходы от продажи билетов, товаров и спонсорских программ.

Государство представлял Комитет по подготовке и проведению Олимпиады, который отвечал за разработку и строительство новых объектов инфраструктуры для Олимпийских Игр и их использование впоследствии.

ГЧП использовалось не только для строительства спортивных объектов, но и для развития такой инфраструктуры, как транспорт, гостиничные объекты, пункты питания и т. д. Однако, несмотря на то, что Олимпийские Игры финансировались из разных источников, в том числе и частным сектором, основные расходы по строительству спортивных сооружений и переоборудованию земельных участков несло государство.

На Играх в Лондоне в 2012 году участвовали несколько групп партнеров: 11 Всемирных Олимпийских партнеров, 7 домашних Олимпийских партнеров Лондона, 7 компаний — официальных сторонников Игр в Лондоне и 28 Олимпийских поставщиков. Партнеры помогали, не только предоставляя техническую поддержку, продукты и услуги, но и содействуя рекламе Игр за счет своих маркетинговых программ.

Частный бизнес сыграл огромную роль в организации Олимпийских Игр в Лондоне. Например, компания «Acer» обеспечила более 16 тыс. компьютеров, ноутбуков и планшетных компьютеров технической поддержки, насчитывавшей примерно 425 работников. Для спортсменов и журналистов были созданы 24-х часовые интернет-кафе. Компания «Atos S. A.» была ответственна за IT–технологии, а также передачу ключевой информации, включая результаты соревнований, всему миру. «Atos S. A.» отвечала за создание таких программ, как система аккредитации и портал волонтеров. Компания «General Electric» обеспечила электроснабжением и отоплением Олимпийский Парк и в Олимпийскую Деревню.

Но проекты ГЧП в спортивной сфере в Великобритании реализовывались и до Олимпийских Игр. Например, в Элмбридже в 2003 году, когда три спортивных центра, принадлежавших Городскому Совету, стали еще более затратными и не эффективными

для эксплуатации, было принято решение о создании ГЧП для постройки нового объекта. Реконструкция данных объектов государством было бы быстрым, но очень дорогим решением без долгосрочной перспективы. Вместо этого Элмбридж решил закрыть устаревшие объекты и использовать капитал, полученный с продажи земли, чтобы отчасти компенсировать строительство нового центра.

Новый центр построена компания «DC Leisure», выигравшая тендер, в рамках бюджета в 12,8 млн. фунтов стерлингов, при этом ежегодные расходы местных властей сократились в 3,2 раза. Это позволило сэкономить Элмбриджу более 6 млн. фунтов стерлингов в течение 15 лет. Более того, по контракту, по истечению этого срока, объект должен быть возвращен в Городской Совет, по крайней мере, в таком же состоянии, в каком он и был, когда только построился. Это создает гарантию постоянных инвестиций частного сектора в течение всего жизненного цикла объекта [2, с. 7].

Список литературы:

1. Баграмян Л. С., Биттиева Ж. Х., Евлоева Ф. Р., Баурина С. Б. Инновационная бизнес–модель современной компании // III международная научно–практическая конференция «Инновации: перспективы, проблемы, достижения» (г. Москва, 14.05.2015 г.): материалы. М.: Изд–во Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, 2015. С. 288–291.

2. Баурина С. Б., Дарбишева П. Г. Роль государства в становлении инновационной экономики // III международная научно–практическая конференция «Инновации: перспективы, проблемы, достижения» (г. Москва, 14.05.2015 г.): материалы. М.: Изд–во Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, 2015. С. 5–7.

3. Баурина С. Б. Методология использования технологии бенчмаркинга // Бюллетень науки и практики. Электрон. журн. 2015. №1. С. 5–8. Режим доступа: http://media.wix.com/ugd/e90588_05014600e6c94a518d41d3a1dcbf7e3e.pdf (дата обращения: 9.05.2016).

4. Назарова Е. В. К вопросу о развитии предпринимательской деятельности в сфере обращения // Ученые записки российской академии предпринимательства. 2014. № 39. С. 187–195.

5. Терешина А. А., Фазлетдинова Д. В., Баурина С. Б. Особенности предпринимательской деятельности современных российских фирм // Новая наука: стратегия и вектор развития. 2015. №6–1. С. 213–216.

References:

1. Baghramyan L. S., Believe Y. H., Yevloyev F. R., Baurina S. B. Innovative business model of a modern company. Innovation: prospects, problems and progress: proceedings of the III international scientific-practical conference (Moscow, 14.05.2015). Moscow, publishing house of the Russian economic University. G. V. Plekhanov, 2015. P. 288–291.

2. Baurina S. B., Derbisheva P. G. Role of the state in formation of innovative economy. Innovation: prospects, problems and progress: proceedings of the III international scientific-practical conference (Moscow, 14.05.2015). Moscow, publishing house of the Russian economic University. G. V. Plekhanov, 2015, pp. 5–7.

3. Baurina S. B. Methodology for the use of benchmarking technology. Bulletin of science and practice. Electronic journal, 2015, no. 1. pp. 5–8. Available at: http://media.wix.com/ugd/e90588_05014600e6c94a518d41d3a1dcbf7e3e.pdf, accessed 9.05.2016.

4. Nazarova E. V. On the development of entrepreneurial activity in the sphere of circulation. Proceedings of the Russian Academy of entrepreneurship, 2014, no. 39, pp. 187–195.

5. Tereshina A. A., Fazlutdinova D. V., Baurina S. B. Features of modern business activity of Russian companies. New science: strategies and vector development, 2015, no. 6–1, pp. 213–216.

Работа поступила в редакцию 17.04.2016 г.

Принята к публикации 20.04.2016 г.