

ISSN 1811-1793

ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛ

С. ТОРАЙҒЫРОВ АТЫНДАҒЫ ПАВЛОДАР МЕМЛЕКЕТТІК УНИВЕРСИТЕТІ



4'2007



ПМУ хабаршысы
Вестник ПГУ

ЭКОНОМИКАЛЫҚ СЕРИЯ

СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ, ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ И МОДЕЛИ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА

Т.Я. Эрназаров
Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова

Мақалада өткізілген комплексті, жүйелік талдау дүние-жүзілік тәжірибелілерді мемлекет өрекеттестіктері және жеке секторды қолдану салалары негізінде, сонымен қатар ұйымдық - құқықтық түрлер және жеке меншік - мемлекеттік серіктестік үлгілері (public-private partnerships) анықталған. Сонымен қатар, дербес жағдайда, келісімдер, жалдау, өртүрлі концессия, араласқан кәсіпорын меншік түрлері және өнім бөлімі туралы ретінде сондай түрлер айқындалған.

В статье на основе проведенного комплексного, системного анализа мировой практики взаимодействия государства и частного сектора выявлены сферы применения, а также организационно-правовые формы и модели частного-государственного партнерства (public-private partnerships). В качестве таковых, в частности, определены такие формы, как контракты, аренда, различного рода концессии, соглашения о разделе продукции и предприятия смешанной формы собственности.

In the article were revealed on base of conducted complex, systematic analysis of world practice of cooperation between government and private sector, as well as organizational-legal forms and models of private-state partnerships. In the capacity of any, particularly, were defined such forms as agreement, lease, different kinds of concessions, agreements about partition of production and enterprises of mixed patterns of ownership.

Рассмотрев в предыдущих наших публикациях генезис концепции частно-государственного партнерства, его экономическую сущность, характерные признаки и принципы, в данной статье мы, на основе системного комплексного анализа, постараемся ответить на следующие вопросы:

- в каких сферах экономики и общественной жизни нашли применение механизмы ЧТП;

- каковы организационно-правовые формы и модели взаимодействия государства и частного сектора накопила мировая практика.

Ответив на эти вопросы, на дальнейших этапах научных исследований мы проанализируем возможность адаптации данных форм и моделей частно-государственного партнерства к экономическим реалиям нашей страны, и, в частности, соотносительно к инновационной сфере Казахстана.

Проведенный анализ зарубежных источников, посвященных изучению проблем взаимодействия государства и частного сектора экономики, позволил нам выявить сферы экономики и общественной жизни, в которых возможно применение различных форм частно-государственного партнерства, а именно:

- природные ресурсы (полезные ископаемые, растительность, животные), в том числе ресурсы континентального шельфа и исключительной экономической зоны (крупнейшая группа объектов и, как правило, наиболее привлекательная для иностранных инвесторов);

- объекты экономической инфраструктуры, включая автомобильные и железные дороги, трубопроводный транспорт, искусственные транспортные сооружения, энергетические

предприятия и линии электропередач, гидротехнические системы, морские, речные и воздушные порты, линии связи и коммуникации, информационные системы и тому подобные объекты, обслуживающие сферу материального производства;

- группа объектов в сфере общественных услуг. Это в основном муниципальная собственность - общественный транспорт, городское хозяйство, коммунальные услуги, зоны производства общественных работ, различного рода местные службы, в том числе социальные (занятости, профессиональной подготовки и набора рабочей силы, обустройства мигрантов и т.п.), объекты экологии и др.;

- государственные и муниципальные предприятия. Многие из них - "лежачие". И если частные инвесторы докажут, что в состоянии заплатить их долги и управлять ими более эффективно, чем это делает государство, значительная часть таких предприятий может быть предоставлена в управление инвесторов на различной пользовательской основе. Таким образом, могут быть решены многие неотложные задачи, связанные с финансовым оздоровлением (санацией), техническим перевооружением или репрофилированием, конверсией или демонаполизацией государственных предприятий;

- некоторые виды хозяйственной либо иной общественно полезной деятельности, монополия на осуществление которой принадлежит государству (производство наркотических и спиртосодержащих веществ, табачных изделий, почтовая деятельность и другие естественные монополии). Они могут осуществляться частными инвесторами на принадлежащих им или арендованных у государства объектах по производству монопольной продукции или услуг, а также могут служить объектами пользовательских прав [1].

В зависимости от характера решаемых в рамках ЧТП конкретных задач все множество существующих и постоянно вновь возникающих форм партнерств можно подразделить на отдельные типы (модели). Соответственно основным целям ЧТП раз-

личаются организационные модели, модели финансирования и модели кооперации. Разумеется, это деление в значительной степени условно, и во многих случаях партнерства используют и развивают формы, базирующиеся на преимуществах разных моделей и их сочетании [2].

В случае организационных моделей не происходит как правило глубокого вторжения в отношения собственности, сотрудничество публичного и частного партнеров осуществляется за счет привлечения третьих организаций, переуступки отдельных функций и контрактных обязательств, использования возможностей передачи объектов во внешнее управление и т.п. К организационной модели относят и наиболее распространенный в настоящее время тип ЧГП - концессии. К числу моделей финансирования следует причислить такие формы, как коммерческий найм, аренда, все виды лизинга, предварительное и интегрированное проектное финансирование. Модель кооперации представляет собой всевозможные формы и методы объединения усилий ряда партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага (товаров, услуг, объектов инфраструктуры и пр.). Часто такая кооперация требует создания сложных, в том числе холдинговых структур по сооружению объектов и их эксплуатации, особенно в сфере производственной и социальной инфраструктуры.

В мировой практике сложилось множество разнообразных моделей, форм, типов и конкретных вариантов реализации партнерских отношений между государством и бизнесом. Принятые классификации ЧГП выделяют обычно следующие формы:

- 1) контракты как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на осуществление определенных общественно необходимых и полезных видов деятельности. Наиболее распространенными в практике ЧГП считаются контракты на выполнение работ, на оказание общественных услуг, на управ-

ление, на поставку продукции для государственных нужд, на оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило контракты с государственным или коммунальным органом являются для частного предпринимателя весьма привлекательным бизнесом, так как помимо престижа гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции [3, с. 28];

2) аренда в ее традиционной форме (договора аренды) и в форме лизинга. Особенность арендных отношений между властными структурами и частным бизнесом заключается в том, что происходит на определенных договором условиях передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Традиционные договора аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем правомочие по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. В специально оговариваемых случаях арендные отношения могут завершиться выкупом арендуемого имущества. В случае договора лизинга, лизингополучатель всегда имеет право выкупа государственного или муниципального имущества;

3) концессия (концессионное соглашение) является специфической формой отношений между государством и частным партнером, получающей все большее распространение. Ее особенность заключается в том, что государство (муниципальное образование) в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью

соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер вносит плату на условиях, оговоренных в концессионном соглашении.

Существующие научные и законодательные трактовки концессии как экономической категории весьма разнообразны, но можно выделить ряд ее существенных характерных признаков:

- предметом концессии всегда является государственная (муниципальная) собственность, а также монопольные виды деятельности государства либо муниципального образования;
- соответственно одним из субъектов концессионного соглашения является государство или муниципалитет (в лице соответствующих органов исполнительной власти);
- цель концессии - удовлетворение общественных нужд и потребностей;
- концессия всегда имеет договорную основу (концессионное соглашение);
- концессия основана на возвратности предмета соглашения;
- предмет концессии предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении [2].

Применительно к концессии особенно явственно выступает необходимость адекватного потребностям экономического роста развития и оформления упоминавшихся выше публично-правовых отношений. Если в случае контрактов, в договорах аренды и подряда государство или муниципальное образование выступает как субъект гражданского права и для его эффективной деятельности вполне достаточно норм Гражданского кодекса, то в рамках концессии государство прежде всего является органом публичной власти. Будучи таковым, оно не просто предоставляет партнерам по соглашениям часть своих полномочий как собственника, но и делегирует им часть своих властных функций (исключительных прав). Делегировать функции публичной власти можно только на основании соответствующего властного акта государства. Источником

исключительности предоставляемых по концессионному соглашению прав, таким образом, является не статус государства как собственника, а его прерогативы как органа публичной власти [3]. Исключительный (монопольный) характер прав, предоставляемых государством концессионеру (частному партнеру), заключается в том, что в рамках территории или вида деятельности, на которые он получает исключительное право, не допускается аналогичная деятельность любых третьих лиц, а также и самого государства.

К публично-правовым признакам концессионных соглашений относится фиксирование в них публичных интересов, выразителем и представителем которых является государство. Частный партнер государства по концессионному соглашению (концессионер) обязан подчиняться требованиям публичных интересов, то есть обеспечивать бесперебойность оказания услуг, недискриминацию пользователей аналогичных категорий, общедоступность услуг, равенство тарифов за одинаковые услуги. Обстоятельства, ставящие под угрозу или причиняющие ущерб публичному интересу, могут быть законным основанием для принятия мер, не предусмотренных соглашением. С целью защиты публичного интереса в концессионном соглашении могут быть предусмотрены определенные односторонние права и преимущества органа публичной власти перед концессионером.

Известно, что концессии как важнейшая форма партнерства государства и частного бизнеса получили наиболее широкое распространение в инфраструктурных отраслях, где особенно остро необходимы приток частных инвестиций и высококвалифицированное управление. Различаются по меньшей мере три вида концессий: 1) концессия на уже существующие объекты инфраструктуры; 2) концессия на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов; 3) передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании. В рамках этих групп возможны варианты концессионных отношений, основанные на различном сочетании правомочий собственности между государством и ча-

ственными концессионерами, а также видов и границ конкретной предпринимательской и инвестиционной деятельности последних (сооружение, эксплуатация, управление и пр.).

Соглашения о разделе продукции. Эта форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом частично напоминает традиционную концессию, но все же отлична от нее. Различия заключаются прежде всего в разной конфигурации отношений собственности между государством и частным партнером. Если в концессиях концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная по соглашению продукция, то в соглашениях о разделе продукции партнеру государства принадлежит только ее часть. Раздел продукции между государством и инвестором, его условия и порядок определяются в соглашениях. Соглашения о разделе продукции применяются главным образом в сфере поисков, разведки и добычи минерального сырья и проведения других связанных с этим работ. В мировой практике соглашения о разделе продукции, как форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом, активно используются в сфере нефтяного бизнеса.

Государство предоставляет свои исключительные права по недропользованию частному инвестору на возмездной основе и на определенный срок. Доступ частных партнеров (в том числе зарубежных) к исключительным правам осуществляется с целью привлечения инвестиций в капиталоемкие сферы. В мировой практике известны различные модели конкретного раздела продукции и их модификации. Речь может идти о том, как осуществлять раздел - сразу на две части или после вычета затрат инвестора. Условия раздела могут также увязываться с особенностями налогообложения. В принципе каждая страна выбирает тот или иной подходящий для нее конкретный механизм раздела добытой инвестором продукции.

Совместные предприятия являются распространенной формой партнерства государства и частного бизнеса. В зависимости от структуры и характера совместного капитала разновид-

ностями этой формы могут быть либо акционерные общества, либо совместные предприятия на долевом участии сторон. В акционерных обществах в качестве акционеров могут выступать органы государства и частные инвесторы. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений определяются, как правило, долей в акционерном капитале. Риски сторон распределяются в зависимости от величины доли в акционерном капитале. Существенной особенностью совместных предприятий любого типа является то, что государство постоянно участвует в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность и свобода в принятии решений частным партнером здесь гораздо уже, чем, например, в концессиях. Принципиально важно, что изменение структуры акционерного капитала в пользу одной из сторон партнерства означает только перераспределение акций между инвесторами, но не ведет к его увеличению (и соответственно не означает увеличения основных фондов и числа рабочих мест). Важно также и то, что в случае национализации акционерного общества с участием государства выкуп акций осуществляется по текущему курсу и не зависит прямо от объема капитала, первоначально вложенного частным инвестором. Заметим, что согласно мировой практике в случае национализации концессионного предприятия государство обязано возместить концессионеру стоимость инвестированного капитала, а также выплатить компенсацию за упущенную выгоду.

Мировой опыт государственно-частного партнерства к настоящему времени достаточно обширен, и обозначились уже определенные предпочтения при выборе конкретных форм и методов партнерства государства и частного бизнеса в отдельных сферах. Если подходить к партнерству по этому признаку, то можно выделить следующие базовые модели, характеризующиеся специфическими формами отношений собственности, управления и источниками финансирования.

Таблица 1

Базовые модели государственно-частного партнерства

Вид модели	Собственность	Управление	Финансирование
Модель оператора	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная/ государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель концессии	Государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель договорная	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частная	Частное/ государственное	Частное/ государственное

Выбор базовой модели осуществляет государство на основании того, в каких сферах и какого рода услуги могут стать предметом частно-государственного партнерства. При этом следует учитывать, что указанные базовые модели в чистом виде практически не встречаются, а чаще используются всевозможные смешанные формы. Мировой опыт свидетельствует о том, что указанные модели преимущественно используются в следующих отраслях и производствах.

Модель оператора получила широкое распространение в переработке отходов. Она характеризуется четким разделением ответственности между частным партнером и государством при сохранении контролирующих функций за государством.

Модель кооперации используется там, где конкретные услуги недостаточно четко выделены и определены, а потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений. В таком случае партнерство реализуется через совместную проектную компанию государства и частного инвестора.

Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также в тех случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

Договорная модель используется в энергетике, в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек. При этом экономия, полученная от снижения

текущих издержек, нередко превышает собственно инвестиционные затраты.

Модель лизинга является наиболее подходящей для сооружения общественных зданий. В мире накоплен весьма представительный опыт лизинговых форм партнерства органов местного самоуправления с частным бизнесом [2].

В последние годы области применения различных форм партнерства государства и частного бизнеса стремительно расширяются, а также бурно развиваются сами формы партнерств и их модификации. Так, если концессионные соглашения первоначально стандартно применялись при сооружении автострад, автостоянок, обеспечении централизованным теплоснабжением, то в настоящее время они получили распространение в таких сферах, как национальная оборона, образование, кабельное телевидение, некоторые виды городского общественного транспорта и др. В ряде стран частный бизнес проектирует, строит, а затем управляет больницами, школами и другими общественными объектами.

При реализации проектов частно-государственного партнерства в рамках его организационно-правовых моделей задействуются разнообразные конкретные виды сотрудничества государственных структур и предприятий частного бизнеса. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, в том числе строительство, эксплуатацию, управление и пр.

Модели государственно-частных партнерств - это конкретный проект ЧП, возникший в результате законной и прозрачной процедуры отбора соответствующих участников ЧП со стороны частного бизнеса для решения конкретных задач экономической политики государства. Модели существуют в следующих видах:

- государственный сектор предоставляет землю, собственность или мощности, которые он контролирует, частному лицу (при условии оплаты или без нее) обычно на основании соглашения,

- частный сектор возводит, предоставляет или ремонтирует объект;

- государственный сектор делегирует задачи по обслуживанию объекта;

- частный сектор предоставляет определенные услуги, используя государственные мощности в течение оговоренного периода времени (обычно четко определяются стандарты управления и ценообразования);

- частный инвестор обязуется передать объект государству (при условии оплаты или без нее) по окончании действия соглашения.

Ниже приводится список основных моделей ЧП, размещенных по возрастанию автономности частного сектора, начиная с модели полного государственного контроля и заканчивая максимально широкой автономностью частного сектора. В последнем случае объект передается ему в собственность полностью.

Государственное обеспечение общественными благами;

Контракты на предоставление услуг;

Аутсорсинг;

Проектирование и конструирование (Design & Construct, D&C);

Продажа и пользование на базе лизинга (Sale & Leaseback, S&L);

Оперативное управление и поддержание в надлежащем состоянии (Operate & Maintain, O&M);

Оперативное управление, поддержание и стратегическое управление (Operate, Maintain & Manage, O&M&M);

Строительство, передача государству, оперативное управление (Build, Transfer, Operate, BTO);

Строительство, оперативное управление, передача государству (Build, Operate, Transfer, BOT);

Строительство, использование на базе лизинга, передача государству (Build, Lease, Transfer, BLT);

Строительство, использование на базе лизинга, передача, поддержка (Build, Lease, Transfer, Maintain, BLTM);

Строительство, владение, оперативное управление, уничтожение (Build, Own, Operate, Remove, BOOR);

Строительство, владение, оперативное управление, передача (Build, Own, Operate, Transfer, BOOT);

Пользование через лизинг, обновление, оперативное управление, передача (Lease, Renovate, Operate, Transfer, LROT);

Проектирование, конструирование, стратегическое управление, финансирование (Design, Build, Finance, Operate, DBFO);

Проектирование, конструирование, стратегическое управление, финансирование (Design, Construct, Manage, Finance, DCMF);

Проектирование, строительство, финансирование, оперативное управление, стратегическое управление (Design, Build, Finance, Operate, Manage, DBFOM);

Строительство, владение, оперативное управление (Build, Own, Operate, BOO);

Франшиза;

Концессия;

Совместное предприятие;

Партнерство с дополнительными правами (Regeneration Partnership);

Полная приватизация (Outright Privatization).

Из перечисленных моделей видно, как повышается степень фактического участия частного предпринимательства в совместных частно-государственных проектах в зависимости от избранной формы партнерства и масштабов передачи правомочий собственника частному предприятию. Крайние варианты представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, то есть передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, с другой. А между этими полюсами расположено множество возможных вариантов и форм государственно-частных партнерских отношений, базирующихся на различной степени переуступки тех или иных правомочий собственника от государства частному предпринимателю на срок и на условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением.

Схема S&L работает за счет налоговых послаблений инвестору, другие формы отражают различного рода модели на основе лизинга, франчайзинга (или краткосрочной концессии) или комбинации других формируемых частным сектором аспектов существования объекта (проектирование, обновление, конструирование, оперативное управление, стратегическое управление, поддержка). Кроме модели ВОО, когда объект находится в собственности частного сектора без ограничения во времени (то есть частный владелец действительно владелец, хоть и виртуально), остальные схемы подразумевают, что владение, оперативное управление и управление активами (стратегическое) остаются за государством.

ВОТ (Build, Operate, Transfer - строительство - эксплуатация/управление - передача). Этот механизм используется главным образом в концессиях. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, который после завершения строительства получает право эксплуатации сооруженного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По истечении срока объект возвращается государству. Концессионер получает правомочие использования, но не владения объектом, собственником которого является государство.

ВООТ (Build, Own, Operate, Transfer - строительство - владение - эксплуатация/управление - передача). В этом случае частный партнер получает не только правомочие пользования, но и владения объектом в течение срока соглашения, по истечении которого он передается публичной власти.

Обратный ВООТ, при котором власть финансирует и возводит инфраструктурный объект, а затем передает его в доверительное управление частному партнеру с правом для последнего постепенно выкупить его в свою собственность.

ВТО (Build, Transfer, Operate - строительство - передача - эксплуатация/управление). Этот механизм предполагает передачу объекта публичной власти сразу по завершении строи-

тельства. После приема государством он переходит в пользование частного партнера, но без передачи ему права владения.

BOO (Build, Own, Operate - строительство - владение - эксплуатация/управление). В этом случае созданный объект по истечении срока соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора.

BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer - строительство - эксплуатация/управление - обслуживание - передача). При использовании этого механизма специальный акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ремонт сооруженных им инфраструктурных объектов.

DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer - проектирование - строительство - владение - эксплуатация/управление - передача). Особенность соглашений этого типа состоит в ответственности частного партнера не только за строительство инфраструктурного объекта, но и за его проектирование. В случае соглашений типа DBFO (Design, Build, Finance, Operate - проектирование - строительство - финансирование - эксплуатация/управление), помимо ответственности частного партнера за проектирование, специально оговаривается его ответственность за финансирование строительства инфраструктурных объектов.

Кроме перечисленных выше и некоторых других механизмов, предполагающих различное соотношение правомочий и обязательств обеих сторон партнерства, существует ряд типовых специализированных контрактов. Можно назвать такие формы партнерства, как контракт на расширение, восстановление или реконструкцию существующих объектов без нового строительства (Brownfield contract), лизинговый контракт (Lease contract), близкий по содержанию к арендному и концессионному договору, контракт на обслуживание (Service contract), по которому частный партнер получает от государства уже готовый объект в управление и обслуживание без инвестиционных обязательств. Может заключаться и специальный контракт на управление, когда государство передает част-

ному партнеру (квалифицированному менеджменту) исключительно управленческие функции без изменения организационно-правовой формы и титульного собственника объекта.

Схема, представленная на рисунке 1, показывает диапазон выбора на коммунальном уровне вариантов взаимодействия публичных и частных предприятий, базирующегося на разной степени приватизации или же величине доли вовлеченного частного капитала. Спектр возможных правовых, организационных и хозяйственных решений находится в пространстве между традиционным государственным (публичным) предприятием и полноправным частным предприятием, в том числе и образовавшимся в ходе полной приватизации. Интересен вариант, пока еще мало распространенный в мировой практике, когда полностью государственное или публичное (по составу собственности) предприятие действует в частной по существу правовой форме.

Формы ЧГП возникают тогда, когда капитал предприятия является смешанным, причем та или иная степень контроля государства (коммуны) обеспечивается за счет доли его имущества, превышающей 50 %.

Из рисунка 1 видно также, что различные формы партнерских отношений государственного (публичного) и частного капиталов, как правило, осуществляются на основе соответствующих целевых контрактов, предполагающих разную степень переуступки правомочий собственника в пользу частного партнера. Наконец, полная приватизация делает предприятие в правовом отношении независимым от государства (органов местного самоуправления) и переводит образовавшееся частное предприятие в сферу стандартных договорных (контрактных) отношений.

Основные формы ЧТП

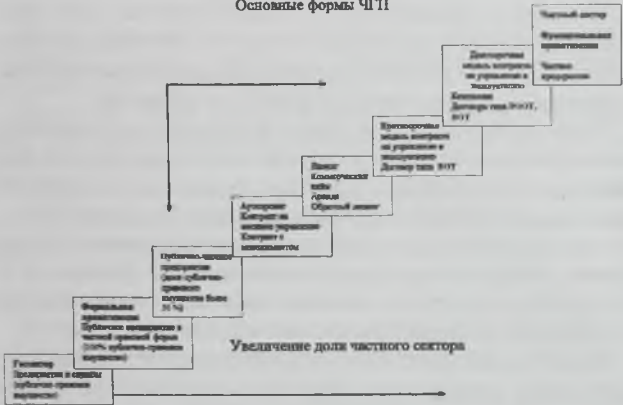


Рисунок 1 - Модели партнерства государственных и частных предприятий

В соответствии с западноевропейской традицией - формально приватизированное предприятие, то есть предприятие, на 100% принадлежащее государству, но работающее в частной организационно-правовой форме (акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью) не считается партнерством. В равной степени не считается партнерством и самостоятельное частное предприятие, заключающее с публичной властью стандартный контракт на поставку социально значимой продукции или услуг. Основным признаком частно-государственного партнерства является участие в публично-частной кооперационной цепочке по созданию добавленной стоимости. В свою очередь, процесс создания этой добавленной стоимости в значительной степени ориентируется на степень перераспределения задач и рисков между государственным (публичным) и частным партнерами. При этом каждый партнер принимает на себя те задачи и ответственность, которые он может обеспечить с лучшим качеством и эффективностью - это и есть синергетический потенциал партнерства.

Смешанные предприятия, в которых в разных долях присутствует частное и публичное имущество, являются распространенной формой решения различных коммунальных проблем на принципах частно-государственного партнерства.

Разнообразие механизмов, форм и методов государственно-частного партнерства позволяет достаточно широко использовать возможности частного капитала в решении государством многих проблем, связанных с публичным интересом. В отраслях производственной, транспортной и социальной инфраструктуры применяются все варианты концессионных соглашений, совместные предприятия с участием государственного и частного капиталов, а также проекты, основанные на договорах гражданского и публичного права.

На основании этого можно сделать вывод, что взаимодействие между государством и рынком носит долговременный характер. Обычно роли между государством и частным бизнесом четко разграничены, государство действует на одном поле, частный сектор - на другом. Партнерство смешивает эти поля в одно и заставляет обоих игроков существовать в кардинально иной среде, в которой действуют и другие правила. Здесь влияние оказывается и макроэкономически, и на микроуровне. Обоим игрокам приходится приспосабливаться к более сложным условиям функционирования, к поиску компромиссов не только с внешней средой, но и внутри самого партнерства.

ЛИТЕРАТУРА

1 Оганян О.А. Частно-государственное партнерство - альтернатива приватизации и средство привлечения инвестиций в экономику. - М.: 2004. - 19 с.

2 Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства. - М.: ИЭ РАН, 2006. - 27 с.

3 Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора // Экономист. - 2005. - № 2. - С. 28-32.

4 Сосна С.А. Концессионное соглашение - новый вид договора в российском праве // Журнал российского права - www.concession.ru.