

УДК 338.242.4

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПАРТНЕРСТВА

С.Д. Чолбаева

Исследованы основные типы отношений между государственной властью и предпринимательскими структурами, а также раскрыты основные сферы применения государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственные контракты; совместные предприятия; государственно-частное партнерство; конверсия; реальный сектор.

Объективная реальность социально-экономического развития Кыргызстана указывает на то, что сама по себе проблема экономического роста исчезнуть не может, необходимы государственная поддержка с его финансово-кредитными инструментами и государственное правовое регулирование экономики через финансово-кредитные институты.

Развитие взаимоотношений государства с реальным сектором экономики через институты финансово-кредитной сферы в различных странах и на разных этапах экономического развития доказало, что их конструктивное взаимодействие является важнейшим фактором успешного функционирования рыночной экономики. При этом характер этого взаимодействия, его формы и методы могут существенно различаться в зависимости от уровня развития и национальных особенностей рыночных отношений. Развитие современного мирового сообщества показывает, что роль государства постоянно меняется, особенно это затрагивает сферу экономики. Как правило, выделяют три основных типа отношений между государственной властью и предпринимательскими структурами в реальном секторе экономики:

- лоббирование, что подразумевает решение каких-либо проблем отрасли или отдельной корпорации;
- государственная поддержка, т.е. эксклюзивный доступ к использованию государственных ресурсов для поддержки конкретных проектов;
- партнерство как равноправные отношения государства и реального сектора экономики в процессе решения какой-либо задачи или воплощения какого-либо проекта.

Следует согласиться с мнением исследователей о том, что если “до сих пор у государства

преобладали функции компенсации несовершенства рыночного механизма, то в настоящее время оно становится активным участником трансформации экономических отношений, неотъемлемым и обязательным участником воспроизводственного процесса”¹.

В данных условиях эффективность первых двух типов отношений уже не позволяет реализовать все многочисленные цели государства. Поэтому в условиях трансформационной экономики актуальным становится вопрос поиска форм и путей влияния на экономику альтернативных прямому регулированию, одной из которых является форма создания государственного бизнес-партнерства с предпринимательскими структурами реального сектора экономики, которое стало объектом исследований достаточно недавно.

Основной предпосылкой развития партнерских отношений государства и предпринимательских структур в реальном секторе экономики является постоянно увеличивающийся разрыв между растущими требованиями к общественным услугам и инфраструктуре, с одной стороны, а также финансовыми и бюджетными ограничениями – с другой.

Партнерство становится необходимым в сферах, ранее считавшихся прерогативой государства, главным образом, там, где произошла приватизация, где возникает потребность в частных инвестициях. Необходимость создания системы партнерских отношений государства и бизнеса вытекает и из двух постулатов либеральной концепции развития:

¹ *Безгодов С.А.* Формирование финансово-кредитных механизмов в системе государственно-частного партнерства: автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.А. Безгодов. СПб., 2007. С. 8.

- соответствия между формированием институтов частной собственности и ускорением экономического роста;
- более высокой производительности и эффективности экономики, основанной на частной собственности в сравнении с отношениями, построенными на государственной собственности и прямом регулировании.

По данным Всемирного банка, с 1990 г. в развивающихся странах с переходной экономикой появилось 2700 проектов государственного бизнес-партнерства¹.

Изучение зарубежного опыта позволило сделать заключение, что ориентация на стратегическое управление в государственном масштабе приводит к формированию устойчивых взаимосвязей государства и предпринимательских структур в решении особо важных экономических и инфраструктурных задач, не предполагающих формализации отношений.

К примеру, в США развитие стратегического управления как информационного механизма предоставляет возможность помочь частным компаниям принимать собственные обоснованные стратегические решения, учитывающие долгосрочные цели и основные направления политики национальных, региональных и местных органов власти. В Японии государство, полагая, что рыночные отношения не могут в полной мере обеспечить реализацию общенациональных интересов, проводят политику «структурирования» экономического роста.

Китайский опыт доказал эффективность централизованного макроэкономического планирования при самостоятельности предприятий. Аналогом таких отношений в Кыргызстане следует отметить, например, программу по развитию потребительского рынка и услуг или по созданию промышленных округов на территории Чуйской области.

Указанная практика свидетельствует о наличии совокупности организационно-управленческих структур, правил, процедур и технологий декларативных норм о партнерстве государства и бизнеса в целях подготовки, принятия и реализации стратегических решений по вопросам развития экономики страны. Таким образом, по нашему мнению, нецелесообразно сводить сущность партнерства между государством и бизнесом к формальному договору, а следует рассматривать ее как совокупность форм взаимодействия института предпринимательства с государством, отличающихся специфическим

качеством и реализуемых на базе вполне определенных принципов. При этом государство играет двоякую роль: во-первых, как договаривающаяся сторона организационно-управленческих и имущественно-хозяйственных отношений, во-вторых, как гарант соблюдения всех пунктов такого соглашения (системы соглашений), включая предоставление гарантий того, что коммерческие условия соглашения или системы соглашений не будут ухудшены².

Рассмотрим формы государственного бизнес-партнерства с реальным сектором экономики, предполагающие заключение договора или комплекса договоров. Общими элементами любой формы в данном направлении выступают:

- наличие проекта, назначение, структура и реализация которого имеют уникальный характер;
- создание самостоятельной проектной компании, как правило, располагающей автономными ресурсами и являющейся институциональной основой реализации проекта;
- выплата процентов и погашение основной суммы долга за счет генерируемых проектом будущих денежных потоков. Это означает, что для капиталоемких проектов требуется разработка особой концепции финансирования, ориентированной на достаточно длительный срок через банки;
- анализ чувствительности будущих денежных потоков к существенным факторам и рискам, а также определение критических факторов успеха;
- выявление областей риска, их оценка и распределение между партнерами/участниками проекта;
- составление договора, обеспечивающего беспрепятственную реализацию проекта в качестве главной цели всех его участников;
- образование проектной компании, что дает головной компании возможность использования забалансовых обязательств, опосредующих и другие виды деятельности;
- четкое определение пределов ответственности и обязательств партнеров.

Институциональные формы партнерских отношений государства и бизнеса представлены в таблице 1.

Все процедуры установления и реализации любого конкретного проекта на условиях государственного бизнес-партнерства с реальным сектором экономики должны быть максимально прозрачны-

¹ Конищева Т., Тихонов Е. Власть и бизнес в одном проекте / Т. Конищева, Е. Тихонов // Рос. бизнес-газета. 2005. 15 февр.

² Сильвестров С.Н. Государственное бизнес-партнерство в инвестиционной сфере энергетики / С.Н. Сильвестров // [http:// www.koism.rags.ru](http://www.koism.rags.ru)

Таблица 1 – Формы отношений государства и бизнеса

Институциональная форма	Вид
Государственные контракты	На выполнение работ
	На управление
	На оказание общественных услуг
	На поставку продукции для государственных нужд
	На оказание технической помощи
Аренда	Традиционная аренда
	Лизинг
Концессии	Типа “строительство-управление-передача”
	Типа “строительство-владение-управление”
	Предполагающие эксплуатацию без стадии строительства
	“Теневые” концессии
Соглашения о разделе продукции	Соглашения о разделе продукции
Совместные предприятия	Акционирование (корпоратизация)
	Совместные предприятия без акционирования

ми. Только так можно добиться доверия населения и инвесторов, без которого реализация эффективного государственного бизнес-партнерства просто невозможна. Необходимо наличие полной, исчерпывающей и однозначной законодательной и иной нормативной правовой базы, если имеются законодательные пробелы или правовые коллизии в регулировании взаимодействия государственных структур и частных инвесторов в конкретной сфере по поводу конкретных предметов и объектов отношений, существенно значимых для осуществления реального государственного бизнес-партнерства. В противном случае риски могут стать трудноизмеримыми и запредельными для экономических условий проекта, вследствие чего вряд ли возможно будет обеспечить необходимую инвестиционную привлекательность проекта и требуемую социально-экономическую эффективность его реализации.

Основными сферами применения государственно-частного партнерства, как правило, выступают следующие¹:

¹ Финансовые и правовые механизмы государственно-частного партнерства в России: материалы конференции М., 2007.

- природные ресурсы (полезные ископаемые, растительные, 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 электропередачи, гидротехнические системы, морские, речные и воздушные порты, линии связи и коммуникации, информационные системы и т.п. объекты, обслуживающие сферу материального производства;
- группа объектов в сфере общественных услуг, как правило, муниципальной собственности – общественный транспорт, городское хозяйство, коммунальные услуги, зоны производства общественных работ, разного рода местные службы, в т.ч. социальные (занятости, профессиональной подготовки и набора рабочей силы, обустройства мигрантов и т.п.), объекты экологии и др.;
- 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), могут осуществляться частными инвесторами на принадлежащих им или арендованных у государства объектах по производству монопольной продукции или услуг, могут также служить объектами пользовательских прав.

Как видим из вышеприведенного материала, наиболее часто взаимодействие бизнеса и государства происходит в таких сферах, как управление государственной собственностью, региональное развитие, рынок недвижимости, инфраструктура поддержки технологического развития, транспортная инфраструктура, коммунальное хозяйство, медицинские и образовательные услуги. Но в большей степени государственно-бизнес-партнерство, особенно в форме концессии, применяется в сфере транспорта и непосредственно в дорожном строительстве. Подчеркнем, что подобная практика достаточно широка, наработан богатый опыт.