

Общество идет по новому пути. Но путь этот достаточно долог и труден. На нем делаются только первые шаги. При этом не следует забывать о тех, кто были первопроходцами.

Библиографический список

1. Рыбаков С.В. Борис Ельцин в интерьере российской истории // Вестник УрО РАН. Наука. Общество. Человек. 2004. № 2/8.
2. Руденкин В.Н. Триум «лучше приспособленных» // Вестник УрО РАН. Наука. Общество. Человек. 2004. №1/7.
3. Руденкин В.Н. Элита или правящий класс // Вестник УрО РАН. Наука. Общество. Человек. 2003. № 4/6.

Н.Г. Фонова
УрФУ, Екатеринбург

РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСТВА МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И БИЗНЕСОМ

Партнерство между государством и бизнесом – в духе времени. Оно интересно как бизнесу, так и государству. Благодаря такому взаимному интересу в последние годы возникли разнообразные формы взаимодействия государства и бизнеса. Развиваются эти отношения неравномерно. Есть сферы, где государство традиционно присутствует: объекты общего пользования, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение. Однако для эффективного развития этих сфер деятельности недостаточно только бюджетных средств, в связи с этим возникает потребность в привлечении частного капитала.

С другой стороны, бизнес активно стремится расширить сферы выгодного приложения своего капитала, пытается внедриться в экономическую и социальную деятельность государства с пользой для себя и для общества.

В зарубежной литературе этот процесс взаимодействия получил название «Public-Private Partnership» (PPP). В России принят термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Действительно, союз государства и бизнеса – явление чрезвычайно перспективное. Такой союз имеет ряд преимуществ перед индивидуальным бизнесом:

- большие возможности решать стратегические задачи;
- доступность ресурсов для широкого круга предприятий;

- определенные правовые гарантии;
- равные конкурентные условия.

ГЧП – сложная организационная конструкция. Она выходит за рамки экономики, оказывает влияние на другие сферы жизни общества – политику, науку, культуру и др.

Именно как сложное явление характеризует партнерство государства и бизнеса В.Г. Варнавский. В современном понимании хозяйственное партнерство государства и частного сектора – это «институциональный и организационный альянс между государством и частным бизнесом в целях реализации масштабных, национальных и международных, общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг» [1]. Здесь обозначена цель и намечены пути ее реализации. Соглашаясь с этим определением, мы полагаем, что автор не отметил влияние союза на жизненно важные сферы, указанные выше.

В настоящее время в России возможности сотрудничества бизнеса и государства осложняет следующее:

- неразвитость предпринимательской инфраструктуры;
- высокие ставки по кредиту;
- система налогообложения;
- высокие таможенные тарифы;
- коррупция и бюрократическая волокита на всех уровнях властных структур.

Для решения основных проблем мы сгруппировали их следующим образом: организационные (разработка механизмов взаимодействия) и экономические, в том числе финансовые (инвестирование, распределение доходов).

Альянс государства и бизнеса уже действует в таких развитых странах, как Англия (тэтчеризм), США (рейганомика), Япония. С определенной спецификой работает в Турции, в некоторых странах Латинской Америки.

Взаимодействие государства и бизнеса получили название неокорпоративизма. Оно присутствует в моделях капитализма. В настоящее время наиболее распространенными являются американская, европейская модели и модель ГЧП стран третьего мира.

Американская модель характеризуется сочетанием неолиберальных (неоклассических) идей и неокорпоративизма. Она содержит следующие принципы:

- свобода рынка;
- минимизация роли государства;

- ограниченная перераспределительная политика;
- низкие социальные издержки бизнеса;
- взаимная автономия государства и бизнеса;
- ограничение влияния бизнеса на процессы выработки политико-административных решений.

И вместе с тем ряд принципов государство допускает в экономику ограничено. Это:

- конкурентный подход к взаимодействию государства и бизнеса;
- свобода самореализации бизнеса в ГЧП;
- солидарная ответственность партнеров за социально-экономическое развитие общества.

В основе *европейской модели* лежит консенсусный подход в отношениях государства и бизнеса. Теоретической базой этой модели является плюрализм Ф. Шмиттера и Г. Лембуха. Эта модель предусматривает активные действия обоих партнеров. Но направляющая роль во взаимоотношениях отводится государству. Ответственность за социально-экономическое развитие ложится на обоих партнеров, но в большей степени – на государство. Свои особенности реализации этой модели существуют в Скандинавии, Германии (германский корпоративизм) [2];

Страны третьего мира представляют свою модель взаимоотношений бизнеса и государства:

- ограничение капитализма и нацеленность на извлечение ренты в странах третьего мира;
- сращивание политической и экономической власти как основа для извлечения ренты;
- взаимное усиление политической и экономической власти;
- захват бизнеса (business capture), захват государства (state capture) и системы обменов;
- феномен капитализма для своих (crony capitalism);
- олигархический и бюрократический капитализм;
- коррупция как элемент взаимодействия государства и бизнеса в странах третьего мира;
- авторитарный корпоративизм как принцип взаимодействия государства и бизнеса;
- корпоративизм как механизм контроля государства над бизнесом.

Ни одна модель не может быть представлена в чистом виде.

Интересна сегодня турецкая модель ГЧП. Она отличается многообразием форм взаимодействия. После создания республики Турция в 1923 году выбрала свой путь модернизации, как оказалось

оптимальный для мусульманской страны, сочетающий в себе преимущества американской и европейской моделей ГЧП.

Из многообразия форм государственно-частного партнерства, характерных для Турции, можно вычленить следующие:

- контрактные отношения;
- арендные отношения;
- аффермажные соглашения (заключаются для эксплуатации объектов, при этом правовую ответственность за предоставление услуг несет не государство, а частная фирма, которая получает и отвечает за все риски, связанные с эксплуатацией);
- финансовая аренда (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашение о разделе продукции (обычно соглашение о разделе продукции является договором, заключённым между зарубежной добывающей компанией и государственным предприятием (государственной стороной), уполномочивающей подрядчика провести поисково-разведочные работы и эксплуатацию в пределах определённой области в соответствии с условиями соглашения) [3];
- концессионные соглашения.
- финансово-промышленные группы;
- сорегулирование бизнеса и власти (долгосрочные публичные договоры о сотрудничестве, участие в целевых комплексных программах, выполнение заказов для государственных и муниципальных нужд, совместные государственно-частные проекты, государственная поддержка малого и среднего бизнеса, дерегулирование, т.е. передача отдельных функций государственных органов саморегулируемым и иным негосударственным организациям);
- аутсорсинг (передача субъектам предпринимательской деятельности прав на оказание различного рода публичных услуг: государственных, социальных, негосударственных социальных и др.);
- совместное правотворчество, т.е. активное участие представителей бизнеса в правотворчестве субъектов права законодательной инициативы (проведение экспертизы по заказу соответствующего государственного органа независимыми саморегулируемыми организациями, центрами, институтами и т. п. проектов федеральных законов, нормативных актов Правительства Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Федерации и муниципальных нормативных актов);
- информационное взаимодействие власти и бизнеса (консультации, семинары, круглые столы и т. п.)

В основе роста экономики Турции лежит пять основных положений:

1. Низкие налоги:

- снижены ставки по налогу на прибыль на доходы предприятий, полученные от инвестиций в специальных отраслях и отдельных регионах;

- отменен подоходный налог с заработной платы;

- введены страховые премии работодателей по социальному страхованию;

- освобождены от налога на доходы физических и юридических лиц, действующих в особых зонах – зонах технологического развития;

- освобождены от налога физические и юридические лица, задействованные в НИОКР на территории зон технологического развития;

- отменен НДС для этих предприятий.

2. Созданы благоприятные условия для инвестиций иностранного капитала. Ликвидированы таможенные барьеры для импорта технологий и оборудования. Освобождение от таможенных пошлин до 100 % предоставляется, если инвестиции обеспечены сертификатом стимулирования инвестиций.

Импорт машин, оборудования и сырья, может освобождаться от таможенных пошлин и сборов с капитала, так же как и импорт использованного оборудования, бывших в употреблении машин и оборудования на определенных условиях.

Созданы «тепличные» условия для притока иностранного капитала.

В Турции и в других государствах, ориентированных на устойчивое развитие туризма, принимались меры по привлечению иностранных и местных инвесторов. Среди наиболее популярных – выгодные условия аренды земельных участков, упрощенные процедуры вхождения инвесторов в ОАЭ, административная поддержка, налоговые льготы, долгосрочные кредиты под низкую процентную ставку, компенсация расходов при ввозе оборудования из-за рубежа, возможность найма иностранного персонала и пр.

Для привлечения капиталов новая власть уравнила в правах отечественных и зарубежных инвесторов, уменьшив количество необходимых разрешительных процедур для последних.

С целью привлечения зарубежного капитала пришлось внести изменения в фискальную политику. Импорт технологий и поточных линий в Турции был освобожден от НДС и таможенной пошлины. В итоге по темпам роста экспорта электроники Турция теперь стоит

на втором месте в мире после Китая. К примеру, турецкая компания «Vestel Group» контролирует более 20 % европейского рынка телевизоров.

Еще большим стимулом для инвесторов стало снижение в 2006 году основной ставки налога на прибыль с 30 до 20 %. Это на 2,5 % меньше среднеевропейского показателя и на 4 % – азиатского. Как результат – крупный капитал хлынул в страну. Если в 2003 году объем прямых иностранных инвестиций составлял 1,7 млрд долл., то в 2007 году он перевалил за 22 млрд долл. Число иностранных компаний за аналогичный период увеличилось втрое, достигнув 18 тысяч [4].

Система налогообложения для иностранцев и резидентов, ведущих свой бизнес в Турции, при наличии зарегистрированной в Турции компании, ничем не отличается. Согласно закону о прямых иностранных инвестициях в Турцию компании, образованные на территории Турции с участием иностранного капитала имеют те же права и обязанности, которыми обладают компании, образованные только с участием турецкого капитала. Если же говорить о подоходном налоге, то для иностранцев даже предусмотрены льготы по его уплате.

В зависимости от размера капиталовложений и количества рабочих мест инвестор получает льготы. Государство на несколько лет частично или полностью освобождает его от налогов, продает электричество и воду со скидкой 20–50 %, платит взносы в фонд соцстрахования. Похожие льготы также получают инвесторы, которые работают в экономически отсталых регионах или вкладывают средства в экспортно ориентированные отрасли.

Основная часть инвестиций поступает в Турцию из ЕС и часто сопровождается передачей технологий и «ноу-хау». Инвестиции из стран зоны Персидского залива также растут, однако передачи ценного опыта при их осуществлении не происходит. Прямые иностранные инвестиции из ЕС составляли 80 % совокупного ввоза таких инвестиций в Турцию в 2002 году, 60 % в 2005 и 79 % в 2009 году; капиталовложения такого типа из стран зоны Персидского залива – соответственно, 1,2 и 3 %. Определенная часть иностранных инвестиций, поступающих в Турцию, связана с наличием у Турции Таможенного союза с ЕС и перспективой вступления в ЕС [5].

3. Введены дотации на НИОКР. В соответствии с законом о налоге на прибыль организации, которые проводят научные исследования, могут рассчитывать на дотации, равные 100 % затрат на НИОКР.

4. Сформированы промышленные зоны, где производители получают фискальные льготы. Турецкие зоны свободной торговли (ЗСТ) –

это районы, определенные Советом министров в рамках политических границ Турции, но вне таможенных границ, где все виды производства, коммерческой деятельности и конкретные виды услуг, поощряются посредством определенных налоговых освобождений и мер. В этих зонах предусмотрено освобождение от предварительного налога для управляющей компании и отдельных физических и юридических лиц, действующих в этих зонах.

5. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса осуществляется через организацию KOSGEB (Управление поддержки и развития малых и средних предприятий), которая предоставляет разнообразные меры стимулирования новых предприятий и предпринимателей. Среди них:

- консалтинг и подготовка кадров предприятий малого и среднего бизнеса в Турции;
- поддержка прав интеллектуальной собственности в промышленности (для получения патентов, удостоверений промышленного образца и пр.);
- поддержка информационных технологий (для компьютерного программного обеспечения, поддержка начала электронного бизнеса) предприятий малого и среднего бизнеса в Турции;
- поддержка развития качества на предприятиях малого и среднего бизнеса в Турции;
- поддержка маркетинговых исследований и продвижение экспорта предприятий малого и среднего бизнеса в Турции;
- поддержка развития международного сотрудничества предприятий малого и среднего бизнеса в Турции.

KOSGEB является проводником государственной политики.

Турция явно делает ставку на малый и средний бизнес, который уже превышает 55 % в структуре экономики, – это важная черта экономики Турции. В стране создано и работает свыше 3,5 млн предприятий малого и среднего бизнеса. И здесь очень велика роль государства, которое имеет механизмы поддержки этого сектора, в том числе стимулируя его экспортную направленность. В частности, при поддержке KOSGEB субсидированы кредиты более чем 200 тыс. предприятий и предоставлено кредитов на сумму свыше 7 млрд долларов. Чтобы получать поддержку KOSGEB, достаточно работать на территории Турции, при этом не имеет значения, кто входит в этот бизнес – резиденты страны или иностранные акционеры. Доступ к поддержке от государства максимально упрощен: все процедуры проходят в режиме онлайн [6].

На территории заброшенных городских пустырей созданы профильные промышленные зоны. Например, зона кожевенных предприятий под Стамбулом – около 300 фирм, занимающихся всем, от выделки кожи до пошива одежды и обуви. Созданы объединения производителей ткацкой и пищевой промышленности. Для льготного кредитования этих предприятий был образован Народный банк. По всей стране открыто около 1 тыс. офисов, директора которых имеют право самостоятельно выдавать кредит до 35 тыс. долл. на клиента.

В Южной Анталы в Турции по такой схеме было запущено в эксплуатацию свыше 20 отелей. Государство за свой счет построило автомагистраль от Анталы до курортной зоны и асфальтированные подъезды к туробъектам, создало системы телекоммуникации, энергоснабжения, водоснабжения, водоотведения, мусоропереработки. Как сервисный центр новой туристической зоны обустроивался поселок Кемер: строилось жилье для сотрудников отелей, учебный центр, медицинская клиника. Был построен порт. После того, как государство выполнило свои планы по развитию социальной и инженерной инфраструктуру, к проекту присоединились частные инвесторы, 80 % из которых составили турецкие компании.

Государство также оказывает серьезную поддержку малому бизнесу в расходах на энергетику. Бизнес отвечает государству такими же социально ответственными действиями. За короткий срок Турция из рассыпающегося на куски европейского аутсайдера превратилась в 15-ю экономику мира. Этому способствовала особая государственная политика: тепличные условия для инвесторов, протекция для экспортеров и комфортная зона для мелкого бизнеса.

Лондонский еженедельник «Economist» в специальном докладе, посвященном анализу современной ситуации в Турции, обратил внимание на «необычно высокую активность» в ее национальном хозяйстве и отметил, что «темпы развития страны будут, по всей вероятности, более значительными, чем почти в любой европейской стране». Прирост ВВП в 2011 году составил 8,2 %, а в IV квартале того же года 9,2 %, т. е. Турция оказалась на третьем месте в мире после Китая и Сингапура, без учета некоторых небольших стран, не играющих заметной роли в мировом хозяйстве. Некоторые сектора национальной экономики показали еще более высокие результаты. Например, в туристическом секторе подъем 2012 года достиг 11 %.

Благоприятные тенденции в сфере занятости, в частности в 2012 году имело место сокращение безработицы с 9,4 до 9,2 %, способствовали росту располагаемых доходов населения, что обеспечило

повышение покупательной способности. Потребление в секторе домохозяйств в 2012 году выросло на 6,6 %, его динамика оставалась весьма активной и в 2013 году. При такой конъюнктуре степень использования производственных мощностей была близкой к потенциально возможной [7].

Новое правительство, возглавляемое министром экономики Али Бабаджаном и министром финансов Кемалем Унакитаном – оба получили образование в США, – использовало свое большинство в парламенте для проведения этих и других реформ.

Результаты преобразований появились довольно быстро. Если в 2001 году ВВП Турции упал на 10 %, то уже через три года страна вышла в плюс, достигнув рекордных 8,9 % [8]. Чтобы добиться подобных результатов и остановить лавину гиперинфляции, турецкое правительство в срочном порядке подготовило антикризисную программу. Ее суть свелась к четырем тезисам:

- объединение государственных банков и их освобождение от политического влияния;
- масштабная приватизация крупнейших госпредприятий;
- реструктуризация частных банков и ужесточение условий выдачи ими кредитов;
- повышение тарифов в энергетической сфере.

За последующие десять лет турецкая экономика стала одной из 15 мощнейших экономик в мире и шестой в Европе. Инфляция в 2010 году снизилась до рекордно низкого за последние 40 лет уровня – 6,4 %, а ВВП с 2002 года увеличился втрое, достигнув 700 млрд долл. [9]. Нет в Турции привычной для многих бизнесменов бюрократии. Чиновников отстранили от регулирования предпринимательской деятельности. Всем занимается Координационный совет по улучшению инвестиционной среды, учрежденный совместно государственным и частным сектором, и Агентство по продвижению инвестиций, которое с 2007 года помогает инвесторам регистрировать свои компании в Турции.

Достигнутых высоких результатов в своем экономическом развитии за последние годы Турецкая Республика во многом добилась благодаря грамотному осуществлению государственной политики. Очень взвешенное, продуманное отношение государства к бизнесу, в том числе к малому и среднему, привело к тому, что конкурентоспособность производимой в стране продукции и создание конкурентной среды были основными критериями в сфере экономики. Результатом явилось то место, которое занимает Турция в двадцатке ведущих экономик мира.

Для России государственно-частное партнерство – относительно новая форма средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Даже в Великобритании, считающейся родоначальницей этой формы реализации инвестиционных проектов, первые шаги по формализации ГЧП были приняты в не столь уж далеком 1981 году. В нашей стране это понятие в узком смысле (если не ограничиваться понятием «концессия») впервые появилось в законодательном акте, лишь в 2006 году в Санкт-Петербурге.

Традиционными сферами государственно-частного партнерства во всех странах являлись объекты социальной и транспортной инфраструктуры, а движущей силой процесса была тенденция к сокращению участия государства в экономике. При этом нельзя считать, что любое взаимодействие государства и частного капитала это ГЧП. Критерием может являться выполнение бизнесом функций, которые традиционно выполняло государство. Развитие и поддержание инфраструктуры (производственной, транспортной, социальной) – наиболее типичный пример.

В мире сейчас нет единого представления о том, в какой законодательной форме должно быть оформлено государственно-частное партнерство. В некоторых развитых странах – признанных лидерах по степени развития ГЧП – единого закона нет, а основные принципы его заложены в различные законодательные акты и нормы гражданского права. Например, во Франции, Англии, Японии, Австралии. В других государствах приняты отдельные законы о ГЧП. Такая ситуация сложилась в Германии, Бразилии, Греции, Египте, Анголе и ряде стран Восточной Европы.

Исследователи проблемы считают, что причиной сложившейся ситуации является процесс развития ГЧП. Там, где он шел естественным образом («снизу»), соответствующие правки постепенно вносились в уже действующие законы. Страны, в которых приняты отдельные законы о ГЧП, входят в группу стран с догоняющей экономикой (исключение из перечисленных – Германия), поэтому развитие государственно-частного партнерства происходило в них «сверху». Другими словами, в этой группе стран ГЧП требует от государства активного участия и продвижения. Россия, как и страны СНГ, относится к группировке стран с догоняющей экономикой. В некоторых странах бывшего СССР приняты законы о ГЧП (Украина, Молдова, Кыргызстан), в других существуют отдельные акты, регулирующие различные формы ГЧП.

В России также действуют региональные акты и Федеральные законы № 115-ФЗ от 21.07.05 г. «О концессионных соглашениях» и № 94-ФЗ от 21.07.05 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», которые также оговаривают варианты реализации проектов ГЧП. В какой-то степени регулирует ГЧП и Федеральный закон от 22.07.05 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» (поскольку предоставление бизнесу льгот на определенной территории – тоже вариант ГЧП в широком смысле). Законодательство о ГЧП принято в 69 субъектах России. Вместе с тем, нельзя не отметить, что большая часть законодательных актов носит декларативный характер.

Таким образом, системный подход к проблеме ГЧП должен предусматривать комплексное решение следующих основных задач.

1. Разработка концепции и стратегии введения ГЧП, которые должны, в частности, включать:

- цели, задачи и принципы создания ГЧП;
- этапы их развертывания;
- организационную структуру и систему управления, предусматривающую в первую очередь функции ее отдельных звеньев, правило «одной двери» и т. п.;
- механизм и инструменты;
- перечень законодательных актов федерального уровня в пакете, которые необходимо принять;
- федеральный орган государственной власти, ответственный за подготовку этого пакета законов и сроки исполнения.

2. Создание необходимой институциональной, правовой, экономической, организационной среды:

- формирование достаточно полной и замкнутой законодательной базы по концессиям, включающей нормативные акты;
- формирование в стране других элементов институциональной среды: органов исполнительной власти, в ведении которых находятся вопросы ГЧП (в первую очередь концессий), финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций (например, Агентство по гарантированию инвестиций), независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений, фондов и т. п.

3. Создание специального федерального органа (например, Федерального агентства по ГЧП или по концессиям), который должен

реализовывать политику ГЧП в России и отвечать перед президентом, правительством и обществом за весь комплекс вопросов ГЧП. Он должен быть достаточно самостоятельной и полномочной структурой, иметь целью изучение всего спектра проблем ГЧП (юридических, организационных, финансовых, экономических) и подготовку методической, нормативной, правовой, инструментальной базы для развертывания и развития ГЧП в России.

4. Подготовка специалистов в области концессий, создание благоприятного общественного мнения для передачи частному сектору функций владения и пользования объектами государственной и муниципальной собственности, обеспечение доверия общественности к этому новому для современной России типу хозяйственных отношений, а также обеспечение прозрачности деятельности бизнеса. Введение ГЧП и, прежде всего, концессий по своим масштабам, глубине и степени проникновения в систему сложившихся хозяйственных отношений вполне может сравниться с приватизационными процессами, поскольку объектом партнерства в России уже в ближайшее время могут стать предприятия отраслей социально-производственной инфраструктуры. И от того, насколько полной, непротиворечивой, качественной будет законодательная база, институциональная среда, экономическая и организационная проработка всех аспектов этой проблемы, во многом зависит успех или неудача реализации этого намечающегося крупного социально-политического и экономического преобразования хозяйственных отношений в России [10].

Библиографический список

1. Варнавский В.Г. Приватизационные процессы в инфраструктуре: успехи и ошибки реформ // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 8.
2. URL: <http://ru.wikipedia.org>
3. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. URL: <http://www.openbusiness.ru>
5. URL: <http://www.webeconomy.ru>
6. URL: <http://www.damu.kz/9934>
7. URL: <http://www.nam.kiev.ua>
8. © Project Syndicate/Global Economic Symposium
9. © Project Syndicate/Global Economic Symposium
10. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6.