Федеральное государственное образовательное бюджетное

учреждение высшего профессионального образования

«**Финансовый университет**

**при Правительстве Российской Федерации»**

**(Финансовый университет)**

**Департамент политологии и массовых коммуникаций**

**ЭССЕ**

**По дисциплине «Экономическая политология»**

**на тему:**

**«Государственно-частное партнерство в современной России»**

**Выполнил:**

Студент группы ПИ19-1в

Заваруев Иван Сергеевич

**Проверил преподаватель:**

Седых Николай Николаевич

**Москва 2020**

Начать хотелось бы с процесса появления феномена ГЧП в России и определения взгляда на качество имплементации его в отечественные реалии. Понятие «государственно-частное партнерство» было привнесено в российскую практику из практики международной. Будучи подвергнутой переработкам и адаптациям, эта сфера общественной жизни, не потеряв статуса затеи прогрессивной и почетной, тем не менее, не стала исключением и несколько растратила заложенные в нее изначально идеи и принципы. Что-то было неправильно понято, что-то искажено, а что-то и просто посчитали неважным. В такой ситуации не лишним будет рассмотреть само понятие государственно-частного партнерства в том виде, в котором оно задумывалось как инструмент улучшения качества человеческой жизни, попутно делая заметки о том, как та или иная особенность реализовала себя в российской действительности.

Взглянем на идеологически верное определение государственно-частного партнерства, которое используется в международной практике. Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это взаимодействие частного и публичного сектора, реализуемое на основе долгосрочного контракта (соглашения), с целью развития и/или управления объектами публичной инфраструктуры и/или оказания публичных услуг, в котором частный партнер несет существенную часть риска и ответственности в течение всего срока действия такого контракта (соглашения), а также предоставляет существенную долю финансирования, и его вознаграждение зависит от качества исполнения им обязательств по контракту (соглашению) о ГЧП и/или спроса на оказываемые услуги с использованием такой инфраструктуры. Необходимо заметить, что существенный объем финансирования обязательным условием не является, но обычно способствует более эффективному распределению рисков. В соответствии с этим определением, можно выделить наиболее существенные признаки ГЧП и рассмотреть проблемы, имеющие свойство возникать в отечественной практике относительно каждого из признаков.

1. Партнерство должно быть долгосрочным. В международной практике норма - минимум 5 лет.
2. Распределение рисков и ответственности между партнерами за счет привлечения частного инвестора не только к созданию объекта, но и к его последующей эксплуатации и/или техническому обслуживанию.

Действительно, необходимость в течение существенного по продолжительности промежутка времени выполнять обязательства по обслуживанию и поддержке созданного объекта мотивирует частного партнера минимизировать расходы на эти обслуживание и поддержку путем использования в процессе создания более качественных материалов, тщательного планирования, высококвалифицированных специалистов и прочих составляющих ответственного подхода к работе. Однако, в российском законодательстве, в частности, в 224-ФЗ «О ГЧП, …», устанавливается минимальный срок соглашения – 3 года, а для концессионного соглашения минимальный срок и вовсе не установлен. При таком коротком сроке соглашения невозможно передать частному партнеру риски, связанные с эксплуатацией объекта, возникающие во время использования его по прямому назначению (а в некоторых случаях даже начать это использование оказывается невозможным). Встречающиеся в отечественной практике концессионные соглашения, заключенные на одиннадцать месяцев, являются таковыми только на бумаге – реально продуктивным государственно-частным сотрудничеством считать их нельзя. Обязанности концессионера не должны заканчиваться сразу после постройки стадиона, дороги или школы – все эти объекты внезапно станут намного более качественными, продуманными и удобными пользователям, если частный партнер будет понимать – чем больше экономия на планировании, материалах и качестве работ – тем больше потери во время ремонтов и использования объекта.

1. Привлечение частного финансирования для создания объекта общественной инфраструктуры
2. Обязательное финансирование создания объекта частным партнером (концессионером), при этом публичный партнер (концессионер) вправе компенсировать часть затрат, понесенных на создание объекта соглашения, а также осуществлять полное или частичное финансирование затрат, связанных с эксплуатацией и/или техническим обслуживанием объекта соглашения.

Часто сам факт привлечения частного финансирования преподносится как основной и практический единственный мотив организации ГЧП. Однако, нельзя забывать, что как минимум не менее важной целью является именно распределение рисков, если конкретнее – перекладывание возможно большей доли ответственности на частного партнера.

Также, говоря о вопросах финансирования проекта, необходимо понимать, что частный инвестор не меценат, жертвующий деньги на общественно-полезное начинание, прежде всего он заинтересован в собственной выгоде. Поэтому финансирование инфраструктуры из частных источников всегда предполагает возвратность вложений. Одним из первых шагов при рассмотрении возможности организации ГЧП должно быть определение способа эту возвратность обеспечить. В этой связи существуют три основных направления:

1. Прямой сбор платы. Инвестор забирает себе плату за пользование объектом, а вместе с ней и риски изменения спроса. При таком способе получения концессионером дохода, его объем целиком зависит от востребованности и конкурентоспособности объекта. Еще на этапе планирования договора, инвестор сразу понимает, что ему выгодно вкладываться в качество проектирования, строительства, маркетинга и рекламы.
2. Механизм минимального гарантированного дохода. Концессионер собирает плату с пользователей объекта, но при этом, если выручка от сбора платы не достигнет минимального уровня, установленного в ходе конкурса, концедент выплачивает инвестору субсидии.
3. Концессионер периодически получает определенную и заранее оговоренную плату, т. н. плата за доступность. Реальный доход от использования объекта (например, оплата проезда по дороге) напрямую передается концеденту. Разрабатывается система штрафов, в соответствии с которой эта плата может быть уменьшена в случае недостаточно качественного выполнения частным партнером своих обязательств по созданию и обслуживанию объекта, но выше оговоренного предела его доход не поднимется. Соответственно, при таком методе оплаты после сдачи объекта концессионер несет только эксплуатационные риски, он все еще заинтересован в качестве объекта, определяющем стоимость и частоту ремонтов и обслуживания, но от будущего спроса (даже от его отсутствия) дивиденды частного партнера зависеть не будут.

Таким образом, под одним и тем же названием «ГЧП» могут скрываться совершенно разные уровни рисков концессионера и его заинтересованности в востребованности и окупаемости готового объекта – от полного безразличия при плате за доступность, до полной ответственности при прямом сборе платы. Разумеется, в реальной жизни все эти механизмы далеко не так прозрачны и очевидны, каждый процесс выработки соглашения по договору государственно-частного партнерства сложен и индивидуален, однако его инициация всегда должна быть сопряжена с четким представлением направления развития предполагаемого сотрудничества.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 13.07.2015 N 224-ФЗ
2. Косаренко, Н.Н. Государственно-частное партнерство. Публично-правовые аспекты : учебно-методическое пособие / Косаренко Н.Н. — Москва : Русайнс, 2020. — 144 с. — ISBN 978-5-4365-5001-5.
3. Is there a future for PPP in Russia? by Anastasia Rusinova, – Privatisation and Public Partnership Review 2009/10 – London: Euromoney Books, 2009 – ISBN: 9781843746133