

КУРУЛУШ ТАРМАГЫНДАГЫ БИЙЛИК ОРГАНДАРЫ ЖАНА БИЗНЕСТИН ӨЗ АРА АРАКЕТТЕНУУ БОЮНЧА ЭЛ АРАЛЫК ТАЖРЫЙБАСЫ

*Алмазова А. магистрант, 2 курс,
Дуйшеналиева А.Дж., п.и.к., доцент,
Н.Исанов атындагы КМКТАУ*

Аннотация (кыргыз тилинде): бул макалада мамлекет менен бизнестин ортосунда өз ара жана эл аралык тажрыйбасынын негизинде, жеке-мамлекеттик (муниципалдык) шериктиктин өз ара колдонулган инструменттер диапозону каралат.

Өзөктүү сөздөр (кыргыз тилинде): мамлекеттик башкаруу, муниципалдык башкаруу, мамлекет, бизнес, жеке-мамлекеттик (муниципалдык) кызматташтык, эл аралык тажрыйба.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

*Алмазова А. магистрант, 2 курс,
Дуйшеналиева А.Дж., к.п.н., доцент,
КГУСТА им.Н.Исанова*

Аннотация (на русском языке): В данной статье рассматривается международный опыт взаимодействия государства и бизнеса, спектр используемых инструментов взаимодействия частно-государственного (муниципального) партнерства.

Ключевые слова (на русском языке): государственное управление, муниципальное управление, государство, бизнес, частно-государственное партнерство, международный опыт.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF COOPERATION OF AUTHORITIES AND BUSINESS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

*Almazova A. undergraduate, 2 year,
Duishenalieva A.D., Ph.D., associate professor,
KSUCTA n.a.N.Isanov*

Annotation (in English): This article discusses the international experience of interaction between government and business, the range of tools used for the interaction of public-private (municipal) partnership.

Keywords (in English): public administration, municipal government, state, business, public-private partnership, international experience.

Интерес к взаимодействию государства и бизнеса возник достаточно давно. Так, исследователями в качестве наиболее раннего примера партнерства приводится опыт строительства канала по концессионному принципу во Франции в 1552 г. [2; 4; 7], а также организация маячной службы в Англии и Уэльсе в XVI—XVIII вв.

Современный виток интереса к партнерству в западных странах возник в конце XX в. Рост потребностей современного общества в услугах, за поставку которых отвечает государство (услуг здравоохранения, образования, коммунальных, услуг транспорта), вызвал необходимость переосмысления существующей системы их финансирования. Особенно остро проблема

несоответствия потребностей общества и возможностей государства встала в период замедления экономического роста, сокращения налоговых поступлений, роста дефицита бюджетов.

Наиболее распространенной формой взаимодействия является частно-государственное (муниципальное) партнерство. По данным лондонской международной финансовой службы, на начало 2003 г. проекты партнерства были реализованы в 60 странах мира [3]. Наиболее часто проекты реализуются в отраслях общественной сферы (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктуры, объекты культуры, памятники истории и архитектуры и т. п.) и публичной сферы (ремонт и реконструкция и содержание объектов общего пользования, уборка территорий, образование, здравоохранение).

В то же время спектр используемых инструментов взаимодействия не ограничивается рамками частно-государственного (муниципального) партнерства. На наш взгляд, взаимодействие органов государственной и муниципальной власти с бизнесом является более широким понятием и включает три основных блока. Рассмотрим их более подробно.

1. Информационное взаимодействие. Спектр инструментов информационного взаимодействия органов местного самоуправления и предприятий, используемый в зарубежных странах, многообразен. В Китае, например, организуют предпринимательские курсы и бесплатно предоставляют программы переквалификации предпринимателей.

Заинтересованным лицам предоставляется информация, полезная для развития бизнеса и повышения конкурентоспособности продукции, пропагандируются достижения науки в сфере создания новых технологий и материалов, предоставляются адреса их получения.

В международной практике широко распространено консультирование по отдельным вопросам ведения предпринимательской деятельности.

Так, в Германии саморегулируемыми экономическими организациями (торгово-промышленными палатами и профессиональными союзами) ведутся тематические консультации по общим вопросам экспортных операций, в странах Европы проводятся социальные юридические консультации для предпринимателей, в университетах США — деловые консультации и др.

Примером удачного информационного взаимодействия муниципалитета и предприятий в направлении формирования информационной открытости в деятельности администрации является опыт г. Пирна (Германия), где было организовано Бюро по санации. В его задачи входит привлечение всех заинтересованных сторон к сохранению исторического облика города. Бюро представляет собой «магазин», расположенный в здании, представляющем историческую ценность. В его витринах выставлена информация о существующем опыте реконструкции исторических зданий, здесь заинтересованные лица (которыми могут являться владельцы и арендаторы зданий, инвесторы) могут получить информацию и консультации по санации, помощь в осуществлении деловых контактов, организовать дискуссии и встречи [3].

2. Концессии и близкие к концессионным модели.

Наиболее распространенным видом частно-муниципального партнерства в зарубежных странах является *концессия*. В мировой практике под концессией понимается форма привлечения инвестиций частного сектора, когда частным компаниям передаются права владения и пользования объектами на период эксплуатации. В некоторых странах под концессией понимают особую форму привлечения прямых иностранных инвестиций [6].

Впервые идея ГЧП появилась в Великобритании в начале 1990-х годов, где государство решило привлечь бизнес к строительству автодорог, традиционно входившему в круг ответственности государства. В течение последующих лет модель ГЧП была подхвачена многими странами. Если вначале государства использовали ГЧП, в основном, для развития транспортной инфраструктуры, то в последующем сфера его применения стала включать строительство и эксплуатацию объектов электроэнергетики, тепло- и водоснабжения, здравоохранения, образования, культуры, оздоровительных и спортивных объектов и других социально значимых объектов. В середине девяностых годов ГЧП использовалось лишь несколькими странами, сегодня ГЧП применяется практически на всех континентах. Для наглядного понимания модели ГЧП приведем пару примеров.

Первый пример из опыта Израиля, использовавшего модель ГЧП для строительства автомагистрали № 6, известной как трансизраильская автомагистраль (Cross-Israel Highway). Это единственная скоростная платная дорога в Израиле, оборудованная электронной системой оплаты проезда. Строительство автомагистрали было завершено за пять лет. В мае 2004 года объект был сдан и открыт для использования. Протяженность автомагистрали № 6 составляет 86 км, однако строительство по увеличению продолжительности дороги продолжается. Частный сектор в проекте представлен компанией Дерек Эретс Групп (Derech Eretz Group), заключившей договор с государством на строительство и полное управление участком дороги по схеме BOT (Build – Operate – Transfer или Строительство – Эксплуатация - Передача).

Общая стоимость проекта составляет 1,3 млрд. долларов, из которых 90% составляли заемные средства. В 2006 году прибыль компании Дерек Эретс Групп составила 89 млн. новых израильских шекелей, число пользователей автомагистрали составило 500 тысяч. Проект сократил время пути от северной до южной части страны, обеспечил развитие удаленных от центра поселений, разгрузил остальные автодороги страны, привел к сокращению аварий на дорогах и снизил уровень загрязнения воздуха от автомобильного движения в Израиле[9].

Второй пример из России, где ГЧП стало активно развиваться после 2006 года. На сегодня в России осуществляются десятки региональных ГЧП проектов, один из них - проект, в котором правительство Санкт – Петербурга заключило контракт с частной компанией на расширение, реконструкцию и эксплуатацию аэропорта Пулково. Это первый крупный проект ГЧП в российской авиационной отрасли, его срок – 30 лет, первоначальный объем финансирования - 1,2 млрд. евро. Проект был запущен 28 апреля 2010 года[9].

Вышеприведенные примеры демонстрируют следующие важные особенности ГЧП:

- долгосрочное (как правило, от 10 до 30 лет) сотрудничество (основанное на контракте) между государством и бизнесом;
- совместное решение государством и бизнесом задач, связанных с развитием и модернизацией жизненно важных объектов социальной инфраструктуры;
- взаимовыгодное сотрудничество, при котором государство, привлекая частные инвестиции, решает задачи развития инфраструктуры, а бизнес получает гарантированную государством прибыль от ее эксплуатации.

3. Поддержка предпринимательства. Не менее распространенной формой взаимодействия органов власти и хозяйствующих субъектов в зарубежных странах является поддержка предпринимательства. В большинстве западных стран приоритет отдается не государственной поддержке предприятий, а расширению их самостоятельности. Реализуемые меры направлены на обеспечение равных условий хозяйствования, как для малых, так и для крупных предприятий.

Механизмы поддержки предпринимательства в западных странах можно разделить на 2 группы — прямые и косвенные. Прямая помощь занимает наиболее весомую долю в арсенале экономических рычагов.

Примером прямой помощи предприятиям в Германии является предоставление бюджетных надбавок и субсидий на бессрочной и бесплатной основе, льготные кредиты.

Льготное кредитование подразумевает низкую процентную ставку, длительный период кредитования (до 10 лет с освобождением от выплат на первые два года), возможность возврата кредита в любое время, доленое финансирование. Оно осуществляется по единым для всех правилам, т. е. никому не отдается предпочтение и принимается во внимание только кредитоспособность заемщика.

Заявки на получение льготных кредитов подаются непосредственно в немецкие коммерческие банки, они же их выдают и работают с клиентами.

Схема льготного кредитования малого бизнеса применяется и в Румынии. Субсидии из бюджета могут покрывать до 40 % стоимости бизнес-проекта для микрофирм и новых компаний, и до 25 % - для уже действующих.

Недостаток собственных средств у предприятий для осуществления заимствований компенсируют программы гарантирования кредитов, что является инструментом косвенной поддержки предпринимательства. В Германии вновь образованные предприятия могут финансировать без гарантий до 40 % необходимых инвестиций. Государство (муниципалитеты) берут на себя в полном объеме риск их невозврата [1]. Для малых предприятий в Великобритании также организована Правительственная программа гарантирования кредитов. Она распространяется на большую часть (70—80 %) кредитов, предоставляемых банками малому бизнесу. Ежегодно в бюджете выделяется около 50 млн фунтов стерлингов на покрытие гарантий банкам.

В Румынии гарантирование кредитов осуществляется через специально созданный Национальный фонд, единственным акционером которого является государство. Указанный фонд гарантирует кредиты для инвестиционных и производственных целей, лизинговых операций. Объем предоставляемых поручительств за счет фонда варьируется в зависимости от вида инвестиционного проекта, размера предприятия и сферы деятельности [5].

Привлечение хозяйствующих субъектов к поставкам товаров и услуг для государственных (муниципальных) нужд является не только одним из способов оптимизации бюджетных средств, но и способствует расширению рынка сбыта предприятий.

Как показывает мировая практика, публичное размещение заказов является наиболее эффективным способом прокьюременты (закупки). В зависимости от вида участия закупочных органов в выборе поставщика конкурсы делятся на автоматические и дискреционные. При автоматических конкурсах заранее указываются основные условия контракта (сроки поставки, условия платежа, технические параметры). Контракт присуждается автоматически поставщику, гарантирующему соблюдение всех условий и предложившему наименьшую цену. При дискреционном конкурсе указывается лишь часть условий контракта, и закупочные органы имеют большую свободу в выборе поставщика.

Способом косвенной поддержки инновационных проектов предпринимательства является налоговое стимулирование в сфере НИОКР. В практике развитых стран используются два вида налоговых льгот: налоговые кредиты, снижающие исчисленный налог на прибыль, и налоговые списания, уменьшающие базу для исчисления налога.

Проблеме развития форм частно-государственного (муниципального) партнерства уделяется сегодня повышенное внимание со стороны Правительства Российской Федерации. Развитие механизмов частно-государственного (муниципального) партнерства заявлено как одно из приоритетных направлений реформирования российской экономики на среднесрочную перспективу. В программном документе указывается, что эффективными инструментами взаимодействия государства и бизнеса должны стать:

- проведение с участием представителей бизнеса консультаций по вопросам повышения конкурентоспособности, выявления и устранения административных барьеров, препятствующих ведению предпринимательской деятельности;

- формирование отраслевых, региональных и ведомственных планов частно-государственного партнерства, способствующих повышению эффективности использования средств, направляемых на развитие программ профессионального образования, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок и коммерциализацию их результатов.

Таким образом, развитию взаимодействия органов власти и бизнеса будет способствовать целенаправленная работа по поиску или формированию основных точек их соприкосновения, выявлению и устранению «помех» на пути диалога.

Важнейшей необходимостью развития партнерства на уровне муниципалитета является анализ существующего хозяйственного климата, условий формирования новых отношений между органами власти и хозяйствующими субъектами. Актуальной является также оценка взаимных ожиданий от взаимодействия и определение приоритетных направлений и проблем на пути его развития с точки зрения служащих администрации муниципалитета и предпринимателей.

Литература:

1. Брюмер К. Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии // ПТПУ, 2002, №2.
2. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Журнал «Власть», 2006, №7.
3. Гринчель Б. М. Социально ориентированное местное управление: опыт городов Германии для России / Под ред. Б. М. Гринчеля, Н. Е. Костылевой. - С-Пб.: Наука, 1999. - 338 с.
4. Ефимова Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. <http://www.eatu.ru/gstrAction=DOC&gintDocID=71>.
5. Саморукова А. Государственная поддержка малого бизнеса в Румынии // ПТПУ. 2006, №3. С. 79-85.
6. Свистунов Н. Концессии - инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления, 2004, №3.
7. Хардина Ю. В. Государственно-частное партнерство в трансформирующемся российском обществе (политический аспект): автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук: 23.00.02 / Ю. В. Хардина. - М., 2007. - 23 с.
8. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. - СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2015. - 24 с.
9. <http://www.k-a.kg/ru/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-novye-vozmozhnosti-dlya-kyrgyzstana-0>