

Василенкова Надежда Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика и управление предприятием»
Астраханского государственного
технического университета

СОГЛАШЕНИЕ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация:

Государство, являясь гарантом осуществления социально-экономических функций для общественного сектора, заинтересовано в партнерстве с бизнес-структурами, которые могут способствовать эффективной реализации государственных обязательств. Одним из вариантов взаимодействия экономических секторов в рамках государственно-частного партнерства можно считать соглашение о разделе продукции (СРП). В статье рассматриваются теоретико-методологические основы применения СРП как специфической и перспективной формы реализации возможностей государственно-частного партнерства. Выявлены особенности заключения соглашений, положения сторон, а также ряд проблем, связанных с возможностью их эффективного практического применения.

Ключевые слова:

соглашение о разделе продукции, партнерство, инвестор, государство, бизнес-структуры, частный сектор, государственно-частное партнерство.

Vasilenkova Nadezhda Vladislavovna

PhD in Economics,
Assistant Professor,
Economics and Enterprise Management Department,
Astrakhan State Technical University

PRODUCTION SHARING AGREEMENT AS A FORM OF IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Summary:

The state, as a guarantor of implementation of socio-economic functions in the public sector, is interested in partnership with businesses that may contribute to the effective implementation of government commitments. Production sharing agreement (PSA) can be considered as an option of economic sectors interaction in the framework of public-private partnership. The article discusses the theoretical and methodological foundations for the use of PSA as a specific and promising form of public-private partnership. The article considers the features of agreements, status of the parties, as well as a number of challenges associated with the possibility of their effective application.

Keywords:

production sharing agreement, partnership, investor, government, business, private sector, public-private partnership.

Особое место в теории и практике управления экономикой всегда занимал вопрос эффективного взаимодействия государства и бизнеса, которое возможно на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП). Такими базовыми принципами могут выступать:

1. Единство государственного и частного сектора в вопросах экономической политики государства. В использовании партнерства заинтересованы как государственные органы, так и бизнес-структуры. Для первых представляет интерес возможность развития региона, привлечения квалифицированных трудовых ресурсов, тогда как для вторых – участие в строительстве социальных объектов, освоение новых рынков, увеличение конкурентоспособности частного партнера, возможность извлечения прибыли и т. д.

2. Участие субъектов в государственно-частном партнерстве на добровольных началах. Принцип добровольности также является базовым, в основу которого положены свобода выбора, самостоятельность в принятии решений по вопросам инвестирования в объекты государственной собственности. Государственный сектор экономики в свою очередь имеет право выбирать добросовестных и надежных предполагаемых партнеров, проводить тщательный отбор претендентов.

3. Ясность при выборе партнеров из числа негосударственных органов. Принцип ясности выбора заключается в необходимости проведения открытых конкурсов для возможных партнеров из бизнес-структур, позволяет всем участникам конкурса наблюдать за этапами его проведения, тем самым исключая коррупционные схемы.

4. Направленность партнерства на количественный и/или качественный результат. Достижение результата взаимодействия государственного и частного секторов должно стать задачей общегосударственного масштаба, решение которой положительно скажется на субъектах ГЧП.

5. Необходимый учет мнения общественного сектора при предполагаемой реализации проектов в условиях ГЧП [1].

Государство является контролирующим органом совместных проектов, использует финансовые и управленческие возможности частного сектора экономики. Партнерство открывает для бизнеса доступ к тем секторам экономики, которые ранее не были доступны, так как находились в полном ведении государственного сектора. Появление таких возможностей гарантирует бизнес-

структурам получение привилегий, занятие лидирующих позиций среди конкурентов, а также расширение сферы деятельности, что обеспечивает рост прибыли предприятий частного сектора [2].

В экономике Российской Федерации институт государственно-частного партнерства корректирует существенные недостатки на рынке, а также деятельность государства в целом. Данная форма взаимодействия государства и частного сектора позволяет удовлетворить потребности одного субъекта экономических отношений за счет возможностей другого [3].

Особым видом сотрудничества государства и бизнеса являются соглашения о разделе продукции (СРП) в рамках государственно-частного партнерства. Б.Е. Шишков проводит параллель между концессией и соглашениями о разделе продукции, но вместе с тем указывает на существенное различие [4] – основной целью соглашений является получение партнерами прибыли в виде готовой продукции.

Частный партнер, выступая инвестором, несет затраты на производство продукции, подвержен риску неполучения прибыли. В свою очередь государство берет на себя обязанности по решению административных вопросов для инвесторов, созданию условий их функционирования.

В экономической науке существует два подхода к применению соглашения о разделе продукции. И.З. Фархутдинов, например, считает данный тип соглашений перспективным и оправданным для развития инвестиционной экономики в Российской Федерации [5]. Д.К. Лабин, напротив, предлагает применять такой тип соглашения в исключительных случаях, связанных со стартовыми капиталоемкими проектами, то есть рассматривает их как некую льготу инвесторам для реализации проектов [6].

Использование СРП сопряжено с некоторыми сложностями подготовки, заключения и их реализации, поэтому применение такого рода соглашений перспективно при осуществлении крупных проектов с высоким уровнем возникновения рисков ситуаций и требующих больших затрат на урегулирование спорных вопросов.

Необходимо подчеркнуть, что государство возмещает возникшие расходы по проектам, но произведенная продукция не переходит в его собственность или переходит частично. Изначально приоритет устанавливается за применением отечественного оборудования, средств производства, рабочей силы, однако на практике ведущее место занимают иностранные бизнес-структуры, их техника, трудовые ресурсы. В связи с этим целесообразной становится разработка плана по рациональному использованию иностранного сегмента рынка, первоочередному применению возможностей российских предприятий, построению соглашения о разделе продукции на принципах импортозамещения.

Каждая страна, в том числе и Российская Федерация, имеет свои особенности по заключению и функционированию соглашений о разделе продукции, которые зависят от политического и экономического уровня развития государства [7]. Процедуре заключения соглашений предшествует проведение аукциона или конкурса. В результате конкурсного отбора выбирается претендент, наиболее соответствующий всем предъявляемым требованиям к партнерам.

Порядок и условия проведения конкурса или аукциона закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации, а также в федеральном законе «О соглашениях о разделе продукции» [8].

СРП содержат положения о возможной деятельности инвестора, его правах, обязанностях. Так, инвестор может самостоятельно решать вопросы, связанные с экспортом продукции, ставшей собственностью инвестора. Кроме того, на основе особого правового режима инвестор освобождается от налогов федерального, регионального и муниципального значения, за исключением налога на прибыль. Необходимо подчеркнуть и то, что соглашения о разделе продукции связаны с длительными инвестиционными проектами, поэтому инвестор имеет право на увеличение срока соглашения, таким образом приобретая правовой иммунитет от изменений в нормативной базе России.

Законодательство России определяет обязательные условия, которые должны включать соглашения о разделе продукции:

- предоставление преимуществ российским бизнес-структурам при заключении соглашений;
- привлечение трудовых ресурсов из числа граждан Российской Федерации, количество которых в соответствии с российским законодательством должно составлять 80 % от числа всех привлеченных работников;
- использование иностранных средств производства, техники не должно превышать 70 % от общего числа приобретенных по различным договорам (аренды, лизинга оборудования и т. д.);
- обязательное принятие инвестором мер по минимизации возможных негативных последствий для окружающей среды;
- страхование ответственности инвестора по возмещению ущерба от возможных аварийных ситуаций.

В.И. Лисов определяет три главных преимущества режима применения СРП. Во-первых, стабильная и предсказуемая инвестиционная среда, позволяющая инвестору извлекать разумную прибыль. Работа в такой среде позволяет осуществлять затраты по проекту настолько

близко к технико-экономическому обоснованию, насколько это выполнимо. Во-вторых, контрактные условия: договорные отношения между инвестором и государством, составляющие основу для создания ясных и законодательно обеспеченных прав и обязанностей сторон. В-третьих, согласованная система: пакет юридических и финансовых инструментов, регулирующих разведку и добычу нефти и газа в виде самостоятельной законодательной системы [9].

Несмотря на перспективность применения соглашений о разделе продукции, практика использования их в различных отраслях экономики указывает на существование ряда проблем и ограничений, сдерживающих их эффективное использование. Одной из первых является проблема недостаточной развитости российского законодательства, что требует детальной проработки нормативно-правовой базы функционирования соглашений. Так, объектом СРП никогда не являлись результаты интеллектуальной деятельности военного назначения. Достаточно актуальным было бы использование такой формы ГЧП при разработке новых образцов военной техники и вооружений, но наличие большого перечня типовой документации и отсутствие должной проработанности юридических норм не вызывают интереса у потенциальных партнеров.

Второй немаловажной проблемой, препятствующей развитию форм ГЧП, является фискальная направленность налоговой системы. В Российской Федерации, несмотря на выбранный курс модернизации экономики, по-прежнему отсутствует система налоговых стимулов для создания интеллектуальных продуктов, имеющих высокотехнологичные и наукоемкие показатели с высокой добавленной стоимостью. Решением данной проблемы может стать разработка единой и четкой программы по внедрению стимулов в налоговое законодательство Российской Федерации, касающейся всех этапов функционирования государственно-частного партнерства. Как показал анализ, не менее важной проблемой российского партнерства является низкий уровень доверия частного сектора экономики к государству. Поэтому важными направлениями развития форм ГЧП должны стать устранение административных барьеров в экономике и правовой защищенности бизнес-структур, а также борьба с коррупцией.

Подводя итог, следует отметить, что Российская Федерация переживает финансовый кризис, важным становится поиск решения, связанного с привлечением инвестиций в экономику. Именно применение соглашений о разделе продукции может стать перспективным направлением в развитии инвестиционной деятельности, что в свою очередь сможет вывести экономику страны из финансового кризиса с минимальными последствиями.

Ссылки:

1. Терентьева Е.А., Василенкова Н.В. Альтернативы использования механизма государственно-частного партнерства в здравоохранении Российской Федерации // Вопросы региональной экономики. 2014. Т. 21, № 4. С. 112–115.
2. Vasilenkova N.V. Public-private partnership as a mechanism for upgrading infrastructure in the Russian Federation // European Innovation Convention : proceedings of the 1st International scientific conference (20–21 December, 2013). Vienna, 2013. P. 12–14.
3. Василенкова Н.В. Государственно-частное партнерство как форма экономических отношений // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 4 (9). С. 147.
4. Шишков Б.Е. Механизмы государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. № 12 (171). С. 88–97.
5. Фархутдинов И.З. Международное инвестиционное право: теория и практика применения. М., 2005. С. 32.
6. Лабин Д.К. Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций. М., 2008. С. 259.
7. Попов А.И. Особенности применения соглашений о разделе продукции в условиях кризиса // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. 2015. № 1. С. 35–39.
8. О соглашениях о разделе продукции [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 дек. 1995 г. № 225-ФЗ : ред. от 19 июля 2011 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Лисов В.И. Некоторые аспекты развития минерально-сырьевого комплекса России в условиях модернизации экономики. М., 2011. 468 с.

References:

- Farkhutdinov, IZ 2005, *International Investment Law: Theory and Practice*, Moscow, p. 32, (in Russian).
Labin, DK 2008, *International law to protect and promote foreign investment*, Moscow, p. 259, (in Russian).
Lisov, VI 2011, *Some aspects of the development of mineral and raw material complex of Russia in the conditions of economy modernization*, Moscow, 468 p., (in Russian).
Popov, AI 2015, 'Features of production sharing agreements in crisis', *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Istoriya i pravo*, no. 1, pp. 35-39, (in Russian).
Shishkov, BE 2015, 'The mechanisms of public-private partnership in the military-industrial complex', *Imushchestvennyye otnosheniya v Rossiyskoy Federatsii*, no. 12 (171), pp. 88-97, (in Russian).
Terentyeva, EA & Vasilenkova, NV 2014, 'Alternatives to the use of public-private partnership in the Russian Federation', *Voprosy regional'noy ekonomiki*, vol. 21, no. 4, p. 112-115, (in Russian).
Vasilenkova, NV 2013, 'Public-private partnership as a mechanism for upgrading infrastructure in the Russian Federation', *European Innovation Convention: proceedings of the 1st International scientific conference (20-21 December, 2013)*, Vienna, pp. 12-14.
Vasilenkova, NV 2014, 'Public-private partnership as a form of economic relations', *Ekonomika. Innovatsii. Upravleniye kachestvom*, no. 4 (9), p. 147, (in Russian).