

Отличие между концессионным соглашением и государственно-частным партнерством

Ильин Степан Иевич, научный руководитель, канд. экон. наук, зам. генерального директора АО «Водоканал», Республика Саха (Якутия), г. Якутск, РФ.

Романова Елена Валентиновна, магистрант, кафедра Социологии и управления персоналом, Финансово-экономический институт, СВФУ им. М.К. Аммосова, Республика Саха (Якутия), г. Якутск, РФ.

Аннотация. В данной статье говорится о разнице между государственно-частным партнерством и концессионным соглашением. Государство поставило перед собой такую задачу, которая бы повысила эффективность расходов бюджета и привлечь частные инвестиции. И одним из продуктивных механизмов решения перечисленных задач, чтобы развить общедоступные инфраструктуры, представляется государственно-частное партнерство и концессия.

Abstract. This article talks about the difference between a public-private partnership and a concession agreement. The state has set itself a task that would increase the effectiveness of budget expenditures and attract private investment. And one of the productive mechanisms for solving these problems, in order to develop public infrastructures, is a public-private partnership and a concession.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; концессионное соглашение; концессия; инвестиции; государство; предпринимательство; договор.

Keywords: public private partnership; concession agreement; concession; investments; state; entrepreneurship; the contract.

В настоящий момент в России экономическая обстановка является некой преградой для осуществления государством целого ряда социально-экономических функций на микро и макро уровнях. Предприниматели заинтересованы на поиске объектов инвестирования, вопреки тому, что в стране

проводятся экономические реформы, кризисы и другие явления. И наряду с этим появляется потребность в решении большого списка общественно значимых проблем. Самыми распространенными из них являются вопросы о развитии социальной, энергетической и транспортной инфраструктур, строительство объектов здравоохранения, общественного обслуживания и ЖКХ, а также объектов здравоохранения. [3]

Практика использования концессионных соглашений уходит корнями на сотни лет, из-за чего появляются различные трактовки этого термина. В нашей стране это можно объяснить тем, что точки зрения известных практиков и теоретиков расходятся в том, что одни из них представляют концессионное соглашение как лицензию, кто-то как договор об аренде, а некоторые – как гражданско-правовой договор государства и частного сектора.

Но, тем не менее, следует учитывать то, что концессия является сложной системой взаимоотношений государства и бизнеса. На ее основе лежит гражданско-правовой характер. Следуя из этого, концессию понимают как систему отношений, которые возникают между государством и частным сектором с целью привлечь инвестиции и эффективного управления государственной и/или муниципальной собственностью и деятельностью.

Концедентом выступает государство, его субъект и муниципальное образование. Концессионером становится юридическое лицо. Он финансирует проект по концессионному договору и получает данный объект в управление для эксплуатации для возмещения инвестиции. Прибыль от использования объектов соглашения получает одна из сторон в зависимости от расписанных условий – это государство или частный бизнес. Когда прибыль получает государство, частный сектор может компенсировать инвестиции путем эксплуатации объекта на платной основе. А когда прибыль идет к инвестору, он возмещает расходы и затраты с помощью государственных субсидий. [2]

В основном концессионные соглашения принимаются как одна из вероятных форм государственно-частного партнерства. Его своеобразность заключается в

сохранении права собственности на объект соглашения. Государственно-частное партнерство – это долговременное взаимовыгодное сообщничество общественного партнера с частным. Оно нацелено на осуществление планов государственно-частного партнерства для прямого достижения задач социально-экономического значения.

Механизм осуществления концессии характеризуется менее широким диапазоном, чем механизм действия государственно-частного партнерства. Потребность применения концессионного соглашения формулируется плюсами, которые принадлежат и государственно-частным партнерствам, таким как:

- ясность правового режима ввиду наличия законодательства, регулирующего порядок заключения и выполнения концессионных соглашений и ГЧП;
- наличие определенной практики реализации концессионных контрактов на региональном уровне;
- возможность применения отдельных механизмов государственной поддержки и инструментов ГЧП.

Существенно стоит отметить, что ГЧП является намного широким понятием, чем концессионное соглашение. Концессия является разновидностью государственно-частного партнерства. Другие взаимовыгодные формы связи государства и бизнеса так же являются «подвидом» государственно-частного партнерства. [3]

Стоит рассмотреть более важные аспекты связи между государством и бизнесом, основываясь на вышеуказанные формы взаимодействия государства и частного сектора. В ходе осуществления проектов государственно-частного партнерства консолидируют ресурсы сторон, где результаты, финансовые затраты и риски распределяются между сторонами. Стороны соглашения в государственно-частном партнерстве представлены государством, непосредственно Правительством Российской Федерации, исполнительными

органами и другими. Частный сектор представляет собой юридическое лицо, с которым было заключено соглашение в соответствии с законом.

К объектам соглашения государственно-частного партнерства относятся объекты здравоохранения и социального обслуживания населения, транспорт общественного пользования, автомобильные дороги, морские и речные суда. А у концессий перечень намного шире: все перечисленное так же входит в концессионное соглашение, а так же объекты ЖКХ (тепло-, газо- и энергосбережения), сооружения, предназначенные для взлета, посадки, руления.

[1]

Заклячая, стоит присмотреться на ключевые моменты в понятиях концессий и государственно-частного партнерства. Эти формы между собой тесно связываются, но более обширными возможностями обладает государственно-частное партнерство, чем концессионное соглашение. Риски, затраты и прибыль в государственно-частном партнерстве распределяются между обеими сторонами, что является преобладающей стороной ГЧП, тогда как в концессионном соглашении за все это ответственность несет только лишь концессионер.

Список использованной литературы:

1. Грахов В.П., Мохначев С.А., Якушев Н.М., Гиззатуллин Р.Р. Применение концессионных соглашений в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 1 (54).
2. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в Российской Федерации. - М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2015.
3. От концессии до ГЧП [Электронный ресурс] // VEGASLEX : офиц. сайт. – Режим доступа: vegaslex.ru. – (Дата обращения: 03.10.2016).
4. Федеральный закон от 13.07.2015 №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 21.07.2015 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».