

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ГЧП В ЦЕЛЯХ РАСШИРЕНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Д.И. Гоман

Научный руководитель И.В. Гоман

Самарский национальный исследовательский университет им. ак. С.П. Королева

Эволюция взаимоотношений государства и института предпринимательства в различных странах и на различных этапах экономического развития доказала, что конструктивное взаимодействие предпринимательских и властных структур является важнейшим фактором успешного функционирования рыночной экономики. Основной предпосылкой развития партнерских отношений государства и предпринимательства является постоянно увеличивающийся разрыв между растущими требованиями к общественным услугам и инфраструктуре, с одной стороны, а также финансовыми и бюджетными ограничениями с другой стороны [1].

Основной принцип концепции государственно-частного партнерства состоит в том, что государство определяет в каких услугах и инфраструктуре оно нуждается, а частные инвесторы выдвигают предложения, которые должны в наибольшей степени соответствовать требованиям государства.

В международной практике ГЧП – это договор между публичной и частной стороной со следующими характеристиками: длительный срок договора, направленность на создание или реконструкцию капиталоемкой инфраструктуры (государственных активов) для предоставления государственных услуг и/или управление такой инфраструктурой.

При этом отметим, что международная практика подразумевает и допускает, что частная сторона может нести значительные риски, а её вознаграждение зависит от эффективности использования актива. А также то, что частная сторона предоставляет значительную часть финансирования для реализации проекта.

Теперь проанализируем российскую практики в вопросах ГЧП.

Отметим, что ГЧП в РФ существует в виде 2 моделей. Отметим основные сходства и различия между ними.

Таблица 1 – Модели ГЧП в России

Концессионное соглашение	Соглашение о ГЧП
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	
ФЗ от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (Закон о концессиях)	ФЗ от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации» (Закон о ГЧП)

ПУБЛИЧНАЯ СТОРОНА	
Концедент (РФ, субъект РФ или муниципальное образование)	Публичный партнер (РФ, субъект РФ или муниципальное образование)
ЧАСТНАЯ СТОРОНА	
Концессионер (ИП, российское или иностранное юридическое лицо либо лицо, действующее без образования, ЮЛ по договору простого товарищества)	Частный партнер (российское юридическое лицо, за исключением юридических лиц с публичным участием, предусмотренных в ч. 2 ст. 5 Закона о ГЧП)
Права на объект соглашения в течение срока действия соглашения	
- Публичная собственность на объект - Концессионеру предоставляются права владения и пользования	- Частная собственность на объект - Устанавливается ограничение права собственности частного партнера
Права на объект соглашения после окончания срока действия соглашения	
- Публичная собственность на объект - Концессионеру предоставляются преимущественное право выкупа в случае включения объекта в программу приватизации	- Частная собственность на объект - Есть исключения (важна доля участия государства в финансировании создания объекта)
Основные обязанности сторон (Частная сторона)	
Создание или реконструкция объекта соглашения Эксплуатация объекта соглашения	
Техническое обслуживание объекта соглашения	Техническое обслуживание объекта соглашения (опционально)
Основные обязанности сторон (Публичная сторона)	
Передача земельного участка по договору аренды или на иных основаниях (договор заключается без отдельных торгов, во исполнение соглашения)	
Передача права владения и пользования объектом соглашения для эксплуатации	Обеспечение возникновения права собственности частного партнера на объект соглашения [2]

Определим основные мотивы и главные декларируемые принципы, приводящие стороны к сотрудничеству.

Публичная сторона добивается решение социально-экономических задач: создание объекта в рассрочку, при этом обязательства публичной стороны не увеличивают долг; влияние на условия использования объекта, достижение целевых показателей меньшими затратами, снижение рисков низкого качества объекта, снижение рисков затрат. У частной стороны главная мотивация - коммерческий интерес: получение прибыли или иные выгоды, защита инвестиций в неделимые улучшения, защита правил использования и передачи имущества, снижение рисков доходной части

проекта (МГД, бюджетное плечо, фиксированные платежи), долгосрочный заказ на эксплуатацию объекта.

Сравнивая данные мотивации, а помня международные стандарты взаимодействия сторон видим, что российская практика ГЧП наиболее выгодна бизнесу. А не государству.

Фактически в РФ не реализуется норма, что частная сторона предоставляет значительную часть финансирования для реализации проекта. В законодательстве указано только, что при финансировании проекта субсидии не могут покрывать 100% капитальных затрат проекта, что делает возможным использование субсидий в размере 80-90 и более процентов [3].

Не исполняется и другая декларативная норма, что частная сторона может нести значительные риски, т.к. на практике в случае отсутствия или недостаточности платы потребителя, публичная сторона может полностью компенсировать инвестиционные и эксплуатационные расходы, расходы на обслуживание долга, а также обеспечить доходность акционерного капитала. В этом случае частная сторона не несет никаких рисков, а её вознаграждение не зависит от эффективности использования актива. Более того публичная сторона должна гарантирует частной стороне определенный минимальный уровень дохода (МГД).

Также странно, что даже в случае применения к частной стороне штрафов за нарушение требований к качеству объекта, эта мера распространяется только на возмещение инвестированного собственного капитала и доход на этот капитал. В результате частному партнеру выгоднее работать на заемных средствах, чем на своих.

Существенный недостаток скрыт также в Налоговом кодексе РФ, где в соответствии со Ст. 170, пункт 2.1. С 01.01.2019, если в субсидиях предусмотрено финансирование НДС, то НДС не подлежат вычету, а учитываются единовременно в составе прочих расходов, что увеличивает итоговую себестоимость услуг, а значит и стоимость услуг или тариф для конечного потребителя. Для недопущения увеличения стоимости услуг необходимо законодательно исключить компенсации НДС в субсидиях, идущих на оплату стоимости основных средств, ставших предметом инвестиций.

Список использованных источников

1. Гоман И.В., Шерстянкина В.В. Концессионное соглашение: проблемы взаимодействия государства и бизнеса / Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Совершенствование инструментария финансового обеспечения стратегического развития экономических систем РФ» Под. общ. ред. Н.М.Тюкавкина, Самарский университет 2019. С. 49-54
2. Механизмы государственно-частного партнерства. Теория и практика: учебник и практикум для вузов / под общей редакцией Е. И. Марковской. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 491 с.

3. Борщевский, Г. А. Государственно-частное партнерство: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. А. Борщевский. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 277 с.

ИННОВАЦИИ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО ТРАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

И.С. Дьяконов

Научный руководитель Е.Н. Кононова

Самарский национальный исследовательский университет им. ак. С.П. Королева

Целю исследования являлось выявление процессов в высшей школе, которые необходимы для обеспечения инновационного развития экономики. Изучение темы опиралось на научные статьи по аналогичной тематике, государственные программы развития, документы российских вузов, самостоятельно проведенный социологический опрос студентов и преподавателей Самарского университета.

Изучение темы привело к выводу, что преобразования в высшей школе напрямую влияют на инновационную траекторию развития всей экономики. Университеты перестали быть просто образовательными учреждениями, они становятся центрами генерации знаний, технологий и кадров для экономики знаний.

В инновационной экосистеме университеты выполняют три ключевые функции:

1. Развитие человеческих ресурсов: подготовка специалистов с комплексным мышлением, профессиональной ответственностью и способностью решать сложные инновационные исследовательские и практические задачи.
2. Генерация знаний и коммерциализация: создание научных разработок в приоритетных областях и вывод их на рынок через стартапы, малые инновационные предприятия и другие организационные механизмы.
3. Стратегическое партнерство: сотрудничество с государством и бизнесом на основе модели "тройной спирали", включая совместное формирование образовательных программ в соответствии с требованиями рынка.

В теории инновационных процессов разработано несколько классификаций видов инноваций, например, по объекту (технологические, организационные, продуктовые, маркетинговые), по степени новизны (радикальные, улучшающие), по масштабам и другим критериям. Различные виды деятельности в обществе делают востребованными специфические для них виды и направления инноваций. В таблице 1 систематизированы наиболее актуальные направления инноваций в высшей школе, обеспечивающие ее роль в инновационном развитии страны.