

УДК 330.322.12+330.322.14+330.322.011

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ КОНЦЕССИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ**Юзвович Л.И.***ГОУ ВПО «Уральский государственный университет им. А.М. Горького»,
Екатеринбург, e-mail: yuzvovich@bk.ru*

В настоящей работе рассмотрена система экономических отношений, связанных с привлечением инвестиций через такой инструмент, как концессии, базируется на общих принципах инвестиционной политики государства, которая представляет собой комплекс мероприятий по обеспечению эффективного использования государственной и муниципальной собственности в рамках экономической системы. Главное содержание данного блока материализуется в обеспечении проведения соответствующей инвестиционной политики государства на условиях государственно-частного партнерства. Кроме этого, в работе рассмотрены сферы применения концессионных договоров, определены достоинства и недостатки концессионной деятельности в России.

Ключевые слова: концессия, привлечение инвестиций, концессионная деятельность, государственно-частное партнерство, финансово-экономические отношения

FINANCIAL AND ECONOMIC MODEL OF INVESTMENT DEVELOPMENT ON THE BASIS OF CONCESSION MECHANISMS**Yuzvovich L.I.***The Finance, monetary circulation and the credit, Ural State University,
Ekaterinburg, e-mail: yuzvovich@bk.ru*

In the present work the system of the economic relations connected with attraction of investments through such tool as concession is based on the general principles of an investment policy of the state which represents a complex of actions for maintenance of an effective utilization of the state and municipal property within the limits of economic system. The main maintenance of the given block is materialized in maintenance of carrying out of a corresponding investment policy of the state on the terms of state-private partnership. Besides, in work scopes of application of concession contracts are considered, merits and demerits of concession activity in Russia are defined.

Keywords: concession, attraction of investments, concession activity, state-private partnership, financial and economic relations

В реальной действительности сложно- и масштабного современного хозяйства сочетание в единое целое рыночных механизмов и государственных инструментов регулирования в единую систему жизненно необходимо.

Различные теории концессий под данной категорией понимают акт, посредством которого государство наделяет частное лицо правом участвовать в осуществлении некоторых из своих функций в хозяйственной сфере.

Возможные варианты инвестиционно-го развития любой страны можно свести к спектру финансово-экономических моделей и каждую из них модифицировать и конкретизировать применительно к отдельно взятому государству. В экономической литературе системная характеристика возможных моделей инвестиционного развития отсутствует, но отдельно взятые инструменты обстоятельно рассматриваются в научных публикациях отечественных и зарубежных ученых, экономистов и юристов.

Основной целью научной работы является разработка концепции формирования и функционирования финансово-экономической модели инвестиционного развития, включающей теоретические, методологи-

ческие и практические основы осуществления концессионной деятельности.

Концессии как инструмент привлечения частных инвестиций представляет собой систему договоров между государством и частным инвестором в отношении государственной или муниципальной собственности или монопольных видов деятельности [1]. Таким образом, предметом (и одним из отличительных признаков) концессии является государственная или муниципальная собственность, а также вид хозяйственной деятельности, на который распространяется монополия государства.

В России закон «О концессионных соглашениях» был принят в 2005 г. Целями данного Федерального закона являются привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ услуг, предоставляемых потребителям [2]. Дело в том, что благодаря совершенствованию гражданско-правовой, договорной системы отношений государства с инвестором (независимо от национальной принадлежности), закон о концессиях

должен улучшить инвестиционный климат в России.

Концессии дифференцируются не только по отраслевой принадлежности, но и в зависимости от объема передаваемых концессионеру прав собственности, инвестиционных обязательств сторон, разделения рисков между субъектами договорных отношений, ответственности за различные виды работ (строительство, управление, эксплуатация) и т.д. [1].

С учетом этих факторов выделяют следующие организационные типы концессий [7]:

– Строительство, управление, передача (Build, Operate and Transfer, BOT) – традиционная концессия. Концессионная компания осуществляет строительство и эксплуатацию объекта в течение концессионного срока, по истечении которого объект возвращается государству. Она имеет право пользования, но не владения концессионным объектом.

– Браунфилд-контракт (Brownfield contract) – традиционная концессия. Предметом ее выступает деятельность по расширению, восстановлению или реконструкции существующего объекта, не включающая нового строительства.

– Строительство, владение, управление (Build, Own and Operate, BOO) – разновидность традиционной концессии, так называемый гринфилд-проект (Greenfield project). Концессионная компания строит новый объект инфраструктуры и управляет им на правах владения и пользования. Концессионный срок не фиксируется.

– Строительство, владение, управление, передача (Build, Own, Operate and Transfer, BOOT) – проект типа «гринфилд». Разновидность предыдущего типа концессии с той разницей, что концессионная компания имеет права владения и пользования объектом в течение оговоренного в контракте периода времени, по истечении которого объект возвращается государству.

– Лизинговый контракт (Lease contract) – близок по содержанию к арендному договору, отличается тем, что объект не построен арендатором (лизинговой компанией), а поступает в его распоряжение от государства. Арендатор, таким образом, несет ответственность за эксплуатацию объекта, получает доход от реализации, произведенной на нем продукции или вознаграждение от пользователей, если этот объект связан с обслуживанием экономических субъектов, и производит арендные платежи государству за пользование имуществом, предназначенные для того, чтобы компенсировать произведенные государством инвестиции в его строительство.

В условиях финансового и экономического кризиса такой инструмент, как концессия должен стимулировать более активное использование инвестиционных возможностей государственной власти и частного бизнеса, привлечение средств непосредственно в регионы, эффективное использование как государственного, так и муниципального имущества [3]. Оптимальным является вовлечение региональных и муниципальных органов власти в развитие концессий: у них имеются достаточные полномочия, а также знание специфики собственной территории.

Финансовый кризис заметно ослабил возможности большинства кредитных учреждений финансировать крупномасштабные проекты. Однако многие из потенциальных инвесторов, например Внешэкономбанк и ЕБРР считают государственно-частные партнерство, в том числе осуществляемые с использованием концессий, приоритетными и сохраняют возможности для финансирования перспективных проектов по развитию инфраструктуры. Данное обстоятельство должно быть использовано региональными и муниципальными властями для строительства новых высокотехнологичных и качественных объектов инфраструктуры в сферах транспорта, энергетики, здравоохранения, спорта, туризма и т.д. Механизм концессионного соглашения может сыграть в этих процессах положительную роль.

Разные финансово-экономические модели концессии в системе договоров находятся между приватизацией и функционированием государственного предприятия. Они отличаются от аренды разделением рисков, участием государства, передачей некоторых государственных функций [5].

Запуск концессионных механизмов в России создаст серьезные бюджетные последствия:

Во-первых, он будет означать приток инвестиций и увеличение налоговых сборов от концессионных проектов.

Во-вторых, он будет означать изменение государственных расходов. С одной стороны, снизятся инвестиционные расходы (за счет привлечения частных инвестиций). С другой стороны, – переход от государственной модели управления к государственно-частным партнерствам во всем мире приводит к значительному снижению издержек. Так, по оценкам ГЧП, в секторе водоснабжения и канализации в США и Канаде приводят к снижению издержек на 10–40%, в Шотландии – 20%. В Ирландии 25–30%. В области транспорта, по оценкам Европейской Комиссии – 10–17%. По данным Arthur

Andersen, в Великобритании в среднем для разных секторов экономия составляет 17%.

В-третьих, концессии будут означать поступление концессионной платы, хотя сразу следует отметить, что это не основной источник поступлений в федеральный бюджет (так, например, в Хорватии она составляет не более 0,5%). Дело в том, что основным концедентом являются региональные и местные власти, цель концессий найти и привлечь инвестора в инвестиционные проекты, а концессионная плата используется как элемент особого налогового режима. Однако есть и другие примеры – в Чили при заключении одной дорожной концессии плата составила 100 млн долл. США при объеме инвестиций 500 млн долл.

В-четвертых, легализация концессионных механизмов в России потребует создания и введения предусмотренной Налоговым кодексом, главы о специальном налоговом режиме для концессий.

Вопрос налогообложения концессионера является одним из наиболее важных и значимых. Представляется целесообразным разработать специальный налоговый режим для концессионных соглашений. Такая возможность существует и не противоречит принятой первой части Налогового кодекса РФ.

Особенность налогообложения концессий заключается в том, что для концессионера устанавливается единый концессионный налог или регулярные платежи (роялти). В отношении налогообложения природных ресурсов могут предусматриваться отдельные особенности, учитывающие специфику этих ресурсов.

Необходимость введения особого налогового режима заключается в правовых и инфраструктурных особенностях. Налоговые преобразования в области концессионной деятельности очень важны для перспективного развития концессионных проектов [4]. И должны рассматриваться в зависимости от типа сделки и сектора, принимая во внимание экономические и отраслевые особенности. Поэтому эта сфера в частных руках без финансового участия государства эффективно работать не будет. Предоставление особых условий и финансовой поддержки в реальном секторе означает не льготы, а выравнивание финансово-экономических условий отрасли с другими полностью «рыночными» сферами, с тем, чтобы в ней могли быть запущены рыночные механизмы и инструменты. Участие же частного бизнеса в управлении и финансировании, позволяет повысить эффективность реального сектора экономики.

Общий принцип таков, что развитые страны больше используют финансовые ме-

ханизмы (участие государства в проектах, предоставление субсидий), а развивающиеся – налоговые [6].

Если говорить о налоговых льготах вообще, то это активный инструмент инвестиционной политики во многих странах мира. В некоторых странах налоговые льготы предоставляются в соответствии с планами экономического развития и одобряются соответствующим министерством (Узбекистан, Бразилия), например в Литве, если инвестиционный проект больше 1 млн долларов США, или долгосрочным инвестициям (Чили – более 10 лет). Но во многих странах эти льготы предоставляются непосредственно инвестициям в инфраструктуру или увязаны с концессионными механизмами.

Особый налоговый режим должен так сбалансировать концессионную плату и налоговые платежи, чтобы обеспечить инвесторам рыночные условия функционирования, решив одновременно правовые вопросы.

В соответствии с опубликованным обзором налоговых льгот в сфере инфраструктуры особые условия применяют некоторые развивающиеся страны (табл. 1). При этом преимущества особого налогового режима состоят в следующем:

- 1) оптимальное сочетание стабильности и гибкости;
- 2) учет реальной рентабельности проектов;
- 3) существование четких правил предоставления финансовых преимуществ.

Оценивая последствия введения концессий в российскую экономику, будем исходить из того, что концессионная плата балансирует с механизмами государственной поддержки. Таким образом, концессии генерируют дополнительные налоговые доходы вследствие притока инвестиций; снизят неинвестиционные расходы бюджета в соответствующих секторах экономики путем перераспределения денежных потоков.

Недостатками концессионной деятельности как государственно-частного партнерства в области привлечения инвестиций выступают следующие:

- исчезновение стимулов к эффективной работе у инвестора при субсидиях, замещающих оплату услуг потребителями, не зависящих от эффективности производства;
- вероятность неблагоприятного отбора – полное «страхование» может привести к тому, что инвесторы будут искать проекты с чрезмерным риском, зная, что его покроет государство;
- финансовые ограничения – государство не имеет средств полноценно участвовать в крупномасштабных инвестициях.

Таблица 1

Налоговые льготы в концессионных схемах некоторых стран

Страна	Объект льгот	Содержание льготы
Таиланд	Инвестиции в коммунальную инфраструктуру	Освобождение от налога на корпорации на 8 лет, снижение импортных пошлин в 2 раза (для развитых регионов)
Турция	ВОТ-проекты	Инвестиционный вычет до 200% в зависимости от региона, бесплатное предоставление государственных земель, возмещение НДС, освобождение от импортных пошлин
Вьетнам	Инфраструктура и ВОТ-проекты	Проекты в сфере инфраструктуры и проекты, которые будут переданы государству – в течение 12 лет после начала операций применяется ставка в 15%, проекты инфраструктуры в отсталых регионах – освобождение от налога на доход в течение 4 лет с первого года получения прибыли и снижение налога на 50% в течение следующих 4 лет. Крупные проекты и проекты в горной местности – могут быть освобождены от налога на доходы на 8 лет после получения прибыли. ВОТ-проекты, которые выполняются специальными ВОТ-компаниями – льготное налогообложение (налог на прибыль в 10%, налоговые каникулы 4 года после получения первой прибыли, и снижение налога на 50% в течение следующих 4 лет)
Казахстан	Инфраструктура	100% отмена налогов в течение первых 5 лет и снижение налогов на 50% в течение следующих 5 лет, а также частичное или полное освобождение от таможенных пошлин
Панама	Инфраструктура	Государственная земля концессии до 20 лет, объем льгот согласовывается с соответствующим министерством, налоговый кредит до 25% в год

Вполне закономерно выглядит требование о том, что инвестор должен иметь государственные гарантии стабильности для своих инвестиций. Дело в том, что иностранный капитал должен привлекаться на условиях, которые обеспечивают интересы страны, но при этом важно стремиться к достижению компромисса с инвесторами. В противном случае, как показывает исторический опыт, защита отечественных интересов путем игнорирования запросов партнеров превращается в свою противоположность, фактически блокируя приток капиталов.

Рассмотрим информацию об инвестициях в государственно-частном партнерстве (ГЧП) в сфере инфраструктуры, которую предоставляет Мировой Банк. Поскольку в каждой стране существует своя специфика, следует сравнивать не отдельные страны, а использовать общие, усредненные данные (табл. 2).

В 2006–2009 гг. в чистые концессии инвестировалось в среднем около 15 млрд долл. в год. При этом практически все они распределяются между 5–10 странами. Если в электроэнергетике на первую пятерку (Бразилия, Китай, Аргентина, Филиппины, Индонезия) приходится 53% инвестиций, то на 5 стран (Аргентина, Филиппины, Малайзия, Турция, Мексика) с крупнейшими частными инвестициями в

водоснабжение (где преобладают концессии) приходилось 77% инвестиций, в железнодорожные инвестиции – 80% и т.д. Латинская Америка и Карибы – 37 ВОТ и ВОО контрактов пришли к финансовому завершению. В Колумбии, Бразилии и Гватемале – 18 проектов с инвестициями в 4,8 млрд долл. Европа и Центральная Азия – 7 ВОТ и ВОО проектов, строительства новых объектов на сумму 3,5 млрд долларов, из них 5 проектов – на сумму 3,2 млрд. в Турции.

Ирландия разработала национальный план развития, в соответствии с которым в течение 5 лет планируется привлечь 2,35 млрд евро частных инвестиций в инфраструктуру. При этом доля государственно-частных партнерств от общего объема инвестиций по секторам составляет около 30% (табл. 3). Самый большой удельный вес приходится на общественный транспорт и уборку, переработку мусора, соответственно 60 и 69%.

Таким образом, приток частных инвестиций в инфраструктуру 2,5 млрд долл. в год, при рентабельности в 10 и 20% налоге на прибыль (с учетом возможных особенностей специального налогового режима) будет означать поступление в бюджет около 50 млн долларов ежегодно. Через 10 лет, таким образом, в бюджет будет дополнительно поступать около полмиллиарда долларов.

Таблица 2

Инвестиции в инфраструктурные проекты с участием частного сектора в развивающихся странах, (млн долл. США)

Вид деятельности	Показатели	Приватизация	Создание новой инфраструктуры	Контракты на управление	Управление с инвестициями (концессии)	Всего инвестиций	Доля концессий
Электроэнергетика	Инвестиции	64851,47	83097,67	0	7032,5	28	6
	В процентах	42	54	0	5	-	-
	Число проектов	275	343	10	21	-	-
Аэропорты	Инвестиции	1275	581	0	6741	2	6
	В процентах	15	7	0	78	-	-
	Число проектов	10	11	5	25	-	-
Газ	Инвестиции	14926	11467	0	600	5	1
	В процентах	55	42	0	2	-	-
	Число проектов	58	37	0	2	-	-
Порты	Инвестиции	113	5147	0	7165	2	6
	В процентах	1	41	0	58	-	-
	Число проектов	8	41	22	56	-	-
Железные дороги	Инвестиции	675	7142	0	15307	4	14
	В процентах	3	31	0	66	-	-
	Число проектов	3	31	0	66	-	-
Дороги	Инвестиции	2147	9301	0	43413	10	39
	В процентах	4	17	0	79	-	-
	Число проектов	9	34	6	230	-	-
Связь	Инвестиции	140426	86207	12	7383	43	7
	В процентах	60	37	0	3	-	-
	Число проектов	163	378	2	8	-	-
Водопровод и канализация	Инвестиции	4014	4630	24	24477	6	22
	В процентах	12	14	0	74	-	-
	Число проектов	12	39	22	79	-	-
ВСЕГО	Инвестиций				112118,5	548154,6	

Таблица 3

Финансирование государственно-частных партнерств в Ирландии

Сектор экономики	Инвестиции в ГЧП	
	Млн евро	Доля от инвестиций, %
Национальные дороги	1,270	23
Общественный транспорт	381	60
Водоснабжение и канализация	127	9
Уборка и переработка мусора	571	69
ВСЕГО	2,349	28

Многие из потенциальных инвесторов, например Внешэкономбанк и ЕБРР, считают государственно-частные проекты, в том числе осуществляемые с использованием концессий, приоритетными и сохраняют возможности для финансирования перспективных проектов по развитию инфраструктуры. Данное обстоятельство должно быть использовано региональными и муниципальными властями для строительства новых высокотехнологичных и качественных объектов инфраструктуры в сферах транс-

порта, энергетики, здравоохранения, спорта, туризма.

В заключение хотелось бы сделать следующие выводы:

- Необходимо расширить перечень типов и видов концессионных договоров.
- Следует разработать систему регулирования отношений, связанных с использованием государственной собственности: Земельный кодекс, закон о государственной собственности (или имуществах), закон об аренде земли, закон о природных ресурсах.

Основным элементом этой системы должен быть законодательный акт рамочного (или зонтичного) типа, наподобие закона о концессионных договорах.

- Рассмотреть вопрос о предоставлении инвестору неких государственных гарантий: стабильности для инвестирования на период действия проекта, неизменность системы налогов и сборов и т.д.

- Законодательно определить, что государство при любых односторонних действиях сохраняет в неприкосновенности баланс финансовых интересов сторон, возмещая инвестору понесенные им убытки от таких действий.

- Договор концессии должен заменить лицензию, при этом сама лицензия не исчезает, она выполняет роль документа, формально регистрирующего права инвестора. Непосредственным и единственным источником прав пользования становится договор.

Финансово-экономическая модель инвестиционного развития на основе концессионных соглашений может сыграть в инвестиционных процессах положительную роль, закрепить позитивные тенденции и выйти на траекторию устойчивого экономического роста.

Список литературы

1. Варнавский В.Г., Королев В.А. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2009.
2. Варнавский В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности // Айрекс – Полемика. – 2005. – №13.
3. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. – 2006. – №7.
4. Зворыкина Ю.В. Перспективы реализации инвестиционных проектов в форме концессии в России // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – №3.
5. Клименко А.В., Королев В.А., Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. Теория и практика. – М.: ГУ ВШЭ, 2010.
6. Падалкин В. Концессионные механизмы планирования деятельности крупных хозяйственных структур // Экономические стратегии. – 2008. – № 7.
7. Сосна С.А. Концессионные соглашения. Теория и практика. – М., 2002.

Рецензенты:

Князева Е.Г., д.э.н., доцент, профессор кафедры денежного обращения и кредита Уральского государственного университета им. А.М. Горького Министерства образования и науки РФ, г. Екатеринбург;

Лукиянов С.А., д.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика» ГОУ ВПО «Уральский государственный университет им. А.М. Горького», г. Екатеринбург.

Работа поступила в редакцию 02.02.2011.