

УДК 658.114.2 / 658.14.012.22

## АДАПТАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ И ФОРМ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

<sup>1</sup>Аникина И.Д., <sup>1</sup>Кусмарцева Ю.В., <sup>1</sup>Гукова А.В., <sup>2</sup>Киров А.В.

<sup>1</sup>Волгоградский государственный университет, Волгоград, e-mail: kfbd@volsu.ru;

<sup>2</sup>Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород, e-mail: kfbd@volsu.ru

В статье анализируются проблемы выбора партнерства публичных и частных компаний, которые базируются на различной степени их взаимодействия или же на доле привлеченного капитала частных инвесторов. Авторами проведено исследование эффективности управления финансами сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий Волгоградской области, выделены основные виды моделей (традиционное государственное предприятие, модель кооперации, модель финансирования, организационная модель, модель оператора, частное предприятие, образовавшееся в ходе полной приватизации) и форм государственно-частных партнёрств, основанных на взаимодействии органов государственной власти и сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих компаний. В качестве основных результатов данного исследования служит вывод о целесообразности создания государственно-частных партнёрств путем реализации масштабных и значимых для общества инвестиционных проектов в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности.

**Ключевые слова:** модели и формы партнерства государственных и частных предприятий, национальный проект, государственная программа, удешевление кредитов для сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, инвестиции в создание теплиц, логистических центров и перерабатывающих предприятий

## ADAPTING EXISTING METHODS AND FORMS OF PARTNERSHIP BETWEEN THE STATE AND PRIVATE COMPANIES PROCESSING INDUSTRY

<sup>1</sup>Anikina I.D., <sup>1</sup>Kusmarceva Y.V., <sup>1</sup>Gukova A.V., <sup>2</sup>Kirov A.V.

<sup>1</sup>Volgograd State University, Volgograd, e-mail: kfbd@volsu.ru;

<sup>2</sup>Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Nizhny Novgorod, e-mail: kfbd@volsu.ru

This article analyses the problems of public and private companies partnership's choice, which are based on various degrees of interaction or share capital to private investors. The authors investigated the effectiveness of the financial management of agricultural and processing enterprises of the Volgograd region, identified the main types of models (traditional State enterprise, a model of cooperation, the financing model, organizational model, the model of the operator, the private company formed during the full privatization) and forms of public-private partnerships, based on the interaction of State bodies and agricultural producers and processing companies. The main results of this study provides a conclusion on the feasibility of establishing public-private partnerships through the implementation of large-scale and important to the community investment projects in agriculture and processing industry.

**Keywords:** models and partnerships of public and private enterprises, national project, State program, cheaper loans for agricultural and processing enterprises, investment in building greenhouses, logistics centers and processing facilities

В последние годы работа отраслей общественных услуг, на которые приходится 2/3 ВВП развитых стран [12, 9], 80% европейских активов [11], на рыночных принципах объективно считается более эффективной, чем традиционная. В конкуренции континентальной и англосаксонской моделей берет верх вторая. В ней приоритет отдается принципам Новой системы государственного управления (New Public Management, NPM). Построена она на коммерческих началах и направлена на сокращение расходов государства в процессе предоставления общественных услуг [10].

Специфика взаимодействия государства и частного бизнеса в рамках государственно-частного партнёрства (ГЧП) реализуется через партнерские отношения посредством перераспределения прав собственности. Подобный методологический прием к оценке понятия партнерства дает возможность

исключить две распространенные крайности в его толковании:

1) идентификация государственно-частного партнёрства с приватизацией и трактовка его как особой формы – косвенной приватизации [14]. Причиной для этого является обширность участия частного бизнеса в осуществлении правомочий собственности, передаваемых ему государством. Частные компании в проектах занимаются финансированием, проектированием, строительством, владением и эксплуатацией государственных организаций;

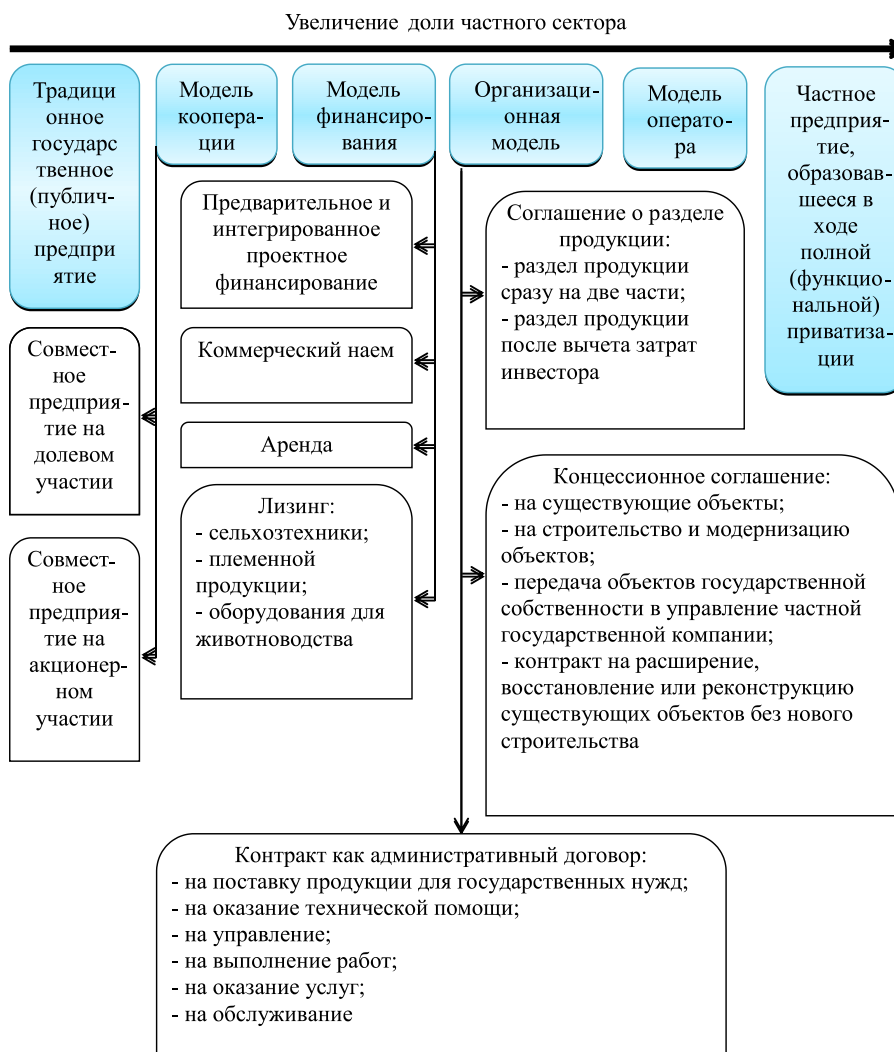
2) партнерства располагаются на рубеже государственного и частного секторов. Они не являются ни приватизированными, ни национализированными институтами. Это так называемый «третий путь», с его помощью правительства осуществляют поиск политических по сути форм совершенствования оказания домашним

хозяйствам общественных (публичных) благ [13].

Наиболее состоятелен взгляд на государственно-частное партнёрство в виде особой, но достаточно полноценной замены программ приватизации, которые позволяют, во-первых, реализовывать возможность частнопредпринимательской инициативы и, во-вторых, сохранять за государством контрольную функцию в социально значимых отраслях народного хозяйства [2]. И в отличие от приватизации (форма возмездной передачи собственности государства в собственность юридических и физических лиц), в партнёрствах право собственности остается у государства. Но в самой собственности государства осуществляются институциональные преобразования, которые позволяют расширить участие частных компаний в выполнении определенной доли экономических, организационных, управ-

ленческих и других функций. Определенная степень хозяйственной активности сохраняется за государством как собственником [3].

На рисунке показан диапазон выбора партнерства по степени взаимодействия публичных и частных компаний, которые базируются на различной степени приватизации или же на удельном весе привлеченного капитала частных инвесторов. Вероятные правовые, организационные и хозяйственные решения располагается между традиционной государственной (публичной) компанией и полноправной частной компанией, в том числе и образовавшейся в ходе полной приватизации. Полная приватизация делает компанию в правовом отношении независимой от государства (органов местного самоуправления) и переводит образовавшуюся частную компанию в сферу стандартных договорных (контрактных) отношений.



Модели и формы партнерства государственных и частных предприятий

### Модель кооперации

Представляет интерес вариант, не получивший еще широкого распространения в Российской Федерации, когда полностью государственная или публичная (по форме собственности) компания функционирует в частной правовой форме (например, ОАО «Россельхозбанк»). Формы государственно-частных партнёрств появляются в тех случаях, когда капитал компании является смешанным, при этом определенный уровень государственного контроля (контроля коммуна) обеспечивается за счет удельного веса ее имущества, который превышает 50%.

Доля частного партнера в акционерном капитале определяет возможности и варианты принятия самостоятельных административно-управленческих решений. Риски партнеров делятся в зависимости от удельного веса в акционерном капитале. Совместные предприятия любого типа характеризуются тем, что государство регулярно участвует в производственно-хозяйственной, административно-управленческой и инвестиционной деятельности. Самостоятельность и независимость принятия решений частными партнерами в модели кооперации более ограничены, чем, например, в концессиях.

Итак, модель кооперации представлена всевозможными формами и методами объединения усилий нескольких партнеров, которые отвечают за отдельные этапы совместного формирования новой потребительной стоимости товара, услуги, объекта инфраструктуры и пр. как публичного блага. Чаще эта кооперация требует образования сложных, в том числе холдинговых компаний по строительству объектов и их эксплуатации [3].

### Модель финансирования

В Российской Федерации основным лизингодателем в сфере АПК является ОАО «Росагролизинг». Общество на конкурсной основе согласно утвержденной «Методике отбора лизинговой компании» находит операторов (посреднические предприятия), получающих животных и технику и передающих их по договорам сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Для перевооружения агропромышленных и перерабатывающих предприятий и вывода их на приемлемый уровень обновления основных средств, в российский агропромышленный комплекс необходимо привлечь около 1 трлн рублей [5]. Такие объемы инвестиций возможны только при активном развитии государственно-частных партнерств в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности.

### Организационная модель

Российская Федерация (муниципальное образование) как полноправный собственник имущества, которое составляет объект концессионного соглашения, при осуществлении партнерских отношений, передает частному партнеру исполнение в течение установленного срока оговариваемых в контракте полномочий и наделяет его в связи с этим надлежащими правомочиями, которые необходимы для эффективного функционирования предмета концессии. В концессионном соглашении оговаривается плата концессионера за использование государственной или муниципальной собственности [7]. Итак, в административных договорных отношениях право собственности не передается частному компаньону, а расходы и риски берет на себя государство. Как правило, подобные договора с государственными или муниципальными органами являются для частного партнера очень привлекательным и престижным бизнесом, гарантирующим ему стабильный рынок сбыта, возможные льготы и преференции.

### Модель оператора

Характеризует четкое разделение ответственности государственного и частного партнеров и при сохранении контролирующих функций за государством [3].

Национальный проект «Развитие АПК», «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», также как и «Государственная программа Волгоградской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2014–2020 годы» имеют ярко выраженную особенность – это государственно-частные партнерства, предусматривающие использование инвестиций частных компаний для создания современных животноводческих комплексов и конкурентоспособных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Государство же выступает в роли «пускового» механизма, оказывая поддержку агроформированиям, например, удешевляя кредиты для них. По проекту предусматривается выделение государством средств в сумме в 8–10 раз меньше, чем прогнозируемая сумма вложений частного капитала. Основной задачей государства является обретение доверия бизнеса, который готов вложить деньги.

Современный тепличный комплекс – ООО «Овощевод» – в условиях продоволь-

ственных санкций и программы импортозамещения в городе Волжском реализует масштабный инвестиционный проект по обеспечению потребности Волгоградского региона в овощах закрытого грунта, которые поступают в реализацию в торговые сети под торговой маркой «Ботаника». Это хороший пример частно-государственного партнерства, которое дает региону 300 новых рабочих мест, 20 млн руб. дополнительных налоговых отчислений в бюджет Волгоградской области.

На конец 2014 года введены в эксплуатацию первые 5 гектаров теплиц с использованием технологии круглогодичного выращивания овощей с применением технологии «светокультура», начали свою работу энергоблок и логистический центр [1]. Сельское хозяйство должно быть эффективным, именно поэтому у комплекса в расчеты вложений заложен рост цены – 4% в год, а также окупаемость проекта – 8 лет. Такие риски должны быть оправданы, именно поэтому ООО «Овощевод» обеспечил себя альтернативным источником энергообеспечения и построил собственную газопоршневую установку. Эти экологичные установки позволяют снабжать электричеством весь тепличный комплекс, обеспечивать тепло и углекислый газ, необходимый для роста растений, благодаря чему показатели урожайности увеличиваются до 40%. Электроэнергия, производимая такими установками, значительно дешевле. Производство 1 кВт/ч составляет 1,5 рубля (без НДС), при том что покупка электроэнергии из сети – 4,30 руб. (с НДС). Мощность электростанции позволяет не только вырабатывать свет и тепло для предприятия, но и продавать «излишки» – 48 млн кВт/ч – в сеть.

В планах 2015 года – начать строительство еще 15 га теплиц, а также современного овощехранилища на 28 тонн, что даст возможность хранить и продавать не только свою продукцию, но и овощи-фрукты местных хозяйств и предприятий, и даст значительный стимул для развития всей плодородной отрасли Волгоградского региона.

Общая проектная стоимость – около 2,7 млрд руб. С начала строительства было освоено более 1,3 млрд рублей инвестиций, из них кредитные средства составляют 750 млн руб., собственные – 280 млн руб. Администрация Волгоградской области также приняла участие в финансировании проекта. Инвестору проекта (ООО «Овощевод») была оказана государственная поддержка: около 35 млн рублей федеральных и региональных денег было вложено в качестве компенсации затрат на строительство логистических и производственных объек-

тов, а также на погашение части процентов по кредиту [8].

Примечательно, что ООО «Овощевод» – предприятие, существующее почти 30 лет, которое сумело войти в новые экономические условия. Теперь это крупнейший производитель овощей в Волгоградском регионе. На предприятии трудятся более 300 сотрудников, а общая площадь теплиц превышает 15 гектаров, с которых собирается около 7 тысяч тонн овощей – томатов и огурцов – в год. За 2014 год в теплицах прирост урожая составил 19,5%. При этом производственный процесс основан на принципе естественности (например, производится опыление растений шмелями), а благодаря современной технологии тепличные овощи не содержат вредных пестицидов и химии. Руководство ООО «Овощевод» намерено выйти на показатель по урожайности 70–100 килограммов на квадратный метр (сейчас до 55 кг) [1].

Подобные проекты администрации Волгоградской области необходимо поддерживать, так как переработка в сельском хозяйстве – это очень перспективная ниша для инвесторов. Спрос на местную продукцию АПК стабильно высокий, а потому инвесторам выгодно вкладывать средства в создание теплиц, логистики и переработки.

Таким образом, сельская экономика должна перевести свое развитие на создание государственно-корпоративного сектора как ядра и движущей силы всего ее хозяйства, что обеспечит более планомерное поступательное движение аграрного сектора России.

#### Список литературы

1. В Волгоградской области появился новый тепличный комплекс URL: [http://ksh-old.volganet.ru/news/news/2014/12/news\\_00917.html](http://ksh-old.volganet.ru/news/news/2014/12/news_00917.html).
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
3. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства URL: <http://www.pppinrussia.ru/main/publications/biblioteka/biblioteka/tags/gchp>.
4. Еремеев В. Перспективы государственно-корпоративного управления в сельском хозяйстве // Экономист. – 2012. – № 4. – С. 83–87.
5. Интернет-конференция Министра сельского хозяйства РФ URL: <http://www.agrokuban.ru/detail-a.cfm?id=1989>.
6. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 78–90.
7. О концессионных соглашениях: федер. закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ: принят Гос. Думой 6 июля 2005 г.: одобр. Советом Федерации 13 июля 2005 г. // Рос. газ. – 2005. – 26 июля.
8. Сердюкова Д. Огуречная революция в Волгоградской области работает на импортозамещение URL: <http://krestyane34.ru/ogurechnaja-revolyucija-rabotaet-na-importozameshenie.html>.

9. Alesina A., Giavazzi F. The Future of Europe. Reform or Decline. – L.: Cambridge, 2006. – P. 126.

10. Clifton J., Duaz Fuentes D. EU Policies on Public Services: Let the Citizens Speak! / The ETUI-REHS-EPSU-SALISA Conference «An Alternative to the Market: The Social, Political and Economic Role of Public Services in Europe». Brussels, 2007. Nov. 19–20. – P. 1.

11. Confrontations Europe. – 2007. – № 78. – P. 8.

12. Damon D. Public, prive: concilier performance et croissance // Problemes economique. P., 2003. Dec. 17. – P. 21.

13. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38, № 3.

14. Public/Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. – P. 67.

### References

1. V Volgogradskoj oblasti pojavilsja novyj teplichnyj kompleks URL: [http://ksh-old.volganet.ru/news/news/2014/12/news\\_00917.html](http://ksh-old.volganet.ru/news/news/2014/12/news_00917.html).

2. Varnavskij V.G. Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, riski. M.: Nauka, 2005. 315 p.

3. Derjabina M.A. Teoreticheskie i prakticheskie problemy gosudarstvenno-chastnogo partnerstva URL: <http://www.pppin-russia.ru/main/publications/biblioteka/biblioteka/tags/gchp>.

4. Eremeev V. Perspektivy gosudarstvenno-korporativnogo upravlenija v selskom hozjajstve // Jekonomist. 2012. no. 4. pp. 83–87.

5. Internet-konferencija Ministra selskogo hozjajstva RF URL: <http://www.agrokuban.ru/detail-a.cfm?id=1989>.

6. Klinova M. Globalizacija i infrastruktura: novye tendencii vo vzaimootnoshenijah gosudarstva i biznesa // Voprosy jekonomiki. 2008. no. 8. pp. 78–90.

7. O koncessionnyh soglashenijah: feder. zakon ot 21 ijulja 2005 g. no. 115-FZ: prinjat Gos. Dumoj 6 ijulja 2005 g.: odobr. Sovetom Federacii 13 ijulja 2005 g. // Ros. gaz. 2005. 26 ijulja.

8. Serdjukova D. Ogurechnaja revoljucija v Volgogradskoj oblasti rabotaet na importozameshhenie URL: <http://krestyane34.ru/ogurechnaja-revoljucija-rabotaet-na-importozameshenie.html>.

9. Alesina A., Giavazzi F. The Future of Europe. Reform or Decline. L.: Cambridge, 2006. pp. 126.

10. Clifton J., Duaz Fuentes D. EU Policies on Public Services: Let the Citizens Speak! / The ETUI-REHS-EPSU-SALISA Conference «An Alternative to the Market: The Social, Political and Economic Role of Public Services in Europe». Brussels, 2007. Nov. 19–20. pp. 1.

11. Confrontations Europe. 2007. no. 78. pp. 8.

12. Damon D. Public, prive: concilier performance et croissance // Problemes economique. P., 2003. Dec. 17. pp. 21.

13. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? // Finance & Development. 2001. Vol. 38, no. 3.

14. Public/Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. pp. 67.

### Рецензенты:

Нагоев А.Б., д.э.н., профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик;

Придачук М.П., д.э.н., заместитель директора Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Волгоград.