

5. Основные индикаторы финансового рынка [Электронный ресурс]: Центральный Банк Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 10.05.2018).

6. Показатели денежно-кредитной сферы [Электронный ресурс]: Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <http://info.minfin.ru/balrf.php> (дата обращения: 14.05.2018).

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МИНИМАЛЬНОГО ГАРАНТИРОВАННОГО ДОХОДА В КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯХ

*О.А. Герасименко,
г. Белгород, Россия*

Сегодня и в России, и в мире активно применяется механизм по защите инвестора от рисков некупаемости вложений последнего – институт минимального гарантированного дохода (МГД), четко обозначенный лишь в законодательстве об автомобильных дорогах (пункт 5 части 3 статьи 38 257-ФЗ) [1,2].

Особенности регулирования закономерно привели к возникновению споров между участниками рынка ГЧП относительно способов (и их корректности) описания механизма МГД в тексте конкретных соглашений (с определением вида платы, в рамках которой будет производиться выплата МГД), а также относительно отражения МГД в информации о конкурсе, установления размера МГД в качестве критерия такого конкурса. Помимо этого, нерешенным является вопрос, каким образом должен осуществляться расчет размера возможного МГД, какие именно расходы должны или могут быть компенсированы в рамках этого механизма. Правоприменительная практика демонстрирует широту подходов к решению данных вопросов.

С целью обеспечения возможности реализации проектов с МГД, снятия опасений инициаторов проектов ГЧП, в том числе концессионных, относительно будущей реализации соглашений с применением этого механизма, снижения рисков их оспаривания представляется необходимым внести изменения в 115-ФЗ в части [3]:

- однозначного установления возможности включения МГД в концессионный проект в виде денежного обязательства концедента;
- установления возможности структурирования МГД как в составе в составе платы концедента, так и в виде самостоятельного платежа;
- установления обязательства по выплате МГД, показателей, параметров, на основе которых рассчитывается размер МГД, условий, порядка расчета и выплаты МГД в качестве существенного условия концессионного соглашения;
- определения нарушения указанных условий – в качестве нарушения существенных условий концессионного соглашения;

- установления предельного размера МГД в качестве критерия концессионного конкурса;
- определения особенностей расчета и выплаты МГД для концессий в сфере ЖКХ.

Гарантия возврата вложенных средств инвестора за счет применения механизма МГД является распространенной и даже обычной практикой в реализации проектов ГЧП за рубежом, активно используемым механизмом разделения между сторонами проекта ГЧП рисков рентабельности проекта.

Сегодня в международной практике использования механизма МГД принято гарантировать от 60 до 85 % планируемых доходов частной стороны» (покрывая при этом расходы частного инвестора на обслуживание долга частично или полностью). При этом практика описания механизма МГД в правовых актах, методических руководствах иностранных государств и международных организаций, также свидетельствует о различных подходах в формулировании условий возмещения частной стороне МГД.

В США – стране, относящейся к числу лидеров в сфере ГЧП, – применительно к реализации транспортных проектов ГЧП в декабре 2016 г. Министерством транспорта США (US Department of Transportation, USDOT) было выпущено руководство «Распределение рисков доходности в транспортных ГЧП проектах», где была четко прописана возможность компенсации в рамках МГД. Согласно документу, через гарантию минимального дохода публичный партнер гарантирует доходы частного партнера до установленного уровня, частично принимая на себя риски доходности. В свою очередь публичный партнер устанавливает «барьерную линию» и гарантирует доход частного партнера до этого минимального уровня.

В ЕС принят ряд положений и руководств в сфере ГЧП, которые применяются при формировании национальной правовой базы государств в сфере ГЧП. Одним из таких документов является Руководство по бюджетному дефициту и государственному долгу 2016 года (Manual on Government Deficit and Debt). В нем указывается на возможность установления гарантии доходности в качестве обязательства публичной стороны при реализации проектов, где ключевым источником дохода инвестора является коммерческий доход, получаемый от оказания инфраструктурных услуг конечным пользователям (третьим лицам). Согласно Руководству, в рамках таких проектов публичная сторона вправе предоставить инвестору какую-либо гарантию доходности (гарантию спроса (обеспечения минимального спроса), гарантию нормы прибыльности/рентабельности). Аналогичным образом вопрос решен и в Руководстве по успешной реализации проектов ГЧП (Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, «PPP Guidelines»), принятом в марте 2003 г. Положения указанного документа прямо не описывают механизм МГД, однако устанавливают возможность реализации проектов ГЧП, в которых публичный сектор обеспечивает предоставление финансовых грантов/субвенций, но при этом доход от проекта имеет в основном

тарифные источники (то есть публичный сектор является миноритарным спонсором). Такие субвенции, согласно Руководству, могут иметь различные формы, в том числе капитальные гранты и поддержку доходности.

В Чили – развивающейся с точки зрения ГЧП стране, имеющей при этом специальное, профильное законодательство о ГЧП Законом о концессиях на публичные работы 1991 года МГД прописывается как доход, гарантируемый Правительством. В соответствии с положениями закона такой доход является одним из критериев при проведении конкурса на заключение концессии на публичные работы. Дополнительно в правовом акте оговаривается, что критерием может являться и предложение заявителя по снижению тарифа для населения, по снижению концессионной платы и иных платежей Государству, в случае если прибыль от использования имущества, будет превышать установленный конкурсной документацией или предложением заявителя минимум. Такое предложение может быть сделано только в тех конкурсах, где государство гарантирует доход в соответствии с пунктом.

В Южной Корее механизм МГД был внедрен в конце 1998 г. законом «О частном участии в инфраструктуре». На тот момент механизм предполагал компенсацию государством недополученных операционных доходов частного инвестора до определенного уровня от прогнозируемых значений (с установлением верхнего лимита для сохранения им сверхдоходов). Первые годы государство гарантировало от 80%-90% прогнозных операционных поступлений в течение 15 лет с момента начала эксплуатации. Затем параметры были скорректированы и составили 65-75% в течение 10 лет. Функциональной особенностью схемы МГД была её «динамичность»: конкретные показатели менялись от срока эксплуатации объекта (например, в первые 5 лет эксплуатации объекта публичная сторона могла гарантировать 75% от прогнозных доходов и забрать все доходы выше уровня 120%, а в последние 5 лет - 65% от прогнозных доходов и забирать сверхдоходы выше 130%). С течением времени, однако, государственные власти пришли к выводу, что привязка МГД исключительно к прогнозным параметрам операционной выручки без учета стоимости проекта создавала «неправильные стимулы» для частных партнеров по завышению прогнозных значений. Поэтому в 2006 году была предпринята попытка повысить точность прогнозов выплаты МГД за счет «внедрения» в ГЧП-проекты двух условий [4, с.88]:

- если фактические доходы частного партнера были ниже прогнозных значений более чем вдвое, то механизм МГД не применялся;
- к проектам, предлагаемым в формате частной инициативы, механизм МГД перестал применяться.

Однако в 2009 году правительство Южной Кореи решило и вовсе заменить прежнюю конструкцию МГД на более консервативную. В «новой версии» южнокорейского МГД механизм привязан к финансово-экономическим параметрам проекта и покрывает только тот уровень доходов, который позволяет обеспечить внутреннюю норму доходности для

частного партнера, основанной на безрисковой ставке доходности (по государственным 5-летним бондам). Обращаясь к практике регулирования вопросов МГД в актах международных организаций отдельное внимание следует уделить руководствам и положениям ЮНСИТРАЛ - Комиссии ООН по праву международной торговли (UN Commission on International Trade Law – UNCITRAL).

ЮНСИТРАЛ в 2000 году было выпущено Руководство для законодательных органов по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников с целью оказания помощи при создании юридической базы, благоприятной для частного инвестирования в публичную инфраструктуру. В разделе «Риски, связанные с проектами и правительственная поддержка» Руководства, указывается, что в некоторых странах для того, чтобы дополнить поступления проектной компании в случае, если фактические доходы от проекта уменьшаются ниже определенного минимального уровня, применяются тарифные субсидии. При этом в Руководстве отмечается, что предоставление услуг в некоторых областях, в которых проектная компания должна осуществлять свои операции, может и не быть доходным предприятием вследствие того, что проектная компания должна предоставлять соответствующую услугу определенному слою населения по низкой стоимости. Помимо Руководства, 7 июля 2003 г. ЮНСИТРАЛ были приняты Типовые законодательные положения по проектам в области инфраструктуры, финансируемым из частных источников. Положения аналогично Руководству описывают риски спроса на объект и возможную правительственную поддержку реализации проектов с такими рисками. Согласно одной из рекомендаций, в законодательстве следует ясно указать те публичные органы государства, которые могут предоставлять финансовую или экономическую поддержку осуществлению проектов в области инфраструктуры, финансируемых из частных источников, и те виды поддержки, которые они уполномочены предоставлять.

Европейский Банк Реконструкции и Развития выпустил методический документ - «Основные принципы современного законодательства о концессиях». Механизм МГД не получил описания в рамках документа. В Принципе № 9 документа указано, что современное законодательство о концессиях, по мнению Европейского Банка Реконструкции и Развития, должно предоставлять возможность финансовой поддержки или гарантии со стороны Правительства, но в отношении надлежащего исполнения обязательств нанимающим органом. В свою очередь, бюджетное законодательство должны предоставлять право нанимающему органу принимать на себя такого рода долгосрочные обязательства. Таким образом, Основные принципы зафиксировали возможность поддержки, однако не для случая падения спроса на объект, влияющих на общую доходность инвестора [5, с.155].

Список литературы:

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ.

2. Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 18 ноября 2017 г. № 257-ФЗ.

3. О концессионных соглашениях: Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ.

4. Ломовцева О.А., Герасименко О.А. Концессионные соглашения в коммунальной инфраструктуре регионов России – социальные инвестиции власти и бизнеса // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2017. – №15 (210). – С. 84-89.

5. Тхориков Б.А. Методология индикативного управления // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 10. – С. 154-157.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН

*А.С. Григорян, А.А. Киселев,
г. Белгород, Россия*

Конец XX века охарактеризовался бурным ростом информационных технологий. Их рост продолжился и в XXI веке. В современной экономике таким технологиям уделяется особое внимание, поскольку они помогают существенно оптимизировать работу бизнес-структур и снизить их издержки. Неудивительно, что компании, разрабатывающие и внедряющие такие технологии, занимают лидирующие позиции по капитализации и заработанной прибыли. Так, компания Apple в 2018 году заняла 8-ю строчку в рейтинге Forbes Global 2000 с рыночной капитализацией в 927 млрд долларов США, ее основной конкурент – Microsoft, показал капитализацию в районе 751 млрд долларов и занял 20 место в рейтинге [1].

Безусловно, вышеупомянутые гиганты формируют существенную часть собственной выручки за счет продажи электронных гаджетов и девайсов, но немалое внимание уделяется и разработке программного обеспечения для выпускаемых устройств. Именно в этой области применение современных информационных технологий прослеживается особенно четко: облачные сервисы, камеры с ИИ, технологии бесконтактной оплаты, защита данных биометрикой и многие другие.

Технологии в области защиты информации, её хранения и передачи также претерпевали изменения. От централизованных сетей был совершен переход к децентрализованным. Собственно, всемирная сеть Интернет, старт