

Как видно, основные выигрыши в использовании собственной фирмы посредника находятся в ее освобождении от уплаты НДС на территории Кипра и налога на прибыль на территории РФ.

Литература

1. Митюкова Э.С. Налоговое планирование. Анализ реальных схем. — М.: Эксмо, 2008. — 192 с.
2. Офшор и вопросы языкознания. Материал подготовлен компанией Roche & Duffay www.taxmap.ru
3. Грищенко Ю.И. Офшорный бизнес в России и за рубежом // Финансовый менеджмент. — 2008. — №3. — С.65-79.
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13 ноября 2007 г. №108н «Об утверждении перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны) (в ред. Приказа Минфина РФ от 02.02.2009 № 10н).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч.2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп).
6. Грищенко Ю.И. Офшорные схемы организации бизнеса // Финансовый менеджмент. — 2008. — №4. — С.42-54.
7. Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Кипр от 05.12.1998 «Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал».
8. Федеральный закон от 05.11.2004 № 130-ФЗ «О ратификации Протокола к Соглашению о партнерстве и сотрудничестве, учреждающему партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны, учитывающего присоединение Чешской Республики, Эстонской Республики, Республики Кипр, Венгерской Республики, Латвийской Республики, Литовской Республики, Республики Мальта, Республики Польша, Республики Словения и Словацкой Республики к Европейскому союзу» (принят ГД ФС РФ 22.10.2004).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: РОССИЙСКИЙ И АНГЛИЙСКИЙ ОПЫТЫ

*Ульяненко Е.Ф.,
г. Белгород, БелГУ*

Современный мировой опыт показывает важность налаживания партнерских отношений государства и бизнеса. В таких отношениях, в конечном счете, заинтересованы обе стороны: для предпринимательских структур — это путь получения от государства благоприятных условий хозяйствования и обеспечения гарантированной прибыли от участия в выгодных совместных проектах, а для государства партнерство с бизнесом — это способ привлечь частный капитал к финансированию национально значимых проектов и придать ему социальную ориентацию. Развитие новых принципов сотрудничества государства с бизнесом проявляется в

формировании институциональных основ этих взаимоотношений в рамках принятия корпорациями на себя социальной ответственности за результаты своей деятельности. При этом компании не просто участвуют в решении проблем общества, но и получают определенные выгоды от этой деятельности. Корпоративная социальная ответственность начинает функционировать как устойчивый социальный институт, она рациональна и эффективна, что отличает ее от традиционной благотворительности.

Партнерские отношения государства и бизнеса складываются непросто. На Западе для этого потребовалось несколько десятилетий. Россия же находится в начале пути. Здесь привлечение предпринимательских структур к сотрудничеству с государством постоянно сталкивается с серьезными проблемами, которые проявляются в недостатках правовой базы, определяющей права и ответственность сторон; несовершенстве форм и методов реализации партнерских отношений; отсутствии конкурентных условий для эффективного сотрудничества; неразвитости инвестиционной и инновационной среды и т.д.

В силу многих факторов, таких, как: уровень экономического развития, политической стабильности, научной и технической оснащенности страны в разных странах складывается различное представление о формах взаимодействия государства и частного сектора и механизмах реализации проектов государственно-частного партнерства (далее — ГЧП).

Так, например, в Великобритании, ученые в данной области настаивают на разделении понятий ГЧП и процесса приватизации. Государственно-частное партнерство предполагает размещения частного капитала, а иногда и государственного капитала для улучшения общественных услуг и управления государственными активами. Сосредоточив внимание на предоставлении общественных услуг, они предлагают более сложный и экономически эффективный подход для управления рисками в государственном секторе, чем это обычно достигается путем традиционного затратного принципа закупок в государственном секторе.

Порядок составления контракта ГЧП между государством и частными подрядчиками, с одной стороны, обязывает государственный сектор сформулировать свои долгосрочные потребности (которые могли бы заключаться в предоставлении, например, транспортных, образовательных услуг, или услуг сферы здравоохранения). А с другой стороны, данный порядок гарантирует, что частный сектор не будет рисковать своим капиталом, чтобы предоставить эти услуги, пока его удовлетворяет долгосрочное устойчивое выполнение контракта ГЧП. Таким образом, ГЧП может стать эффективным препятствием перед соблазнами краткосрочного сотрудничества, как для государственного, так и для частного сектора.

Примером такого механизма в Великобритании является проект частной финансовой инициативы (далее — ЧФИ). При этом бизнес определяется долгосрочным договором, в котором государственные услуги должны предоставляться с помощью детально разработанного механизма, в форме совместного предприятия между государственным и частным сек-

торами. Итак, ЧФИ — это бизнес с определенными обязательствами государства, определенных в конституции или в рамках контрактов с государственным сектором [2].

В рамках проекта ЧФИ государственный сектор платит за услуги от имени общественности и сохраняет за собой главную обязанность по их доставке, а роль частного сектора ограничена в использовании усовершенствованного механизма доставки услуг. При этом главным отличием от модели, связанной с приватизацией, является то, что конечная ответственность за оказание услуг передается частному сектору.

Основная роль государственного сектора в ЧФИ-проектах, совместных предприятиях или других структурах партнерства состоит в определении сферы бизнеса, определении приоритетов, целей и результатов, а также в установлении режима, с помощью которого управление ЧФИ даст стимулы, чтобы доставить и оплатить государственные услуги.

Обобщая особенности ЧФИ, как одного из механизмов ГЧП, можно отметить, что существенная роль и ответственность частного сектора во всех ГЧП состоит в осуществлении бизнес-целей посредством ГЧП на условиях соотношения цены и качества для государственного сектора.

На сегодняшний день большинство государственно-частных партнерств, осуществляющихся в Соединенном Королевстве, связано с оказанием услуг государственного сектора за счет партнера с частным сектором в рамках долгосрочных контрактов. Соглашения в более чем 400 таких проектах, на общую сумму в более чем 19 миллиардов фунтов стерлингов, уже сейчас подписаны во многих секторах, включая здравоохранение, образование, транспорт, оборона, информационные технологии, охрана окружающей среды, и государственное жилье.

Успешная программа ГЧП, вероятно, потребует некоторых реформ со стороны государственного и частного сектора по созданию надлежащих благоприятных условий. Таким образом, имеются явные недостатки такого подхода к ГЧП в той степени, что эти реформы могут отсрочить осуществление инвестиций.

Однако они обеспечивают гибкие рамки, в которых знания и ресурсы частного сектора могут быть мобилизованы для улучшения качества, устойчивого и экономически более эффективных государственных услуг в надлежащих условиях.

ГЧП обычно распределяют расходы на закупки актива в течение времени и/или несут капитальные затраты, которые могут повлиять на частные фирмы больше, чем на баланс государственного сектора. Эти цели могут быть достигнуты, основываясь на том, что необходимо закупать коммунальные услуги, то есть, продукцию, а не базовые активы или ресурсы. Там, где бюджеты государственного сектора ограничены, есть очевидные преимущества в принятии ГЧП для оказания государственных услуг, которые в противном случае могут быть недоступными для правительства.

В рамках ГЧП, это может привести к значительному улучшению соотношения цены и качества для государства с точки зрения рисков, пере-

данных частному сектору (в случаях, когда последний может лучше оценить риски) и мощные стимулы частному сектору для долгосрочной поставки надежных государственных услуг. Эти преимущества являются достаточными для обеспечения того, чтобы ГЧП часто становились излюбленным средством закупок, даже там, где общественные ограничения капитала в государственном секторе не применяются. Во многих странах, таких, как Соединенное Королевство, следовательно, мотивация для более широкого использования ГЧП состоит в получении большего объема средств на закупки государственных услуг.

ГЧП работают на границе государственного и частного секторов, не будучи ни национализированными, ни имея приватизированных активов и услуг. Таким образом, политически, они представляют собой третий способ, которым государство может предоставить некоторые государственные услуги. Кроме того, в практическом смысле, ГЧП представляют собой форму сотрудничества по контракту между государственным и частным секторами, действуя сообща, с помощью которой можно добиться того, что каждый в одиночку не может. Многочисленные страны-члены Организации экономического сотрудничества и развития в настоящее время имеют действующие программы ГЧП, как и все большее число развивающихся стран.

Имеющиеся на сегодняшний день данные на территории Соединенного Королевства, которые показывают, что новые инвестиции в государственные услуги сделанные через ГЧП в основном завершены досрочно и в рамках бюджета, эти данные подтверждают заключения о том, что, хотя первоначально потребуются государственному сектору заключать договор на этой основе, вскоре будет заметен результат.

В последнее время в Соединенном Королевстве растет число разнообразных форм ГЧП, направленных на более эффективное использование существующих государственных активов, а не предоставление государственных услуг за счет создания новых активов. Эти ГЧП работают с активами, которые могут быть материальными, ноу-хау, или интеллектуальной собственностью, которые имеют либо двойное назначение или используются в качестве запасных мощностей. Иногда, реализация их потенциальных возможностей потребует создания совместного предприятия при участии государственного и частного секторов. Эти ГЧП курирует правительство Великобритании.

Между двумя известными формами ГЧП «бизнес на основе концессии» (ЧФИ проект), с одной стороны, и «совместное предприятие» (ШР проект), с другой, лежит широкий спектр возможных форм ГЧП, имеющих черты обоих. Это сочетание форм партнерства предлагает большие возможности для будущего применения ГЧП в силу их приспособленности к конкретным потребностям государственного сектора. Например, когда сфера будущих поставок услуг не может быть полностью определена с самого начала, больший упор делается на механизмы создания совместного предприятия, а меньший на подробную спецификацию выпуска продукции

может оказаться необходимым. Кроме того, государственный сектор может принять решение о приобретении неконтрольного пакета акций такого предприятия, то есть долю в прибыли, полученной в бизнесе.

Спектр возможных форм ГЧП распространяется также от предприятий, почти полностью контролируемых частным сектором, до тех предприятий, которые почти полностью контролируются государственным сектором. Объяснение того, почему модели ГЧП в Великобритании, как правило, предполагают эффективный контроль со стороны частного сектора заключается в основном в роли, которую частный финансовый сектор играет в создании необходимого управления ГЧП и в обеспечении передачи рисков. Даже тогда, когда управление ГЧП прочно находится в руках частного сектора, как это обычно бывает в Соединенном Королевстве, ГЧП по-прежнему должно основываться на постоянном взаимодействии государственного и частного секторов.

Частный инвестор стремится получить от ГЧП прибыль на вложенный капитал. Государственный сектор, кроме получения прибыли на инвестированный капитал, может иметь и другие тактические цели участия в данных проектах.

Правила, по которым работает ГЧП, должны быть четко сформулированы в рамках своих учредительных документов или других контрактных соглашений, с тем, чтобы руководство знало в каких рамках необходимо вести бизнес. Эти ограничения также могут быть важными стимулами для развития стратегии человеческих ресурсов предприятия.

Чтобы использовать потенциал ГЧП потребуются, чтобы их уникальные черты признали и использовали: во-первых, их способность обеспечить гибкую структуру работы, в рамках которой могут быть объединены дополнительные функции и возможности государственного и частного секторов; во-вторых, их эксплуатация при взаимодействии государства и частного сектора, в которых государственный сектор сохраняет конечную ответственность за оказание услуг; в-третьих, его статус в качестве регулятора бизнеса, на самом деле пассивно регулируемого на основе учредительных документов и подписанных контрактов с государственным сектором без вмешательства какого-либо вмешательства законодательного регулирования [4].

Эти характеристики также объясняют, почему ГЧП, стоит отличать от приватизации или частичной приватизации, в том смысле, что эти термины более широко используются.

Закончив анализ английского опыта использования проектов ГЧП, перейдем к анализу российского опыта проектов ГЧП. И начнем такой анализ с российского определения ГЧП как «институционального и организационного альянса между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до

обеспечения общественных услуг» [3]. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

В России распространены многие формы ГЧП. Это, в первую очередь, разнообразные контракты, которые государство предоставляет частным компаниям: на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д. Система краткосрочных контрактов достаточно широко используется в хозяйственной практике органов государственной власти современной России.

Другой формой ГЧП являются арендные (лизинговые) отношения, возникающие в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности: зданий, сооружений, производственного оборудования. В качестве платы за пользование государственным имуществом частные компании вносят в казну арендную плату.

Соглашения о разделе продукции (СРП) — форма ГЧП, которая стала легитимной в 1995 году, после принятия федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». СРП является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору — субъекту предпринимательской деятельности «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск». Произведенная продукция подлежит разделу между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела.

Еще одной широко распространенной в России формой ГЧП являются государственно-частные предприятия. Участие частного сектора в капитале государственного предприятия может предполагать акционирование (корпоратизацию) и создание совместных предприятий. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется при этом его долей в акционерном капитале. Чем ниже доля частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения.

Наиболее распространенной за рубежом формой ГЧП при осуществлении крупных, капиталоемких проектов являются концессии. Концессия — это система отношений между, с одной стороны, государством (концедентом) и, с другой стороны, частным юридическим или физическим лицом (концессионером), возникающая в результате предоставления концедентом концессионеру прав пользования государственной собственностью по договору, за плату и на возвратной основе, а также прав на осуществление видов деятельности, которые составляют исключительную монополию государства [1].

В российской практике используются все формы ГЧП, кроме концессий. В то же время концессии — это наиболее развитая, перспективная и комплексная форма партнерства. Во-первых, они, в отличие от контрактных, арендных и иных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий. В-третьих, у государства в рамках как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

Делая вывод из рассмотренных опытов двух стран в развитии и применении различных механизмов ГЧП, можно сказать, что в Великобритании к данному моменту сложились более благоприятные условия для развития и успешного функционирования различных форм ГЧП. В то же время как в России существует еще достаточно много проблем в этой области. На Западе для становления этой системы потребовались десятилетия, а в России только недавно стала функционировать рыночная экономика, развиваются частные инвестиции, страна стала участвовать в деятельности крупных международных организаций, где к ней прислушиваются. На данном этапе России необходимо развивать уже имеющийся опыт организации ГЧП, совершенствовать законодательное регулирование деятельности таких объектов и активно применять зарубежный опыт в организации тех форм ГЧП, которые у нас практически не используются.

Литература

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С.10-27.
2. Санникова Т.А. Public-private partnership // Парк-Медиа.2004. №7.
3. Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления // Социологические исследования. 2007. № 2.
4. Michael B. Gerrard, Public-Private Partnerships // Finance and Development.2001, Vol.38, №3.

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ

*Усманов Д., Ягуткин С.М.,
г. Белгород, БелГУ*

С позиций предмета исследования экономическая категория **торговые услуги** [от английского *servis*] — целенаправленный вид деятельности, направленный на улучшение существующих (создаваемых) потребитель-