

# Оттачивая формы

*направления совершенствования отношений  
собственности в системе государственно-частного  
партнерства в условиях перехода  
к инновационной экономике*

## Аннотация

*Рассмотрена эволюция основных направлений в сфере реализации отношений собственности при государственно-частном партнерстве. Основное внимание обращается на такие формы партнерства, как совместное предприятие и квазиконцессия.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, совместное предприятие, квазиконцессия, контракт, информационная экономика, интеллектуальная собственность, инвестор

Отношения собственности выступают в качестве экономической основы любого современного государства. Собственность и, соответственно, отношения собственности не являются застывшими и неизменными категориями. Еще К. Маркс показал, что «собственность – это категория, определяемая конкретно-историческими условиями, она должна изменяться в связи с развитием производительных сил и технологий» [1].

## **Священное право собственности**

Для повышения эффективности механизма государственно-частного партнерства в условиях перехода российской экономики к инновационной экономике важно совершенствовать основу данного механизма, а именно отношения собственности и характер их реализации.

Для эффективного развития ГЧП и осуществления инновационного развития экономики России необходимо принятие следующих мер в сфере собственности:

**Макаров  
Иван Николаевич**

*канд. экон. наук,  
доцент,  
кафедра  
бухгалтерского учета  
и финансов,  
Липецкий  
государственный  
технический  
университет  
excellenz@mail.ru*

**для эффективного развития  
государственно-частного  
партнерства  
в инновационной сфере  
необходимо, кроме  
четкой спецификации  
прав собственности  
на результаты  
интеллектуальной  
деятельности, обеспечение  
ее действенной защиты**

1. Эффективная юридическая (и не только) защита прав частной собственности.
2. Четкая спецификация прав собственности, особенно в сфере интеллектуальной собственности.
3. Разработка системы законодательных и подзаконных актов, регулирующих отношения в сфере интеллектуальной собственности.
4. Государственная политика, устанавливающая прозрачные «правила игры» применительно к мелкой, средней и крупной частной собственности.
5. Меры по легитимации крупной частной собственности, что должно повысить возможности собственника

по ее эффективной эксплуатации, а также частично разрешить проблемы с ее легальностью, которые нередко возникают, когда дело касается судебных разбирательств.

Особого рассмотрения в условиях перехода к инновационному пути развития заслуживает вопрос интеллектуальной собственности. В настоящее время большинство серьезных специалистов сходятся во мнении, что «в немалой степени проблемы правильного учета и коммерческого использования научных знаний связаны с недостатками правового регулирования в этой сфере. Так, несмотря на введение в действие с 1 января 2008 г. четвертой части Гражданского кодекса Российской Федерации, Правительством Российской Федерации до настоящего времени не приняты нормативные правовые акты по вопросам закрепления и передачи прав на интеллектуальную собственность, а также управления ею» [2].

Соответственно, для эффективного развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере необходимо, кроме четкой спецификации прав собственности на результаты интеллектуальной деятельности, обеспечение ее действенной защиты.

Это особенно значимо, когда речь идет о частных инвестициях в развитие инновационных проектов. Так, например, в отечественной практике бизнес-ангельского инвестирования частный инвестор, как правило, в целях обеспечения контроля за реализацией своих интересов требует передачи не менее контрольного пакета акций. Подобное поведение бизнес-ангела объясняется низким уровнем защищенности миноритарного акционера, который ему обеспечивает российское законодательство. Вместе с этим передача столь существенных долей акций частным инвесторам на ранних этапах развития инновационной фирмы в значительной степени ограничивает ее возможности привлечения инвестиций на более поздних стадиях развития.

### ***Общий капитал нуждается в умелом управлении***

Современные тенденции развития социально-экономической системы России и достижения экономической науки позволяют прийти к заключению о необходимости усовершенствования отношений собственности в рамках отдельных форм ГЧП с целью повышения их эффективности в условиях перехода к информационной экономике. Речь идет о таких формах ГЧП, как совместное предприятие (предприятие со смешанной собственностью) и квазиконцессия.

Основной организационной правовой формой деятельности предприятий со смешанной собственностью в России, как правило, является акционерное общество. Соответственно, одной из основных задач, стоящих перед государством при организации партнерства в форме совместного предприятия, является задача достижения максимальной эффективности управления общим капиталом предприятия.

Ядром правового поля для существования государственно-частного партнерства в форме акционерного общества с долей государственного участия в России является Федеральный

***использование акционерных***

***соглашений в сравнении***

***с разработкой типовых уставов***

***имеет ряд преимуществ***

**гарантами исполнения  
акционерных соглашений  
могут выступать как сами  
участники соглашений,  
так и третьи лица**

закон от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ «Об акционерных обществах». Согласно этому закону, государство фактически уравнивается в правах с остальными акционерами и способно оказывать воздействие на руководство компанией согласно величине

пакета принадлежащих ему акций. Следовательно, для полноценной реализации такой формы ГЧП, как совместное предприятие, необходимо разработать и принять типовые документы, которые будут регулировать деятельность хозяйственных обществ со смешанным капиталом (с долей государства в капитале) и иметь силу нормативно-правовых актов (или иных юридически значимых документов).

Специалисты, занимающиеся проблемой корпоративного управления, предлагают разрабатывать типовые формы устава для АО с долей государства в капитале и пакет стандартизированных внутренних документов.

Анализ зарубежного опыта свидетельствует, что в качестве эффективной альтернативы составлению подобных типовых документов даже в странах с кодифицированным правом, к которым относится Россия, могут выступать акционерные соглашения.

Использование акционерных соглашений в сравнении с разработкой типовых уставов имеет ряд преимуществ. Одним из основных преимуществ акционерных соглашений по сравнению с использованием типовых уставов применительно к такой форме ГЧП, как совместное предприятие, являются возможности, связанные с большей детализацией отдельных вопросов, что должно позволить более адекватно отразить отраслевую специфику государственно-частного партнерства.

Другим преимуществом мы считаем большую мобильность акционерных соглашений по сравнению с уставом, что предоставляет возможность их изменения в соответствии с изменениями внешней среды. Это особенно важно в условиях перехода к информационной экономике, где про-

течение экономических процессов имеет высокие показатели динамики и низкий уровень предсказуемости. С отмеченным преимуществом мы связываем также возможность заключения акционерного соглашения на любой стадии функционирования организации. Это должно облегчить трансформацию уже функционирующих компаний в случае вхождения государства и иных крупных инвесторов в акционерный капитал и выхода оных из него.

Следует отметить, что акционерные соглашения являются столь же обязательными для исполнения, как и обычные контракты. Гарантами исполнения акционерных соглашений могут выступать как сами участники соглашений, так и третьи лица.

Еще одно преимущество использования акционерных соглашений перед типовыми уставами – в данном случае может быть создан специальный механизм, обеспечивающий выполнение соглашений. По нашему мнению, этот механизм должен быть подобен иным рыночным механизмам, обеспечивающим инфорсмент контрактов, эффективность которых зависит от структуры и уровня развития институциональной среды.

В качестве основных проблем, характерных для такой формы государственно-частного партнерства, как совместное предприятие, исходя из мирового опыта, следует выделить:

- диффузию собственности;
- взаимный оппортунизм государственных чиновников и высшего менеджмента компании;
- разделение полномочий (прав контроля и прав управления).

Западный опыт показывает, что первая проблема может быть частично решена посредством использования такого типа акционерных соглашений, как блокирующие контракты – их используют большинство компаний, первый раз размещающих свои акции на фондовом рынке. При этом участниками блокирующих контрактов в подавляющем большинстве случаев являются действующие акционеры.

***в настоящее  
время в России  
получает развитие  
концессионная форма  
государственно-  
частного партнерства***

Использование акционерных соглашений, по мнению А.Е. Шаститко, может способствовать снижению уровня взаимного оппортунизма в менеджменте компании, поскольку они предоставляют возможность постановки барьеров для высшего менеджмента, обладающего закрытой внутренней или инсайдерской информацией.

### ***Квазиконцессии и револьверные контракты***

Помимо обществ со смешанным капиталом в настоящее время в России получает развитие концессионная форма государственно-частного партнерства. Классические концессии в нашей стране все еще очень редки. Тем не менее, в некоторых регионах фактически реализуется такая форма ГЧП, как квазиконцессия, которая по своей экономической сущности занимает промежуточное положение между контрактной и концессионной формами государственно-частного партнерства, а по своему юридическому оформлению представляет сочетание различных видов контрактов.

В качестве достоинства квазиконцессии можно выделить возможность получить ее разновидности, практически аналогичные основным видам концессий, изменяя сочетания «простых» контрактов, составляющих квазиконцессию. В рамках квазиконцессии реально используется и заключение системы последовательных («револьверных») контрактов – например, первоначально заключается контракт на строительство, который в том случае, если выполнение фирмой своих обязательств оценивается как достойное, автома-

тически влечет за собой заключение контрактов на управление и обслуживание.

Очевидным недостатком квазиконцессии представляется сложность механизма заключения контрактов (несколько договоров вместо одного договора концессии) и, в зависимости от разновидности квазиконцес-

***в рамках квазиконцессии***

***реально используется***

***и заключение системы***

***последовательных***

***(«револьверных»)***

***контрактов***

сии, меньший уровень перераспределения рисков между участниками отношений (но, с точки зрения частного инвестора, эта особенность квазиконцессии может являться ее достоинством, поскольку минимизирует его риски).

Преимуществом использования системы револьверных контрактов является уверенность фирмы-оператора (которую, с некоторой условностью, можно назвать концессионером), что при достойном выполнении взятых на себя обязательств отношения с ней будут гарантированно продолжены на аналогичном или более высоком уровне. Анализируя механизм «револьверных» контрактов с позиции возникающих в процессе реализации системы контрактов отношений собственности, мы считаем возможным выделить его следующие разновидности:

1. Горизонтальный «револьверный» контракт – или контракт с пролонгацией – система контрактов, выдаваемых концедентом на определенные промежутки времени, по истечении которых происходит либо автоматическое перезаключение контракта с этой же фирмой-оператором (концессионером) или процедура конкурсного отбора. Основанием для автоматического перезаключения контракта является вывод концедента или независимого третьего лица (эксперта) о выполнении концессионером своих обязательств в полной мере в заданные сроки с требуемыми оговоренными в контракте параметрами. В случае же невыполнения концессионером своих обязательств или выполнения их с нарушением каких-либо параметров он по заключению проводящего аукцион органа в зависимости от степени и обстоятельств невыполнения условий контракта может быть допущен к конкурсу на общих основаниях либо отстранен от участия в конкурсе.

2. Горизонтально-вертикальный «револьверный» контракт – по своей схеме аналогичен горизонтальному револьверному контракту, но в данном случае на очередной последующей стадии возможно заключение контракта, связанного с более высоким уровнем отношений собственности, возникающих между концессионером и объектом квазиконцессии.

## **Вывод**

Таким образом, совершенствование механизмов реализации отношений собственности в системе государственно-частного партнерства, связанное с внедрением практики акционерных соглашений и револьверных контрактов, должно способствовать повышению эффективности системы государственно-частного партнерства, а следовательно, оптимизации использования имеющихся ограниченных ресурсов, необходимых для интенсификации экономического развития России.

## **Литература**

1. Найденев Н.Д. Анализ категории собственности [Текст] // Экономические науки, 2008. – № 12 (49).
2. Степашин С.В. Государственный аудит и экономика будущего [Текст]. – М.: Наука, 2008.

КСЭ

**Ivan N. Makarov**

*Cand. of Econ. Sci.,*

*Associate Professor, Chair of Accounting and Finances,  
Lipetsk State Technical University*

### **Trends of property relations improvement in the system of state and private partnership under conditions of transition to innovative economy**

Abstract

**T**he paper considers evolution of main trends in the sphere of property relations realization under state and private partnership. The main attention is paid to such forms as joint enterprise and quasi-concession.

**Keywords:** state and private partnership, joint enterprise, quasi-concession, contract, informational economy, intellectual property, investor