

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения

Направление подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций»

Кафедра Экономики

Бакалаврская работа

Тема работы

Государственно-частное партнерство в социальной сфере

УДК 334.012.35:364

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ2Б1	Черткова Ольга Сергеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор каф. экономики	Барышева Галина Анзельмовна	д.э.н., профессор		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор каф. экономики	Барышева Галина Анзельмовна	д.э.н., профессор		

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт электронного обучения
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Кафедра экономики

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой

15.01.2017

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-3Б2Б1	Черткова Ольга Сергеевна

Тема работы:

Государственно-частное партнёрство в социальной сфере	
Утверждена приказом директора 28.02.2017 №1367/с	
Срок сдачи студентом выполненной работы:	03.06.2017

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).	Материалы преддипломной практики, формы отчетности ООО «Премиум», учебная литература и периодические издания в области экономических и юридических наук: Предпринимательское право, Журнал российского права, Государственная власть и местное самоуправление, Право и экономика, Фундаментальные исследования, Российский внешнеэкономический вестник.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	- представить сущность государственно-частного партнерства, его основные классификации; - рассмотреть мировой опыт функционирования государственно-частного партнерства; - изучить нормативно-правовое регулирование реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере; - исследовать отечественный опыт использования государственно-частного партнерства в социальной сфере; - представить общую характеристику ООО «Премиум»; - осуществить экономическую оценку деятельности ООО «Премиум».
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3Б2Б1	Черткова Ольга Сергеевна		

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 89 с., 18 рис., 11 табл., 57 источников, 3 прил.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, социальная сфера, концессионные соглашения, лучшие практики

Объектом исследования является ООО «Премииум».

Целью данной работы является рассмотрение особенностей реализации государственно-частного партнёрства в социальной сфере.

Представленная работа состоит из введения, четырех глав, заключения.

В процессе исследования проводились теоретические исследования современного состояние развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации, произведена оценка деятельности ООО «Премииум».

Оглавление

Введение.....	7
1 Государственно-частное партнерство: сущность, классификация мировой опыт	9
1.1 Сущность государственно-частного партнерства, его основные классификации	9
1.2 Мировой опыт функционирования государственно-частного партнерства.....	17
2 Современное состояние и особенности развития государственно-частного партнерства в социальной сфере России	29
2.1 Нормативно-правовое регулирование реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере	29
2.2 Отечественный опыт использования государственно-частного партнерства в социальной сфере	36
3 Анализ и опыт деятельности ООО «Центр эстетической косметологии «Премиум»	52
3.1 Общая характеристика организации.....	52
3.2 Экономическая оценка деятельности ООО «Премиум».....	55
4 Социальная ответственность	68
Заключение	78
Список использованных источников	82
Приложение А. Типовая структура договорных отношений на примере реализации проекта ГЧП в здравоохранении.....	91
Приложение Б. Правовая и финансовая схема реализации проекта.....	92
Приложение В. Карта расположения детских садов в рамках проекта ГЧП..	93

Введение

Инфраструктура социальной сферы деятельности требует существенной модернизации. Для региональных и муниципальных органов власти сложно осуществить это в рамках своих бюджетных полномочий. Государственно-частное партнерство - это решение, которое позволяет частным компаниям принимать на себя финансовые риски в инфраструктурных проектах.

Интерес к механизмам государственно-частного партнерства (ГЧП) обусловлен, главным образом, дефицитом бюджетных средств и низкой эффективностью управленческой деятельности, производимой государственными структурами. ГЧП становится все более популярным способом решения задач развития той или иной общественно значимой сферы в условиях нехватки бюджетных ресурсов, где достижение имеющихся целей без мобилизации инвестиций и потенциала института предпринимательства невозможно.

В РФ актуальность ГЧП в социальной области определена низким уровнем ее развития в плане использования передовых методов управления. Данный сектор, на протяжении многих десятилетий бывший объектом непосредственного государственного управления, испытывает в настоящее время наибольшую потребность в разнообразных ресурсах для реализации имеющихся задач социально-экономического развития.

Общей и наиболее острой для социальной сферы в РФ является проблема отсутствия устойчивого и достаточного бюджетного финансирования, результатом чего является ухудшение качества услуг и снижение их объема. В то же время увеличиваются потребности общества, требования населения к уровню обслуживания и, следовательно, требования государства к качеству услуг и социально-экономической эффективности деятельности учреждений. Сформировалось противоречие, которое может

разрешиться посредством мобилизации ресурсов предпринимательских структур.

Механизм организации партнерского взаимодействия власти и бизнеса при реализации общественно значимых инвестиционных проектов подробно рассмотрен в работах Е.А. Громова, У.Д. Кондратьева, Т.Е. Мельника. Большое количество исследований и нормативных документов посвящено развитию ГЧП в здравоохранении, сфере ЖКХ и создании транспортной инфраструктуры. Однако в связи с комплексом нерешенных проблем в повестке дня федеральных и региональных властей вопросы привлечения ресурсов бизнеса в развитие социальной сферы через механизм ГЧП по-прежнему остаются весьма актуальными.

Целью данной работы является рассмотрение особенностей развития и реализации государственно-частного партнёрства в социальной сфере.

Поставленная цель будет достигнута при решении следующих взаимосвязанных задач:

- представить сущность государственно-частного партнерства, его основные классификации;
- рассмотреть мировой опыт функционирования государственно-частного партнерства;
- изучить нормативно-правовое регулирование реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере;
- исследовать отечественный опыт использования государственно-частного партнерства в социальной сфере;
- представить общую характеристику ООО «Премииум»;
- осуществить экономическую оценку деятельности ООО «Премииум».

Предметом работы выступают особенности развития и реализации государственно-частного партнёрства, объектом – ГЧП в социальной сфере Российской Федерации.

Работа состоит из четырех глав, введения и заключения.

1 Государственно-частное партнерство: сущность, классификация мировой опыт

1.1 Сущность государственно-частного партнерства, его основные классификации

В обстоятельствах нехватки инвестиционных ресурсов, невозможности полноценного применения собственных средств предприятиями и ограниченности возможного участия государства в инвестиционной деятельности обостряется вопрос о поиске эффективных форм инвестиционной деятельности. На данный момент в качестве одной из наиболее эффективных форм осуществления инвестиционной деятельности может рассматриваться государственно-частное партнерство (ГЧП).

Термин «государственно-частное партнерство» (Public-Private Partnership, PPP), возник в начале 1980-х гг. для описания специфичных отношений между государством и частным сектором. Партнерство государственного и частного секторов содействует обеспечению комбинации интересов предпринимательства и общества. В литературе предлагаются различные варианты, применяемые как синонимы ГЧП – частно-государственное партнёрство, частно-общественное партнёрство, муниципально-частное партнёрство, публично-частное партнёрство, общественно-частное партнёрство, частно-государственное предпринимательство и пр. Все представленные трактовки отражают одно и то же явление – ГЧП, однозначного толкования которого отсутствует, хотя эксперты делают акцент на двух свойствах – на социальной значимости осуществляемых проектов и распределении рисков при их выполнении [19, с. 64].

Предложено множество разнообразных определений ГЧП, однако в общем случае данный термин описывает совокупность разнообразных форм взаимодействия государства и частного сектора для решения общественно

значимых задач на взаимовыгодных условиях. При этом первостепенное значение отводится главенствующей роли государства.

В отдельных государствах ЕС существуют свои определения государственно-частного партнерства. В частности, в Великобритании, где ГЧП получило достаточно широкое распространение, данная форма хозяйствования трактуется как «ключевой элемент стратегии правительства по обеспечению современного, высококачественного коммунального обслуживания и повышению конкурентоспособности страны». В Ирландии под ГЧП подразумевается «сотрудничество государственного и частного секторов в целях реализации конкретного проекта или оказания населению услуг социального характера, обязанность предоставления которых возлагается на государственный сектор». В США ГЧП трактуется как «закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней в согласованной форме участвовать в государственной собственности и исполнять функции, традиционно лежащие в сфере ответственности публичной власти».

С помощью государственно-частного партнерства выполняются задачи, стоящие перед публичными образованиями, улучшается качество и доступность услуг, предоставляемых публичными образованиями. Для достижения данных целей осуществляется мобилизация ресурсов частного инвестора, а также производится разделение рисков между сторонами партнерства.

Понятие государственно-частного партнерства может рассматриваться в широком и узком понимании.

В широком понимании под ГЧП подразумевается любое взаимодействие власти и предпринимательства, ориентированное на достижение целей социально-экономического развития государства либо региона, в том числе взаимодействие государства и частных инвесторов в рамках государственных контрактов, арендных отношений, выполнение

федеральных целевых программ, формирование и развитие особых экономических зон, промышленных парков, территорий опережающего развития и пр.

В узком значении ГЧП представляет собой различного рода контрактные формы сотрудничества публичной и частной стороны, вследствие которого происходит уменьшение нагрузки на бюджет и получение прибыли инвестором.

Таким образом, государственно-частное партнерство (ГЧП) (в иностранной теории и практике применяется термин «public-private partnership») можно определить как юридически оформленное на конкретный период взаимовыгодное взаимодействие органов и организаций публичной власти и субъектов частного бизнеса касательно объектов, находящихся в области непосредственного государственного интереса и контроля, подразумевающее разделение рисков между партнерами, производимое для максимально эффективного осуществления проектов, имеющих большое государственное и общественное значение.

Объектом ГЧП может быть имущество, входящее в состав транспортной, социальной, энергетической, коммунальной и прочих видов инфраструктуры. В качестве объекта ГЧП могут также выступать любые полномочия, выполняемые публичной стороной, в частности, публичные либо государственные услуги.

Предмет ГЧП формируют отношения публичного и частного партнера, появляющиеся в процессе реализации определенного проекта, которым свойственны следующие особенности:

- мобилизация инвестиций в объект инфраструктуры, дальнейшее использование этого объекта с целью предоставления услуг населению либо эксплуатация объекта;
- существование инвестиционной и доходной стадии осуществления ГЧП-проекта;

- долгосрочный характер государственно-частного партнерства (обычно, более 10 лет);
- договорная основа отношений ГЧП;
- распределение рисков между сторонами ГЧП;
- увеличение эффективности использования бюджетных средств.

ГЧП является значимым направлением развития инвестиционных процессов. В указанном контексте государство служит не только партнером, располагающим существенными ресурсами, но и организатором, регулятором и заказчиком инвестиционных взаимодействий. Мобилизация частного капитала, в том числе иностранных инвестиций, в осуществлении инвестиционных соглашений положительно сказывается на инвестиционной привлекательности субъекта и улучшении уровня жизни населения, а кроме того содействует эффективному социально-экономическому развитию региона.

В экономической литературе разработаны разнообразные модели и формы ГЧП. При этом указывается на то, что их список не является законченным. Выбор определенной формы ГЧП обусловлен экономической эффективностью осуществления проекта.

Имеются некоторые сложности классификации форм государственно-частного партнерства. В частности, профессор В.Г. Варнавский, отмечая то, что ГЧП имеет большой спектр подобных форм, причисляет к ним различные контракты, которые государство отдает частным предприятиям: на производство работ и выполнение общественных услуг; на управление, на поставку товаров для государственных нужд; контракты технической помощи; арендные (лизинговые) отношения, складывающиеся вследствие передачи государством в аренду частному бизнесу своей собственности; СРП; государственно-частные предприятия; концессии [27, с. 149].

Ряд экономистов двигаются дальше простого перечисления и называют основные модели ГЧП, отталкиваясь от условий того, какую роль

каждый из партнеров реализует в отношении собственности, управления и финансирования. При этом существуют модели: оператора, кооперации, концессии, договорную и лизинга.

В экономической теории разработаны и более сложные типологии, при этом наблюдается установка упорядочения форм ГЧП в зависимости от уровня огосударствления имущества и доходов. Существует такая классификация: сервисные контракты (контракты на производство работ и выполнение общественных услуг, поставку товаров для государственных нужд, контракты технической помощи), управляющие контракты (контракты на обслуживание объекта, на управление объектом, контракты «под ключ»); аренда и временная передача прав (лизинг, СРП, инвестиционные контракты); концессионные соглашения, а также акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях (совместные предприятия). Иные исследователи кроме названных моделей рассматривают также модель планирования социально-экономического развития (информационную, структурированного роста, централизованного планирования, программного управления). Подобные классификации разрабатывают и зарубежные исследователи.

Необходимо указать на то, что типология форм государственно-частных партнерств осуществляется не только в экономических трудах. В осуществлении культурной политики исследуются такие формы ГЧП, как доверительное управление историко-культурными комплексами и недвижимостью области культуры (зданиями музеев, библиотек, театров и пр.); безвозмездную передачу частному сектору объектов культурного наследия и культуры, находящихся в аварийном либо руинированном состоянии с выполнением их реставрации либо капитального ремонта из средств бизнеса; осуществление творческих конкурсов; охрану авторских и смежных прав; формирование частными инвесторами электронных библиотек, музеев, архивов и пр.

В области науки обособляют внебюджетные отраслевые и межотраслевые фонды содействия научной, научно-технической деятельности.

В инновационной области ГЧП, с точки зрения исследователей, получает формы мегапроектов либо крупных инновационных проектов, наукоградов и кластерного развития НИОКР, свободных экономических зон, технопарков и бизнес-центров, концессионных соглашений.

С позиции политологов, ГЧП может осуществляться в формах консультации представителей власти и частного сектора в рамках ассоциаций предпринимателей; независимой экспертизы проектов нормативно-правовых актов органов исполнительной власти разных уровней; разработки и внесения предложений по осуществлению каких-либо направлений государственной политики; защиты внутреннего рынка; государственному содействию экспортеров; информационного обеспечения сотрудничества власти и ассоциаций, объединений предпринимателей, отраслевых союзов производителей.

С политологами солидарны и некоторые юристы, называя в качестве форм ГЧП совместное правотворчество, а именно, широкое участие представителей частного сектора в правотворчестве субъектов права законодательной инициативы: осуществление экспертизы по заказу надлежащего государственного органа независимыми саморегулируемыми организациями проектов федеральных законов, нормативных актов Правительства РФ, органов государственной власти субъектов Федерации и муниципальных нормативных актов.

В частности, исследователи отмечают институт «соучастия в деятельности официальных институтов», при котором граждане, общественные объединения, хозяйственные союзы и отраслевые ассоциации организаций, банков присоединяются в договорные отношения с ними (в частности, социальные соглашения между губернаторами, мэрами, с одной

стороны, и экономическими субъектами, компаниями - с другой, о взаимодействии в решении проблем социальной инфраструктуры).

Прочие исследователи рекомендуют термин «сорегулирование (бизнеса и власти)», т.е. совместное регулирование каких-либо общественных взаимодействий государством и представителями конкретных представителей бизнеса (долгосрочные публичные договоры о сотрудничестве, участие в целевых комплексных программах, определенная «самостоятельность» частного сектора в границах государственного управления, реализация заказов для государственных и муниципальных нужд, совместные государственно-частные проекты, государственное содействие малому и среднему предпринимательству, дерегулирование, т.е. передача некоторых функций государственных органов саморегулируемым и прочим негосударственным организациям).

С позиции юристов можно осуществить классификацию ГЧП по условию того, что находится в основе осуществления проекта - соглашение либо создание проектной организации. Форма сотрудничества между государством и частным сектором при этом может быть как долгосрочной, осуществляемой на регулярной основе и институционально закреплённой, так и временной, сравнительно неформализованной, осуществляемой на основе срочных договорных отношений.

Развитие партнерства государства и предпринимательства в решении задач социально - экономического развития в последнее время стало одной из ключевых задач органов государственной власти большинства развитых государств, к решению которых привлечено множество научных учреждений, предпринимательских структур и прочих организаций. Государственно-частное партнерство реализует следующие характерные функции:

- удовлетворяет потребности общественного сектора, применяя либо заимствуя средства частного сектора;

- поддерживает государственные полномочия и функции, при этом оказывая услуги совместно с частным сектором;

- состоит из двух либо более сторон, работающих для достижения общих целей.

Проекты государственно-частного партнерства являются одними из наиболее часто применяемых в мире форм мобилизации частной инициативы, предпринимательского опыта и частных инвестиций в социальную область. Использование механизмов государственно-частного партнерства может:

- снизить инвестиции в строительство зданий и приобретение оборудования – благодаря применению имеющихся ресурсов социальной области;

- обеспечить возможность реализации общественно-значимых проектов в максимально короткие сроки;

- увеличить эффективность проектов благодаря участию в них частного бизнеса, обычно, более эффективного на рынке, чем государственные институты;

- обеспечить уменьшение нагрузки на бюджет благодаря мобилизации частных ресурсов, мобилизации лучших управленческих кадров, техники и технологий;

- как следствие – улучшить качество социальной защиты и социального обслуживания граждан.

Модели государственно-частных партнерств - это определенный проект партнерства, сложившийся в результате законной и прозрачной процедуры отбора соответствующих участников со стороны частного бизнеса для решения определенных задач экономической политики государства.

Проведен анализ содержания ГЧП и его классификация позволяет сделать следующий вывод: в современных условиях ГЧП является социально значимым явлением.

1.2 Мировой опыт функционирования государственно-частного партнерства

В формировании механизма ГЧП в социальной области большую роль играет формирование институтов развития. К указанным институтам причисляют разнообразные фонды, кластеры, технопарки и т.д. Иностранный опыт демонстрирует, что перед ГЧП стоят сложные задачи, для решения которых необходимо участие специальных институтов, в результате создается так называемое институциональное партнерство, в которое входят так же и некоммерческие организации. Соответственно, для успешного осуществления проектов в социальной области требуется сочетание разнообразных форм ГЧП, включение совместных проектов в федеральные либо региональные целевые программы, принятие ведомственных программ, а также мобилизация институтов развития.

Значимым условием, влияющим на успех осуществления государственно-частного партнерства, выступает наличие и высокая степень развития государственного стратегического планирования. Это вызвано как формами ГЧП, которые возможно использовать в социальной области, так и его природой. Как демонстрирует практика, средний срок осуществления проекта равен 5-15 лет [45, с. 34].

Несомненно, что за такой период может осуществиться смена политических элит. Ввиду того, что ГЧП является значимым элементом инвестиционной политики, требуется развитие долгосрочной политики, чтобы обязательства, принимаемые в начале выполнения проекта, были поддержаны и не трансформировались факторы их существования. В таком случае государство должно в качестве участника этого соглашения

принимать на себя конкретные риски. К подобным рискам причисляют риски досрочного прекращения проекта. Рассматриваемая группа рисков обусловлена порядком, применением построенных объектов, в особенности объектов социальной инфраструктуры. Помимо этого, значительны валютные риски и риски, сопряженные с изменением обстоятельств рефинансирования проекта, не зависящие от частного инвестора. В свою очередь, развитие стратегического планирования дает возможность согласовывать в долгосрочной перспективе стратегические цели государства и предпринимательства на основе программы, в которой также характеризуются процедуры осуществления конкретных проектов.

В мировой практике для развития социальной инфраструктуры модели государственно-частного партнерства используются уже много лет. К строительству и управлению больницами, школами и даже тюрьмами частный сектор начали привлекать после успешной модернизации фундаментальных отраслей - транспорта, энергетики.

Так, в Германии ГЧП активно применяется при строительстве объектов в сфере образования, в Австралии развита практика участия частных компаний в реконструкции, строительстве госпиталей, больниц, а также управления этими учреждениями.

Анализ использования разными европейскими государствами проектов ГЧП в социальной области демонстрирует, что, несмотря на все различия в реальности все они схожи. В частности, ключевые европейские участники в секторе здравоохранения сталкиваются с подобными проблемами и их инвестиционными решениями. Демографические и эпидемиологические переходы, обусловленные старением населения, прорывы в медицинских технологиях и фармацевтике, увеличение ожиданий граждан, неравенство возможностей в получении медицинских услуг, а на данный момент и неблагоприятные экономические тенденции - стимулируют государство искать частных партнеров. В то же время, в разных странах

преобладают конкретные модели партнерства. В частности, в Германии медицинские учреждения приватизируются за сравнительно небольшие деньги в обмен на инвестиции и обязательства по государственному заказу, а в Швеции возможно брать в аренду больницы, лаборатории и службы скорой помощи.

На долю европейских стран приходится большинство проектов государственно-частного партнерства и самая большая общая сумма проектов в 2013 году, стоимость и количество которых представлено на рисунке 1.

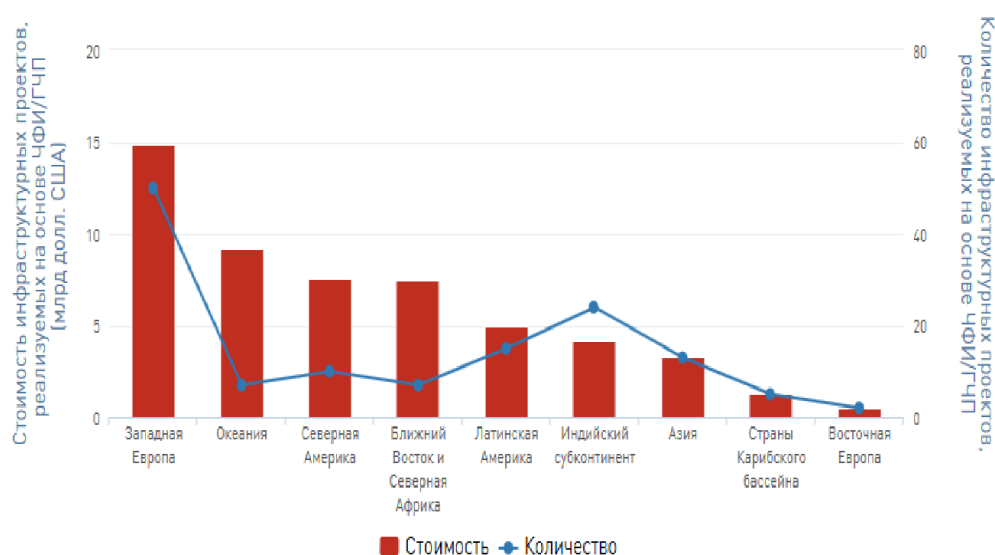


Рисунок 1 - Стоимость и количество проектов, реализуемых на основе ЧФИ и ГЧП, по всему миру в 2013 году [40, с. 108]

Две трети проектов в мире, реализуемых на основе ГЧП, финансировались в 2013 году на основе кредитов и займов, что показано на рисунке 2.

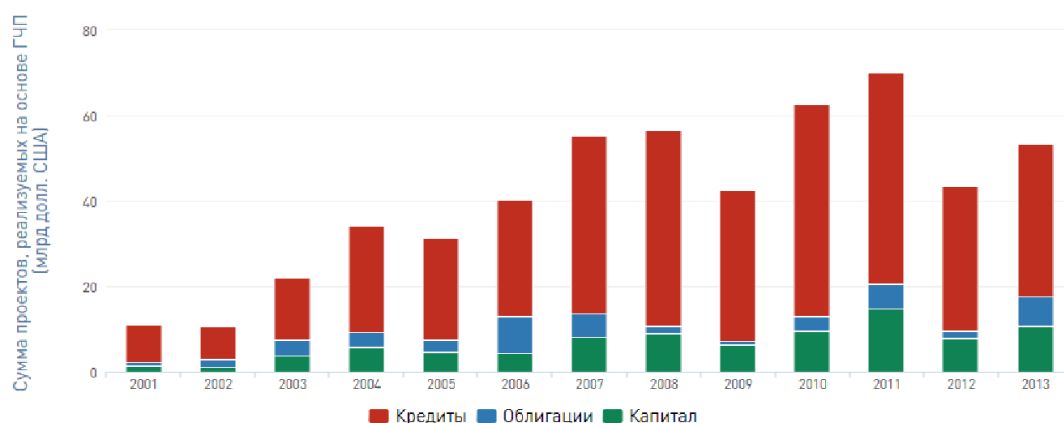


Рисунок 2 – Финансирование проектов, реализуемых на основе ГЧП, в мире [40, с. 109]

Совокупная стоимость сделок ГЧП, достигших финансового закрытия на европейском рынке в первом полугодии 2013 года, составила 9 млрд. евро, превысив показатели за аналогичный период 2012 года, что показано на рисунке 3.

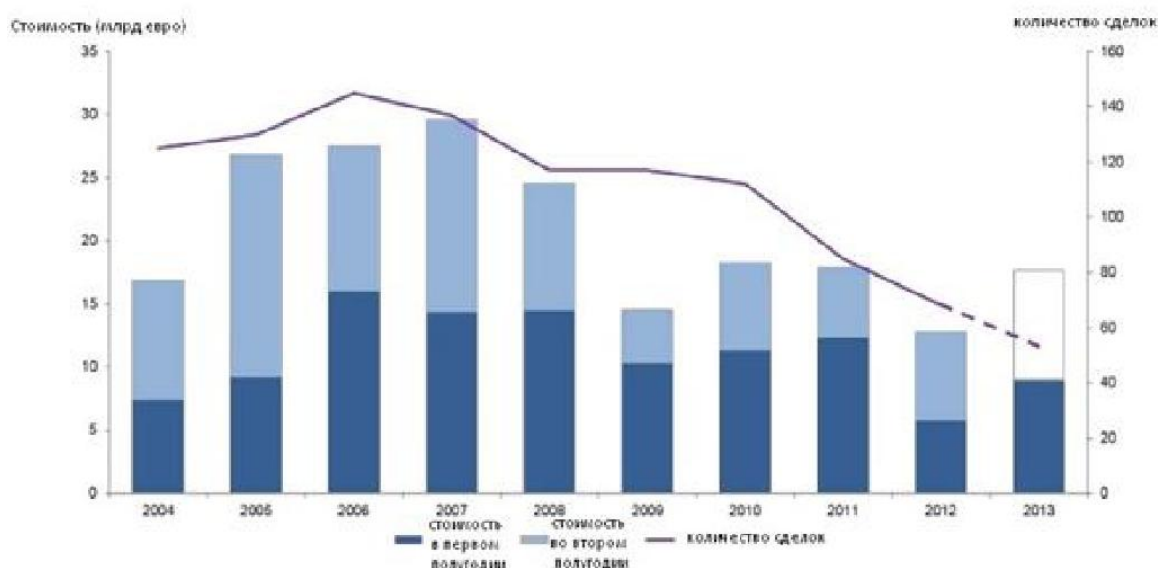


Рисунок 3 - Европейский рынок проектов ГЧП (стоимость и количество сделок) [40, с. 308]

Однако количество сделок стабильно уменьшается, начиная с 2010 года. В первом полугодии 2013 года 24 сделки ГЧП достигли финансового

закрытия. Эта цифра значительно ниже, чем 41 заключенная сделка в первой половине 2012 г, что подтверждает тренд количественного снижения. Средний размер сделки составил 370 млн. евро, что больше чем в два раза превышает стоимость 2012 года. Это самый высокий средний размер сделок, зафиксированный за последние десять лет.

Четыре крупных сделки закрыты в первой половине 2013 года. Их общая стоимость составляет более чем 70% всего европейского рынка.

Десять стран закрыли как минимум одну сделку ГЧП в рассматриваемый период по сравнению с семью странами в первом полугодии 2012 года. Как показано на рисунке 4, Великобритания доминировала на рынке ГЧП по стоимости (3,3 млрд. евро). За ней следуют Италия и Турция, каждая закрывшая по одной крупной сделке.



Рисунок 4 – Данные по странам (стоимость и количество сделок)

Великобритания закрыла 12 сделок в первом полугодии 2013 года и остается наиболее активным рынком по числу транзакций, хотя это и меньше по количеству закрытых сделок в первом полугодии 2012 и 2011 годов (16 и 20 соответственно). Кроме Соединенного Королевства, только

три страны заключили больше, чем по одной сделке ГЧП: Испания, Франция и Нидерланды.

На рисунке 5 показано, что в первом полугодии 2013 года на долю сектора транспорта приходится более трёх четвертей всей стоимости рынка. 7 транспортных сделок (6 дорожных проектов и один железнодорожный проект) достигли финансового закрытия с общей стоимостью в 6,9 млрд. евро.



Рисунок 5 – Данные по секторам (стоимость и количество сделок)

Сектор защиты окружающей среды, обладающий 7 сделками, как и транспортный сектор, стал самым активным для ГЧП, впервые после появления выпусков Сводок новостей Европейского Экспертного Центра по ГЧП. Он также стал вторым крупнейшим сектором по стоимости (1,1 млрд. евро).

Однако социальный сектор (суммарный показатель сферы образования и здравоохранения) в первой половине 2013 года стал лидером по количеству сделок.

В секторе здравоохранения 4 проекта по строительству больниц достигли финансового закрытия (общая стоимость 250 млн. евро). Все сделки были закрыты в Великобритании.

Наиболее значимым ГЧП-проектом в сфере образования, достигшим финансового закрытия в 2013 году, стал жилищный проект университета Хартфордшир (Великобритания), состоящий в строительстве 3 000 комнат и управлении ими, создании мест для отдыха и проведении инфраструктурных работ. Интересной характеристикой данного проекта является то, что заемное финансирование осуществлялось в форме индексированного развёрнутого частного размещения облигаций.

Рассмотрим несколько лучших практик применения ГЧП за рубежом.

Великобритания является одной из первых стран, предложившей применение механизмов ГЧП для реализации проектов в отрасли здравоохранения. Многие страны, например, такие как Канада, Ирландия, Португалия, Австралия, Япония и Швеция стремятся развивать свои собственные механизмы применения ГЧП для предоставления высококлассных условий для медицинского обслуживания, опираясь на опыт Великобритании.

С тех пор как впервые был запущен механизм Частной финансовой инициативы (ЧФИ) более 20 лет назад, ощутимыми являются преимущества от его применения для эффективного обеспечения населения медицинскими услугами. Правительство Великобритании приняло ряд программ в области применения ГЧП для реализации социально значимых проектов, в том числе и развития отрасли здравоохранения, с активным участием ведущих врачей страны. Великобритания осуществила внедрение государственно-частного партнерства в свой основной инструментарий инфраструктурного развития в качестве механизма, предлагающего комплексное обслуживание, предоставляющего все необходимое от успешной реализации стратегических задач и управления до гарантированного финансирования проектов.

На протяжении 1990-х гг. в Великобритании сформировалась благоприятная основа для реализации ГЧП-проектов в отрасли здравоохранения с тех пор, как государство испытывало значительное

недофинансирование для оказания больницами, находящимися под управлением филиалов Национальной системы здравоохранения - National Health Service (NHS), соответствующих услуг населению.

В результате, почти каждая новая больница в Великобритании, а это 130 объектов, построенных за 12 лет, были реализованы посредством применения ЧФИ. Целями данных проектов являлось предоставление необходимой инфраструктуры и оказание сопутствующих услуг, таких как эксплуатация частной стороной, в то время, как государство будет ответственным за предоставление медицинского обслуживания.

Публичной стороной при заключении традиционного ЧФИ-контракта в секторе здравоохранения выступают местные органы власти, так называемые Филиалы Национальной системы здравоохранения (NHS Trusts). Частный сектор, как правило, берет на себя обязательство по проектированию, финансированию, строительству, обеспечении технического обслуживания и эксплуатации объекта, включая также и вспомогательные не клинические услуги, такие как уборка, организация питания - кейтеринг и другое. Однако непосредственно медицинское обслуживание - услуги докторов, медсестер, консультационные, предоставляется Филиалами Национальной системы здравоохранения. Филиалы в свою очередь в течение срока действия контракта осуществляют выплату ежегодных платежей или «единичные выплаты», которые включают в себя плату за снабжение, например, предоставление соответствующего оборудования, и управление объектом; оплата за предоставление дополнительных услуг.

Согласно данным Казначейства Великобритании на 2014 г. общее количество проектов частно-финансовой инициативы составило 728 с совокупной капитальной стоимостью 56,6 млрд фунтов стерлингов (5829,8 млрд рублей). Из них 123 проекта относятся к сектору здравоохранения с

капитальной стоимостью в 12,1 млрд фунтов стерлингов (1246,3 млрд рублей) [52, с.260].

Крупнейшим проектом с применением ЧФИ в секторе здравоохранения является проект по реконструкции и строительству больниц St Bartholomew's (Barts) and The Royal London New Hospitals в 2006 г. Данный проект включает в себя перепланировку и переоборудование двух исторических больниц скорой медицинской помощи Лондона. Окончательная стоимость проекта на момент финансового закрытия составила 5,2 млрд фунтов стерлингов. Помимо проектирования, строительства, финансирования и эксплуатации (DBFO) новых зданий, частным сектором также предоставляется высокотехнологичное оборудование, техническое обслуживание и услуги Центрального стерилизационного отделения (CSSD). Специальная проектная компания HCP Social Infrastructure (UK) Ltd предоставила выполнение услуг по планированию здравоохранения успешно победившему в конкурсе консорциуму Capital Hospitals, включая возможность проведения консультирования по вопросам выполнения плана по реконструкции больниц. HCP Social Infrastructure (UK) Ltd служил инструментом контроля в работе с исполнителем и проектной группой, в целях обеспечения гарантии выполнения требуемых обязательств по реконструкции и выполнения условий обеспечивающих качественные услуги по оказанию медицинской помощи в период выполнения работ. Проект строительства включал два основных компонента:

- снос 13 зданий и строительство нового 17 этажного здания больницы The Royal London,
- превращение больницы St Bartholomew's в сверхсовременный высокотехнологический онкологический и кардиологический центр, посредством ликвидации старого здания 1930 г. и строительства нового.

Концессионное соглашение сроком на 42 года (2006-2048 гг.), заключенная с филиалом Barts and the London NHS Trust является самым крупным ГЧП-проектом в сфере здравоохранения в Великобритании. Строительство, осложненное, тем, что больницы, несмотря на реконструкцию, должны были функционировать, было разделено на несколько частей.

Первая фаза по сносу и строительству нового здания больницы the Royal London была завершена в 2011 г. Вторая фаза по обновлению оборудования была завершена в 2014 г.

Одним из ярких примеров развития и активного применения ЧФИ в секторе здравоохранения является строительство двух главных больниц на территории островов Теркс и Кайкос с привлечением экспертов в области ЧФИ — проектировщиков, консультантов, финансистов из Великобритании, которые стали основными партнерами при организации данного проекта. Для реализации данного проекта были привлечены британская архитектурная компания Devereux Architects, являющаяся главным проектировщиком, канадская компания Interhealth Canada для организации предоставления качественных медицинских услуг, специалисты Великобритании в области разработки финансовых моделей, инвестиционная компания HSBC Infrastructure, а также юридическая фирма Berwin Layton Paisner для оформления контракта. Строительство завершилось в 2009 г. и больницы, которые предоставляют комплексное медицинское обслуживание для населения всех семи островов, были открыты в апреле 2010 г.

В Австралии опыт применения ГЧП можно считать достаточно успешным. Являясь одной из первых стран, начавшей применять ГЧП, ею были выработаны четкое законодательство и политика при реализации такого рода проектов. Это создало благоприятную среду для привлечения частного сектора, в особенности международного.

Одной из причин успеха стала жесткая бюджетная дисциплина, направленная на снижение уровня задолженности местных властей, что повлекло за собой высокую кредитоспособность и доверие участников рынка. В целях достижения такого результата на уровне центрального и регионального управления была утверждена политика минимального уровня задолженности. Преимущество в течение долгих лет отдавалось схемам, полностью финансируемым частными компаниями. Это объясняет применение ГЧП преимущественно в сфере городских социальных проектов, где существует большой спрос, который и обеспечивает высокий и быстрый доход от капиталовложений.

Этот подход может оказаться неприменимым к другим странам, где инфраструктура в основном ориентирована на предложение и на местное региональное экономическое развитие.

Голландия стала применять ГЧП относительно недавно, когда в 2000 году был создан государственный Центр по поддержке проектов государственно-частного партнерства, и у Правительства появилась возможность применять ГЧП для эффективной реализации инвестиционных проектов. Правительство Голландии с осторожностью подошло к вовлечению муниципальных властей в заимствования, чтобы обеспечить контроль над уровнем общей государственной задолженности и дефицитом бюджета.

На практике муниципалитеты могут свободно брать займы на открытом рынке, выпускать облигации и гарантии при условии, что операции проводятся в валюте евро (данное требование зафиксировано в законе) и только после получения разрешения от регионального или центрального правительства. Кроме этого, для того чтобы гарантировать кредит на инвестирование, применяются европейские правила, касающиеся государственной помощи.

Центральное правительство осуществляет контроль над уровнями будущей задолженности муниципалитетов или провинций только в случае появления опасности бюджетного дефицита. Вся информация собирается Центральным статистическим бюро. Такой подход правительства Голландии обеспечил платежеспособность муниципалитетов. Однако это ограничило возможность применения ими ГЧП в проектах с высоко предсказуемыми рисками и проектах, требующих ограниченных гарантий, что ограничивает перенос рисков на частного партнёра.

Тема актуальна для зарубежных стран, значительная практика использования различных форм реализации ГЧП в социальной сфере. Что обусловлено более совершенным законодательством, чем в России. Иностранный опыт может использоваться и в РФ.

2 Современное состояние и особенности развития государственно-частного партнерства в социальной сфере России

2.1 Нормативно-правовое регулирование реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере

В законодательстве нашей страны в отношении ГЧП существует правовая регламентация, относящаяся к категории комплексной, поэтому вполне можно говорить о том, что ГЧП - это не предмет регулирования, а комплексный институт права. Сочетание различных отраслей законодательства, одновременно используемых при осуществлении ГЧП, является особенностью правового регулирования этого комплексного института права, что, соответственно, влияет на характер правового регулирования общественных отношений в таких партнерствах.

Итак, законодательство о ГЧП в РФ, безусловно, основывается на положениях Конституции РФ [1]. Например, в части 1 статьи 8 Конституции РФ [1] гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности, а во 2 части той же статьи признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Статья 34 [1] гласит о недопущении экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. А особое внимание в рамках данной работы важно обратить на часть 2 статьи 41 Конституции РФ: «В Российской Федерации финансируются федеральные программы охраны и укрепления здоровья населения, принимаются меры по развитию государственной, муниципальной, частной систем здравоохранения, поощряется деятельность, способствующая укреплению здоровья человека, развитию физической культуры и спорта, экологическому и санитарно-эпидемиологическому благополучию» [1].

«Программа экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу» стала первым правовым документом в Российской Федерации, в котором были даны основные понятия государственно-частного партнерства.

В Программе было отмечено, что «развитие эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса является одним из важных условий формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры. ГЧП предполагает использование лизинговых и концессионных механизмов, финансирование с привлечением частных инвестиций социальных программ и инвестиционных проектов, имеющих стратегическое значение».

На федеральном уровне сформирована определенная правовая база, регламентирующая отдельные стороны государственно-частного партнерства. Ключевыми нормативными правовыми актами в этой области выступают:

- Федеральный закон от 21 июля 2005 года №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;
- Федеральный закон от 21 июля 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;
- Федеральный закон от 22 июля 2005 года №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;
- федеральные законы, регламентирующие создание и деятельность государственных корпораций;
- постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 года №134 «Об утверждении правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» и др.

Кроме того, на федеральном уровне существует целый ряд кодексов РФ, которые регулируют вопросы, связанные с ГЧП. К этим документам относятся Гражданский кодекс РФ [2], Бюджетный кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ, Лесной кодекс РФ, Водный кодекс РФ, Воздушный кодекс РФ.

На региональном уровне законодательные акты по ГЧП представлены законами субъектов РФ. Примером такого закона может служить Областной закон Ленинградской области «Об участии Ленинградской области в государственно-частных партнерствах» от 14.10.2011 N 78-оз.

Основным законом в области ГЧП на федеральном уровне является Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 N 224-ФЗ.

Важным законом в области ГЧП на федеральном уровне является Федеральный закон от 21.07.2005 г. 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», который регулирует одну из возможных форм ГЧП – концессионные соглашения. Согласно данной модели, концессионер (частное лицо) обязуется построить либо реконструировать конкретный объект за свой счет и использовать этот объект на протяжении определенного договором срока. Уступая частному инвестору права владения и пользования, концедент (публичное образование) всегда сохраняет право собственности касательно объекта концессии, что, в частности, значительно ограничивает возможности частного партнера по мобилизации заемного финансирования. За основу концессионного соглашения взята модель ГЧП, известная за границей как схема ВТО (Build-Transfer-Operate, т.е. «строительство-передача-эксплуатация») и ее измененный вариант – схема RTO (Rehabilitate-Transfer-Operate, т.е. «реконструкция-передача-эксплуатация»).

Федеральный закон от 21 июля 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» регулирует отношения, связанные с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, включая:

- перечень объектов концессионного соглашения;
- специфику передачи в концессию отдельных видов имущества;
- определение основных прав и обязанностей сторон соглашения;
- гарантии прав и законных интересов сторон концессионного соглашения;
- порядок заключения, изменения и расторжения концессионных соглашений (особенно касательно принятия решения о заключении концессионного соглашения и осуществления конкурсных процедур).

Законом предусмотрена единственная модель концессионного соглашения, в соответствии с которой концессионер осуществляет строительство и (или) реконструкцию объекта соглашения, находящегося в собственности концедента или подлежащего передаче в собственность концеденту после строительства (реконструкции) с последующей эксплуатацией данного объекта концессионером на праве владения и пользования (рисунок П1 Приложения).

К настоящему времени региональные законы о государственно-частном партнерстве приняты более чем в 60 субъектах Российской Федерации. Главным образом целью разработки регионального закона о государственно-частном партнерстве являлось создание правового инструмента, который бы стал альтернативой концессионным соглашениям.

Анализ регионального законодательства в сфере государственно-частного партнерства позволяет выделить две главных группы региональных законов о государственно-частном партнерстве:

- законы, содержащие достаточно детальное регулирование вопросов государственно-частного партнерства и во многом имеющие схожие

положения с законом г. Санкт-Петербурга о государственно-частном партнерстве. Как правило, они включают детальное описание форм государственно-частного партнерства (форм участия публичного партнера), гарантии прав партнеров и пр.;

- законы, содержащие рамочное регулирование отношений в сфере государственно-частного партнерства. Содержат только общие положения (обычно состоят из 5-7 статей) и являются в реальности декларативными документами.

Одной из основных проблем регионального законодательства в области ГЧП является существование рисков противоречия данных законов а значит, конкретных положений соглашений по проектам ГЧП, осуществляемых в соответствии с такими законами, императивным нормам федерального законодательства. Необходимо указать, что данные риски объективны, обусловлены отсутствием эффективного регулирования отношений в пределах ГЧП на федеральном уровне и в целом не зависят от качества подготовки законов субъектов РФ (хотя, естественно, при качественно проработке нормативно-правового акта часть рисков может быть значительно уменьшена).

Среди наиболее значимых рисков необходимо указать:

- риск признания регионального закона о ГЧП недействительным;
- риск переквалификации в концессионное соглашение;
- риск переквалификации в государственный заказ;
- риски, связанные с получением прав на недвижимое имущество.

В настоящий момент в РФ вследствие бюджетных ограничений нет возможности производить финансирование всей необходимой публичной инфраструктуры, необходимой для выполнения полномочий РФ, субъектов РФ и муниципальных образований, в надлежащих областях деятельности исключительно за счет бюджетных ресурсов.

В отечественном законодательстве отсутствуют достаточные правовые условия для инвестирования в долгосрочные инфраструктурные проекты для улучшения доступности и улучшения качества публичных услуг на условиях распределения рисков и мобилизации частных инвестиций и компетенций - проекты государственно-частного партнерства.

На данный момент развитие государственно-частного партнерства в РФ сталкивается с барьерами как объективного, так и субъективного свойства, среди которых можно назвать следующие:

- отсутствие концепции развития государственно-частного партнерства, а кроме того стратегии поэтапного введения и применения моделей государственно-частного партнерства;

- отсутствие на законодательном уровне строгих ориентиров развития отраслей и областей, в которых возможно заключение между органами публичной власти и бизнес-структурами договоров и соглашений публично-правового характера, не дает возможности устанавливать взаимоотношения долгосрочного характера;

- неразвитость банковской системы;

- несогласованность концессионного, бюджетного и земельного законодательства;

- недостатки законодательства, регламентирующего конкретные виды государственно-частного партнерства;

- отсутствие обоснованной методики комплексной проверки финансовых предложений конкурсантов на предмет их реалистичности, несбалансированность технических и финансовых критериев отбора конкурсных заявок;

- высокие транзакционные расходы;

- отсутствие опыта осуществления и управления подобными проектами, квалифицированных специалистов в сфере государственно-частного партнерства и пр.

В отдельных регионах (г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан) эти риски компенсируются благодаря четкому политическому намерению применять механизмы ГЧП. Однако этот пример не устраняет риск того, что территориальные органы прокуратуры, Министерства юстиции Российской Федерации или Федеральной антимонопольной службы в других субъектах Российской Федерации могут вынести решение о превышении субъектами Российской Федерации полномочий при принятии региональных законов о ГЧП, либо о переквалификации соглашения в концессионное соглашение или даже в государственные закупки, а также оспорить порядок отбора частного инвестора или процедуры передачи ему государственного имущества в рамках проекта.

В настоящее время одним из немногих практических механизмов участия государства в инвестиционной деятельности в качестве инвестора является предоставление бюджетных инвестиций в объекты государственной и муниципальной собственности, регулируемое статьей 79 Бюджетного кодекса Российской Федерации. При этом осуществление государственной поддержки инвестиционных проектов на федеральном уровне происходит посредством предоставления субсидий из федерального бюджета бюджету субъекта Российской Федерации, на безвозмездной и безвозвратной основе.

Реализация этого механизма приводит к возникновению объектов капитального строительства в государственной/муниципальной собственности либо к реприватизации объектов недвижимости.

Более целесообразным и оптимальным механизмом государственной поддержки проектов является осуществление бюджетных инвестиций в негосударственные предприятия. Они регулируются ст. 80 Бюджетного кодекса «Предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными и муниципальными учреждениями и государственными или муниципальными унитарными предприятиями» и

фактически являются более эффективным механизмом участия государства в проектах, осуществляемых на основе государственно-частного партнерства.

Такой механизм упрощает включение в проект частных инвестиций, закрепляет контроль над имущественным комплексом после строительства объекта (в отличие от варианта предоставления субсидий), защищает интересы частного инвестора рыночными механизмами. Однако формальным препятствием его использования является отсутствие утвержденной методики определения эффективности государственного участия в капитале акционерных обществ, создаваемых с привлечением в их капитал бюджетных инвестиций и опасение федеральных исполнительных органов власти, что такое вложение средств является неконтролируемым со стороны государства.

В итоге более приемлемым, с точки зрения государственных органов власти, является безвозмездное предоставление средств в качестве субсидии, которое никаким образом вообще не позволяет государству влиять на участников проекта и принимать меры при его фактической неэффективности (по сравнению с заявленной), к тому же, существенным образом влияет на рост коррупционной составляющей таких проектов.

2.2 Отечественный опыт использования государственно-частного партнерства в социальной сфере

В России накоплен определенный опыт государственно-частного партнерства в социальной сфере. По данным Центра ГЧП в РФ на 1.01.2016 г. в стране зарегистрировано более 1300 проектов, по которым принято решение о реализации (заключении соглашения) [26, с. 56].

В 2015 г. стадию коммерческого закрытия прошли 873 проекта (это в 10 раз больше, чем в 2013 г.). Из них 172 проекта ГЧП в социальной инфраструктуре, 626 - коммунальной инфраструктуре, 47 - транспортной

инфраструктуре, 28 - энергетической инфраструктуре, что показано на рисунке 7).



Рисунок 7 – Распределение проектов ГЧП по формам и видам инфраструктуры в РФ, 2015 г.

В это число входят как классические формы такие, как концессии и региональные соглашения, так и квази ГЧП-проекты - долгосрочные инвестиционные соглашения-меморандумы, контракты жизненного цикла и договоры аренды с инвестиционными обязательствами, большинство из которых реализуются в Приволжском, Северо-Западном, Центральном федеральных округах.

В настоящее время основной формой реализации ГЧП проектов являются по-прежнему концессии. По мнению экспертов, приоритет ГЧП-соглашений в отношении объектов социальной сферы отдается только в случае, когда компенсация расходов частного партнера производится в основном за счет потребителей (как в случае с платными автодорогами), и бюджетная эффективность подобных соглашений явственна. В то же время употребительно к большинству объектов социальной области возложение

основного бремени платежей на потребителей услуг тождественно отказу государства от социальных обязательств. Проекты ГЧП в отраслях социальной сферы (за исключением здравоохранения) в большей степени ориентированы на возмещение затрат инвестора на строительство и реконструкцию объекта, чем на повышение качества оказываемой услуги за счет компетенций оператора.

Крупные проекты по развитию инфраструктурной базы регионов страны на принципах ГЧП в настоящее время реализуются при финансовом участии федерального центра и Институтов развития. Между тем, постепенно складывается круг субъектов РФ, которые все более уверенно используют у себя разнообразные формы квази-ГЧП, интернируясь в систему программно-целевого управления и проектного финансирования, развивая соответствующую региональную нормативно-правовую базу. В их числе Самарская область. Лидерами по развитию механизма ГЧП в РФ по итогам рейтинга, разработанного Центром ГЧП в 2015-2016гг., являются Москва (60,2%), Санкт-Петербурга (59,9%), Самарская область (59,6 % при среднем значении по РФ 24,4%), что показано на рисунке 8.

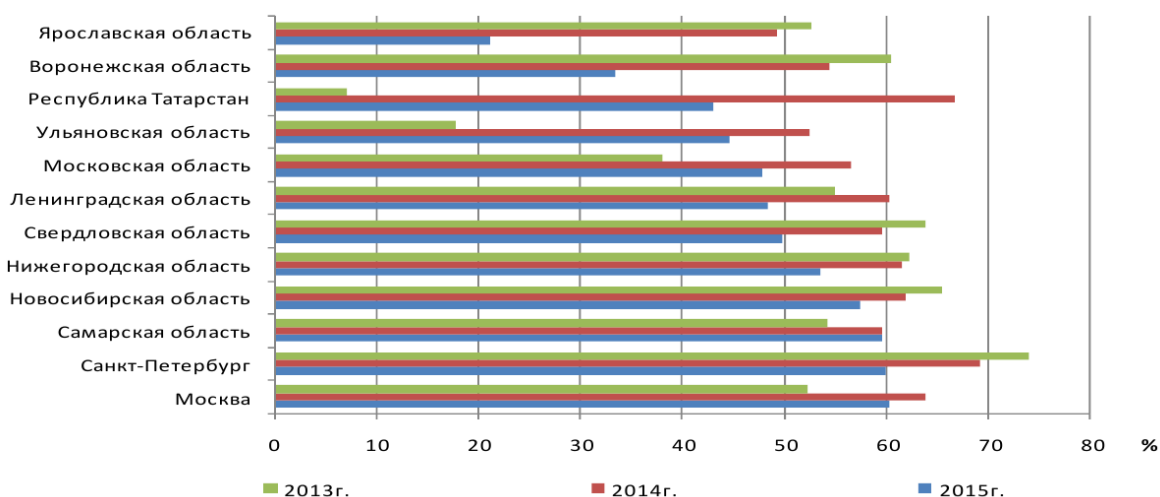


Рисунок 8 – ТОП-лист субъектов РФ-лидеров по уровню развития ГЧП и изменение их позиций в рейтинге в период 2013-2015 гг.

Средний показатель по уровню развития ГЧП в России по прогнозу на 2015 год должен был составить 29,2 %, фактическое среднее значение оказалось на 4,8 п. п. ниже и составило 24,4 %. Данная тенденция обусловлена как объективными, так и субъективными факторами.

В числе первых - снижение темпов роста российской экономики и, как следствие, падение интереса инвесторов к долгосрочным инвестициям в инфраструктуру на региональном и муниципальном уровне. Большое количество планируемых проектов ГЧП так и не было запущено по причине отсутствия финансирования. Среди субъективных факторов важнейшим является то обстоятельство, что регионы аутсайдеры не приняли базовых системных мер по созданию фундамента сферы ГЧП, выработанных в ходе итогов работы предыдущих лет.

В последнее время в общей величине инвестиционных проектов государственно-частных партнерств зафиксирован устойчивый рост доли проектов, осуществляемых в социальной области, что показано на рисунке 9.

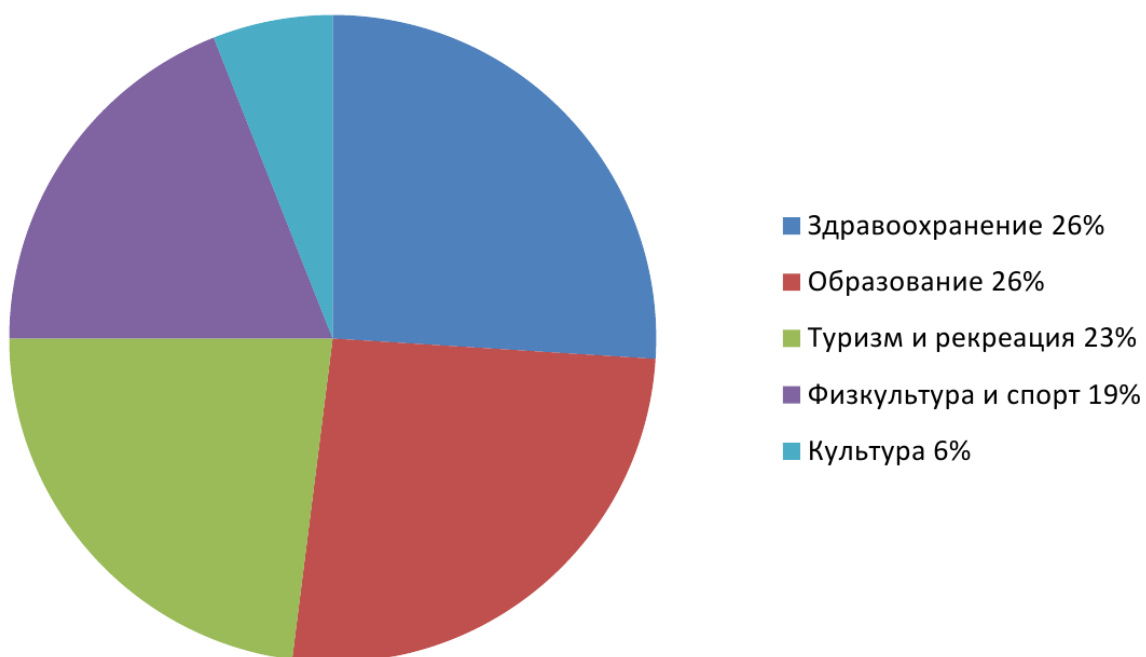


Рисунок 9 – Структура проектов ГЧП в социальной сфере в 2013 году
%

С одной стороны, это обусловлено особым вниманием государства к указанным отраслям, услуги которых имеют высокую значимость для населения. С другой - устойчивым интересом бизнес-сообщества к данной области, представляющей потенциальный рынок инфраструктурных проектов и имеющих стабильный спрос.

Социальная функция является приоритетным направлением развития государства, включая и надлежащую инфраструктуру. На данный момент вследствие дефицита бюджетных региональных средств реализация данной функции наиболее эффективна при взаимодействии частного и государственного инвестора.

В социальной сфере наибольшее количество ГЧП-проектов реализуется в форме концессионных соглашений. Можно говорить о большой заинтересованности частного инвестора участвовать в создании и дальнейшем сопровождении объектов социальной инфраструктуры. Сфера также характеризуется несомненной инвестиционной привлекательностью.

Это связано с критическим износом инфраструктурного фонда в субъектах РФ и инфраструктурными дисбалансами в целом ряде субъектов РФ.

Механизмы ГЧП эффективны при решении социальных задач в сжатые сроки. Указом Президента РФ необходимо достичь стопроцентной доступности дошкольного образования для детей в возрасте от трех до семи лет к 2016 году.

Социальная сфера в России всегда представляла интерес для российских и иностранных инвесторов. В 2000-е годы поток инвестиций в социальную сферу резко возрос. В «нулевые» годы наращивать бюджетное финансирование государству позволяли нефтяные сверхдоходы. В текущем десятилетии бюджетный дефицит вынуждает власти принимать серьезные меры по повышению их эффективности.

В экономически развитых регионах и крупных городах к настоящему времени сформировался устойчивый спрос на качественные услуги, и эти предпосылки открывают широкие перспективы в социальной сфере для государственно-частного партнерства.

Рассмотрим некоторые проекты ГЧП, реализованные в России, которые смело можно назвать лучшими.

Реализуя инновационное направление деятельности, и руководствуясь п. 9 ст. 12 Закона Российской Федерации «Об образовании», Орловская областная организация общества «Знание» России в 1997 году учредила Народный университет золотого возраста (далее Народный университет) с сетью 35 филиалов, действующих в 19 районных центрах области, четыре на селе и пяти в городе Орле на базе учреждений культуры, территориальных центров социального обслуживания населения, семи домов ветеранов.

Общество «Знание» осуществляет функционирование системы геронтообразования, использует для достижения целей обучения находящуюся в собственности общественной организации материально-техническую базу, интеллектуальные ресурсы, привлекает отечественных и иностранных спонсоров, партнеров, принимает участие в конкурсах социальных проектов для получения грантов. Правление общественной организации – коллегиальный орган управления - устанавливает миссию, цели, задачи региональной системы геронтообразования, входящих в нее структурных подразделений.

Ежегодно увеличивается состав участников образовательных программ. Если в 1997/1998 учебном году их насчитывалось 139 человек, то в 2003/2004 гг. – 2677, а в 2004/2005 – 6225.

76,3 % состава участников образовательного процесса имеют высшее и среднее специальное образование, 19 % - среднее и около 5 % - незаконченное среднее. Доля учащихся в возрасте старше 65 лет – составляет 53 %. В университете обучаются 83 % женщин, 56 % из них – одинокие.

В качестве лучшей практики Центр развития ГЧП предлагает, например, проект строительства и оснащения отдельного корпуса центра экстракорпоральной гемокоррекции и трансфузиологии на территории ГБУ «Самарская областная клиническая больница им. В.Д. Сердавина».

Данный проект структурирован представителями органов государственной власти самарской области в форме концессии в первую очередь с целью повышения качества оказываемых услуг (в соответствии со стандартами ISO населению по лечению почечной недостаточности на территории региона, а также повышения уровня доступности медицинской реабилитации и устранения очередности в реабилитационные учреждения Самарской области.

Таблица 1 – Паспорт проекта

Субъект РФ	Самарская область (г. Самара)
Объект соглашения	Центр экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии
Форма реализации проекта	Концессионное соглашение (федеральный закон от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях»)
Дата подписания соглашения	05.06.2014
Объем капитальных затрат	350,0 млн. руб.
Срок проекта	16 лет
Текущий статус проекта	Инвестиционная стадия (строительство)
Документ стратегического планирования, в рамках которого реализуется проект	Программа действий правительства Самарской области на 2016 год по реализации послания президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации от 3 декабря 2015 года и послания губернатора Самарской области Самарской губернской думе от 21 декабря 2015 года
Мощность проекта	Создание 48 аппаратов «Искусственная почка»; обслуживание 280 пациентов и проведение до 52 500 процедур гемодиализа в год
Правовое основание для реализации проекта	Распоряжение правительства Самарской области от 24.12.2013 № 878-р «О заключении концессионного соглашения о строительстве и эксплуатации отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии по адресу: Самарская область, г. Самара, Кировский р-н, ул. Ташкентская, д. 159

Рассмотрим хронологию («дорожную карту») подготовки проекта.

Этап I. концепция и инициирование (6 месяцев) действия.

В марте 2013 года министерство здравоохранения Самарской области инициировало реализацию проекта по реконструкции и переоснащения отделений гемодиализа в лечебно-профилактических учреждениях на территории городского округа Самара.

1.1. Министерство экономического развития, инвестиций и торговли самарской области приступило к рассмотрению и структурированию проекта.

1.2. проведен ряд совещаний, разработана пошаговая «дорожная карта» по реализации проекта, схема реализации проекта, проведена презентация проекта с участием министров профильных министерств, сотрудников ГБУЗ о принятии решения для дальнейшей реализации проекта.

1.3. 09.09.2013 принято решение о реализации проекта по строительству и эксплуатации отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии по адресу: Самарская область, г. Самара, Кировский р-н, ул. Ташкентская, д. 159.

Этап II. подготовка конкурсных процедур (3 месяца)

2.1. 09.09.2013 – 24.12.2013 - работа по разработке конкурсной документации и ее утверждению.

2.2. 24.12.2013 принято распоряжение правительства Самарской области от «О заключении концессионного соглашения о строительстве и эксплуатации отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии по адресу: Самарская область, г. Самара, Кировский р-н, ул. Ташкентская, д. 159.

2.3. 25.12.2013 принят приказ министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области «О проведении открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения о строительстве и

эксплуатации отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии по адресу: Самарская область, г. Самара, Кировский р-н, ул. Ташкентская, д. 159.

Этап III. концессионный конкурс (6 месяцев)

3.1. 26.12.2013 объявлен открытый конкурс на право заключения концессионного соглашения о строительстве и эксплуатации отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии по адресу: Самарская область, г. Самара, кировский р-н, ул. ташкентская, д. 159.

3.2. 14.02.2014 завершен первый этап конкурсных процедур - определен единственный участник конкурса ООО «ФарМскд».

3.3. 19.02.2014 направлено предложение о предоставлении предложения о заключении концессионного соглашения на условиях, соответствующих конкурсной документации к проведению конкурса, утвержденной приказом министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области от 25.12.2013 №290.

3.4. 16.04.2014 конкурсной комиссией рассмотрены предложения заявителя, представившего единственную заявку на участие в конкурсе о заключении концессионного соглашения на соответствие требованиям конкурсной документации, по результатам которых принято решение о заключении концессионного соглашения о строительстве и эксплуатации отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии по адресу: Самарская область, г. Самара, кировский р-н, ул. Ташкентская, д. 159 в соответствии со ст. 36 федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «о концессионных соглашениях».

3.5. 21.04.2014 направлен проект концессионного соглашения для его подписания на условиях, указанных в приложении 1, к распоряжению правительства Самарской области от 24.12.2013 №878-р, в течение 60 календарных дней.

3.6. 05.06.2014 подписано концессионное соглашение.

Этап IV. реализация (текущий).

4.1. 05.2014-11.2015 – работа по проектированию и получение положительного заключения экспертизы на проектную документацию. в период разработки проектной документации велась работа по предоставлению земельного участка.

4.2. 12.2014 предоставлен земельный участок.

4.3. 15.12.2015 получено разрешение на строительство.

4.4. с 01.2016 – ведется строительство центра.

4.5. 03.2017-06.2029 – планируется эксплуатация центра частным партнером.

№ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРОЕКТУ	2014	2015	2016	2017	2018	...	...	2028	2029
1 ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ	ИЮНЬ								
2 ФИНАНСОВОЕ ЗАКРЫТИЕ ПРОЕКТА									
3 ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОБЪЕКТА СОГЛАШЕНИЯ									
4 СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТА									
5 ЭКСПЛУАТАЦИЯ ОБЪЕКТА (ОКАЗАНИЕ УСЛУГ)									

Рисунок 8 – График проекта

Рассмотрим обязательства сторон.

Концедент (Самарская область) предоставляет концессионеру на срок, установленный концессионным соглашением, права владения и пользования недвижимым имуществом, необходимым для осуществления деятельности, обеспечивает концессионеру необходимые условия для выполнения работ по созданию объекта соглашения, в том числе принимает необходимые меры по обеспечению свободного доступа концессионера и уполномоченных им лиц к объекту соглашения.

Концессионер (ООО «ФАРМ СКД») за свой счет создает недвижимое имущество, право собственности на которое будет принадлежать концеденту, осуществить деятельность с использованием движимого и недвижимого имущества посредством оказания услуг по комплексному технологическому сопровождению процедуры диализа.

Концессионер (ООО «ФАРМ СКД») за свой счет создает недвижимое имущество, право собственности на которое будет принадлежать концеденту, осуществить деятельность с использованием движимого и недвижимого имущества посредством оказания услуг по комплексному технологическому сопровождению процедуры диализа пациентам с острой и хронической почечной недостаточностью.

Концессионер (ООО «ФАРМ СКД») использует (эксплуатирует) объект соглашения и имущество, входящее в состав объекта соглашения поддерживает объект соглашения в исправном состоянии, производить за свой счет капитальный и текущий ремонт, нести расходы на содержание объекта соглашения, оснащение объекта соглашения всем необходимым оборудованием, расходными материалами, изделиями, мебелью, лекарственными средствами, осуществление технического обслуживания медицинского оборудования, нести коммунальные и эксплуатационные расходы.

Концессионер (ООО «ФАРМ СКД») за свой счет разрабатывает и согласовывает с концедентом проектную документацию, необходимую для создания объекта соглашения, в течение 12 месяцев с момента подписания концессионного соглашения.

Концессионер (ООО «ФАРМ СКД») полностью финансирует реализацию проекта на стадии капитального строительства и эксплуатации объекта здравоохранения (рисунок 2.5). Бюджетных средств для реализации проекта ГЧП не предусмотрено.



Рисунок 9 – Финансирование проекта частным партнером

Правовая и финансовая схема реализации проекта представлена на рисунке П2 Приложения Б.

Необходимо отметить, что между партнерами были распределены основные риски. Например, риски по предоставлению земельных участков и риски по обеспечению инженерных коммуникаций берет на себя публичный партнер (т.е. Самарская область), риск срыва сроки проектирования объекта и риск сроков создания (строительства/реконструкции) объекта берет на себя частный партнер (т.е. ООО «ФАРМ СКД»).

В декабре 2016 г. рассмотренный проект победил на Всероссийском конкурсе «Лучший проект государственно-частного взаимодействия в здравоохранении» в номинации «Лучший инфраструктурный проект на принципах ГЧП в здравоохранении».

По итогам 2016 года Самарская область улучшила свои позиции в Рейтинге ГЧП, уступив первое место г. Москва, и разделив 2 место с Московской областью.

Однако необходимо отметить, что осуществление ГЧП в РФ сталкивается с рядом проблем. К главным проблемам осуществления ГЧП в России причисляют низкий уровень подготовки и отбора проектов; неразвитую структуру институтов, координирующую проекты ГЧП на всех уровнях; низкую активность частных инвесторов в выполнении общественно значимых проектов с длительным сроком окупаемости; недостаточную

квалификацию государственных и муниципальных служащих, принимающих участие в организации проектов ГЧП; высокий уровень коррупции при решении вопросов землепользования, получения разрешительной документации, подведения инженерных сетей; непроработанную нормативно-правовую базу, регулиующую вопросы ГЧП. Решению данных проблем, по мнению экспертов, должно содействовать формирование специализированной региональной структуры по развитию ГЧП, к ключевым функциям которой относились бы нормативное и методическое обеспечение разработки и осуществления проектов ГЧП, взаимодействие с федеральными органами управления и межрегиональными структурами по вопросам ГЧП, созданием и выполнением региональной политики в области развития ГЧП; создание стратегических зон ГЧП в зависимости от приоритетов социально-экономического развития региона; конкурсный отбор партнёров по проектам ГЧП, контроль за выполнением и оценка эффективности проектов ГЧП, и пр.

Можно сделать вывод о том, что ГЧП в Российской Федерации продолжает развиваться несмотря на определенные трудности.

Основным законом, регулирующим реализацию соглашений о государственно-частном партнерстве, соглашений о муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации, является Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

В целях реализации на территории Томской области проектов государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства уполномоченным органом определен Департамент инвестиций Томской области в соответствии с распоряжением Администрации Томской области от 30.03.2016 № 181-ра «О разграничении полномочий в сфере государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства».

Рассмотрим опыт реализации ГЧП-проектов в сфере образования в Томской области.

Проект «Детские сады Томской области» был реализован по модели «проектирование - строительство - владение - управление – передача» (DBOOT) и предусматривал строительство пятнадцати дошкольных учреждений на 2550 мест. Шесть детских садов были построены в Томске, по одному - в городах Северск и Стрежевой, Александровском, Верхнекетском, Кургаском, Коженинском, Первомайском и Томском районах области. Общая стоимость проекта составляет 2,6 млрд. рублей.

Финансирование происходило из средств регионального бюджета через предоставление межбюджетных трансфертов муниципальным образованиям для последующего выкупа построенных зданий детских садов. Объекты будут выкупаться МО в рассрочку после ввода в эксплуатацию в течение пяти лет.

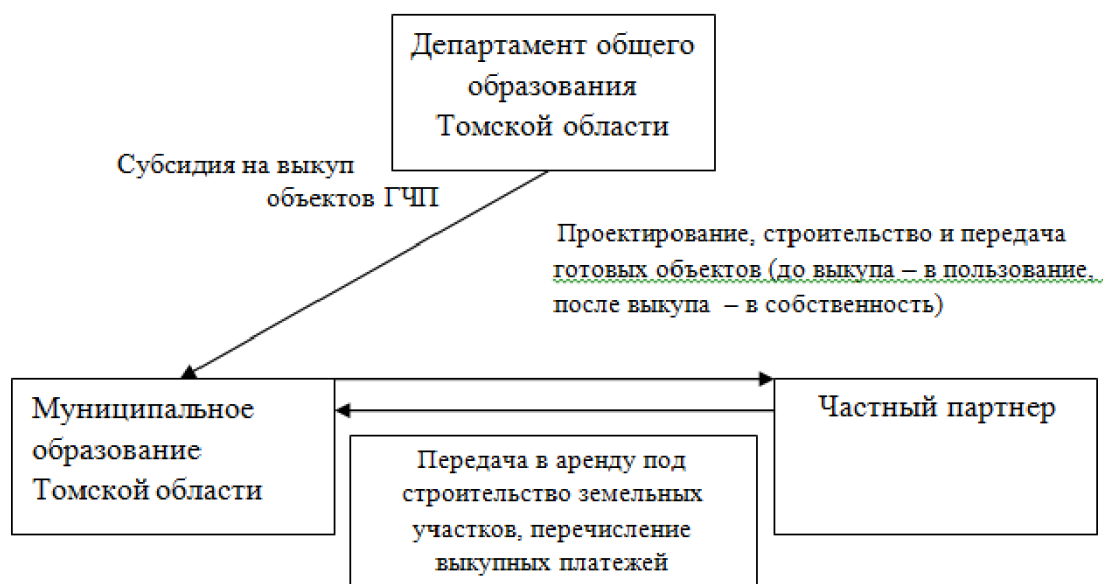


Рисунок 10 – Схема взаимодействия сторон в рамках ГЧП-контакта по строительству детских садов в Томской области

Проект реализовывался на основе соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенном между правительством Томской области и ООО «Соцсфера ТДСК» (на конкурс поступила заявка только одной компании). Финансировал проект ПАО «Газпромбанк». Соглашение о государственно-частном партнерстве было подписано в июле 2013 года, строительство началось в 2014 году. Первый сад был сдан в ноябре 2014 года – на улице Ивановского, 28. Согласно проекту, все детские сады должны быть сданы в эксплуатацию до конца 2016 года. Участники соглашения выполнили заявленные сроки.

Были разработаны два типовых проекта зданий – двухэтажное на 145 мест и трехэтажное на 220. В среднем на возведение здания требовалось от двух до трех месяцев. Детские сады возводились силами четырех дочерних общества холдинга ТДСК – ЗАО «СУ ТДСК» - построило 6 детсадов, ООО «СМУ ТДСК» - 5, и по 2 детских сада ввели в эксплуатацию ООО «Ронекс ТДСК» и ООО «Спецстрой ТДСК».

По словам сотрудников администрации Томской области, детские сады отвечают высокому классу энергоэффективности В+. Это значит, что при строительстве использованы самые современные технологии, системы вентиляции, отопления, предусмотрен автоматический узел учета подачи тепла. Для детей оборудуются отдельные игровые и спальные комнаты, музыкальный и физкультурный залы, медицинский блок и современный пищеблок. Дошкольные учреждения оснащаются системой безопасности с видеокамерами и системой пожаротушения.

После введения в эксплуатацию детский сад в качестве объекта государственно-частного партнерства регистрируется в собственность частного партнера в сроки, указанные в соответствующем соглашении.

После регистрации права собственности между МО и частным партнером заключался договор купли-продажи объектов с рассрочкой платежа на срок до пяти лет. До перехода права собственности на объект

ГЧП к муниципальному образованию частный партнер безвозмездно передает объект ГЧП надлежащему муниципальному образованию для реализации образовательной деятельности. Частный партнер производит техническую эксплуатацию самостоятельно или передает полномочия по эксплуатации соответствующим муниципальным службам. Для выполнения проекта земельные участки передаются частному партнеру в аренду.

По мнению специалистов, основными достижениями проекта в Томской области стало грамотно заключенное соглашение, все условия которого, в том числе и процентная ставка, оставались неизменными на все время действия соглашения, а также четкое соблюдение сроков его реализации.

Таким образом, в России ГЧП находится в стадии становления, однако уже сейчас есть практики, которые по праву относят к лучшим. Их тиражирование позволяет перенимать опыт другим регионам.

3 Анализ и опыт деятельности ООО «Центр эстетической косметологии «Премиум»

3.1 Общая характеристика организации

ООО «Премиум» является объектом социальной сферы деятельности, модернизация производственной деятельности предприятия возможно с использованием ГЧП.

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Центр эстетической косметологии «Премиум».

Организация зарегистрирована 19 октября 2015 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 46 по г. Москве. Организации общество с ограниченной ответственностью «Центр эстетической косметологии «Премиум» присвоены ИНН 7724338005, ОГРН 1157746956498, ОКПО 51162454.

Единственным учредителем является физическое лицо, гражданин РФ.

Компания ООО «Премиум» находится по юридическому адресу 115516, город Москва, Луганская улица, дом 8, пом. II комн.1.

Основным видом деятельности является 96.02 «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты», зарегистрировано 6 дополнительных видов деятельности:

- 47.75 Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах;
- 96.09 Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки;
- 64.99 Предоставление прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению, не включенных в другие группировки;

- 64.92 Предоставление займов и прочих видов кредита;
- 86.21 Общая врачебная практика;
- 96.04 Деятельность физкультурно-оздоровительная.

ООО «Премииум» располагает 1 лицензией (№ЛО-77-01-011772 Вид лицензируемой деятельности: Медицинская деятельность (за исключением указанной деятельности, осуществляемой медицинскими организациями и другими организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра «Сколково»)).

Компания является субъектом Малого и Среднего Предпринимательства, категория: микропредприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2016 г.

Миссия: «дарим удовольствие клиенту от эстетического процесса и качественного результата при каждом визите в салон красоты».

ООО «Премииум» предоставляет следующие услуги: уход за лицом (например, микронидлинг, контурная пластика (филлеры), плазмотерапия (лифтинг), макияж и др.); процедуры для волос (кератиновое биоструктурирование волос KIS, стрижка, окрашивание, наращивание волос и т.д.); аппаратная косметология (например, удаление татуировок, ЛАЗЕРНЫЙ карбоновый пилинг); массаж.

Таким образом, ООО «Премииум» предоставляет достаточно широкий спектр услуг высокого качества.

Исполнительным органом общества является его директор. Организационная структура представлена на рисунке 11.

Для каждого сотрудника разработана должностная инструкция, которая определяет функциональные обязанности, права и ответственность персонала.

Какие-либо методы нематериального стимулирования на предприятии отсутствуют, из материального стимулирования – только заработная плата и обязательные страховые взносы.

Для директора и администратора установлена окладная система оплаты труда, оплата труда осуществляется исходя из штатного расписания, утвержденному директором, и количества отработанного времени.



Рисунок 11 – Организационная структура ООО «Премиум»

Для прочих специалистов предусмотрена сдельная оплата труда.

Получаемая специалистами зарплата сопоставима со средней заработной платой в данной отрасли по г. Москва.

Можно руководству предложить все же использовать методы нематериального стимулирования для удержания сотрудников: поздравления с днем рождения и небольшие подарки (например, абонемент в спортзал или билет на выступление любимого артиста), организация повышения квалификации, корпоративные праздники.

3.2 Экономическая оценка деятельности ООО «Премииум»

ООО «Премииум» было зарегистрировано в октябре 2015 г., однако начало свою деятельность только в 2016 г. Соответственно на начало 2016 г. ООО «Премииум» имеет «нулевой» баланс, что накладывает ограничения на проведение экономического анализа, в частности невозможно оценить динамику изменения показателей деятельности ООО «Премииум».

Таблица 2 – Анализ структуры активов ООО «Премииум» на конец 2016 г.

Показатель	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Основные средства	787	22,4
Итого внеоборотные активы	787	22,4
Запасы	2046	58,3
Дебиторская задолженность	614	17,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	36	1,0
Прочие оборотные активы	24	0,7
Итого оборотные активы	2720	77,6
Баланс	3507	100,0

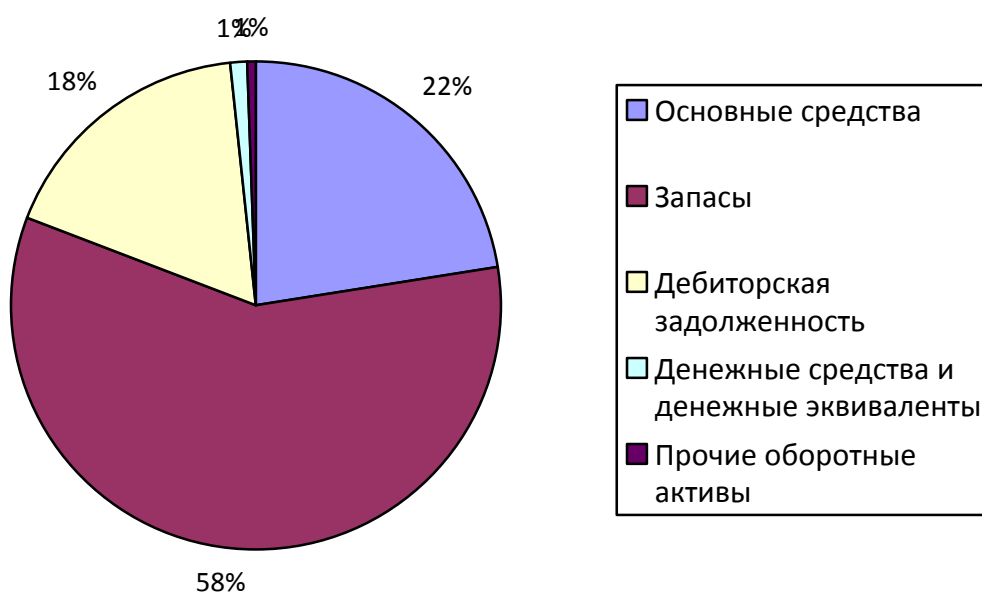


Рисунок 12 – Структура имущества ООО «Премииум»

По данным, приведенным в таблице 2 и на рисунке 12, видно, что в структуре имущества ООО «Премииум» на конец 2016 г. преобладают запасы (2046 тыс. руб., или 58,3%), основные средства (787 тыс. руб., или 22,4%). Доля денежных средств весьма мала (всего 36 тыс. руб., или 1,0%).

Таблица 3 – Структура источников имущества ООО «Премииум» на конец 2016 г.

Показатель	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %
Уставный капитал	200	5,7
Нераспределенная прибыль	2024	57,7
Итого капитал и резервы	2224	63,4
Итого целевое финансирование	0	0,0
Итого долгосрочные обязательства	0	0,0
Кредиторская задолженность	1283	36,6
Итого краткосрочные обязательства	1283	36,6
Баланс	3507	100,0

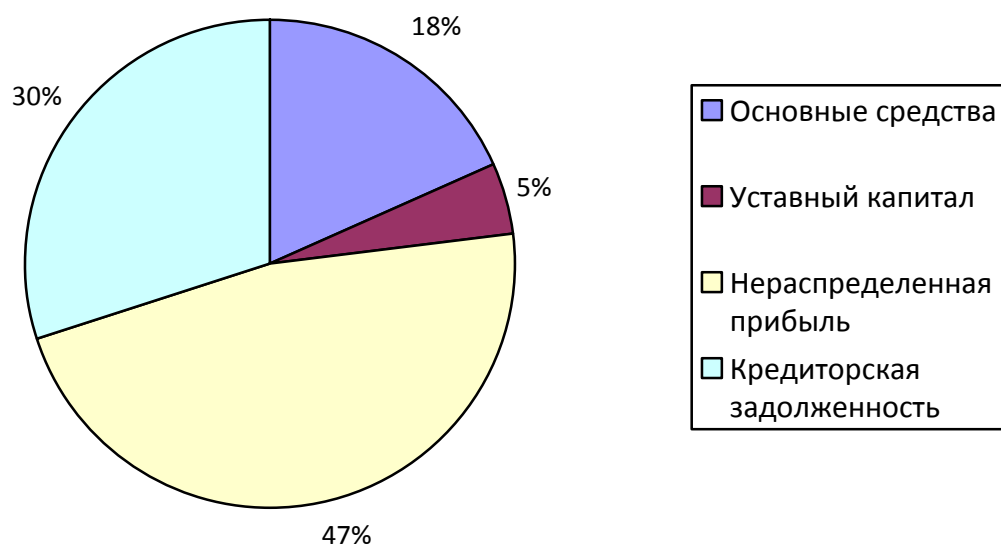


Рисунок 13 – Структура источников имущества ООО «Премииум»

По данным, приведенным в таблице 3 и на рисунке 13, видно, что в структуре источников имущества ООО «Премииум» на конец 2016 г. преобладают собственные средства (63,4%), за счет нераспределенной прибыли, доля которой составила 57,7%. У ООО «Премииум» отсутствуют долгосрочные заемные средства, соответственно доля краткосрочных обязательств, полностью состоящих из кредиторской задолженности, на конец 2016 г. составила 36,6%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ООО «Премииум» финансирует свою деятельность за счет собственных средств с привлечением беспроцентной кредиторской задолженности.

Осуществим анализ ликвидности баланса ООО «Премииум».

Таблица 4 – Группы активов

Группа	Название	Формула, тыс. руб.	На конец 2016
A1	Наиболее ликвидные	Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения	36
A2	Быстрореализуемые	Краткосрочная дебиторская задолженность	614
A3	Медленно реализуемые	Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + НДС + Прочие оборотные активы	2070
A4	Труднореализуемые	Внеоборотные активы	787

Таблица 5 – Группы пассивов

Группа	Название	Формула, тыс. руб.	На конец 2016
П1	Наиболее срочные	Кредиторская задолженность	1283
П2	Краткосрочные	Краткосрочные заемные средства + Задолженность по выплате доходов + Прочие краткосрочные обязательства	0
П3	Долгосрочные	Долгосрочные обязательства + Доходы будущих периодов + Резервы предстоящих расходов и платежей	0
П4	Устойчивые	Капитал и резервы	2224

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

Таблица 6 – Сравнение групп активов и пассивов

Сравнение значений на конец 2016 н.				
36	A1	<	П1	1283
614	A2	>	П2	0
2070	A3	>	П3	0
787	A4	<	П4	2224

Таблица 7 – Показатели ликвидности

Показатель	Формула	Диапазон значений	На 31 декабря 2016 г.
L1 - Общий показатель платежеспособности	$L1 = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3)$	≥ 1	0,75
L2 - Коэффициент абсолютной ликвидности	$L2 = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные фин. вложения}) / \text{Текущие обязательства}$	≥ 1 ≤ 5	0,03
L3 - Коэффициент критической оценки	$L3 = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}) / \text{Текущие обязательства}$	$\geq 0,7$ $\leq 0,8$	0,51
L4 - Коэффициент текущей ликвидности	$L4 = \text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$	≥ 2 $\leq 3,5$	2,12
L5 - Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$L5 = \text{Медленно реализуемые активы} / (\text{Оборотные средства} - \text{Текущие обязательства})$		1,44
L6 - Доля оборотных средств в активах	$L6 = \text{Доля оборотных средств} / \text{Валюта баланса}$	$\geq 0,5$	0,78
L7 - Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$L7 = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Валюта баланса}$	$\geq 0,1$	0,41

На конец 2016 г. $A1 < П1$, это свидетельствует о неплатежеспособности ООО «Премииум» на момент составления баланса. У ООО «Премииум» недостаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов.

$A2 > П2$, то есть быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и ООО «Премииум» может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи услуг в кредит.

$A3 > П3$, это значит, в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей ООО «Премииум» может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

$A4 < П4$, это показывает, что баланс ликвиден.

Текущая ликвидность вычисляется по формуле (1):

$$ТЛ = (A1+A2) - (П1+П2) \quad (1)$$

$$ТЛ = (36+614)-(1283+0) = -633 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно, на конец 2016 г. ООО «Премииум» неплатежеспособно.

Общий показатель платежеспособности на конец 2016 г показатель был равен 0,75, что говорит о неплатежеспособности ООО «Премииум».

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2014 г. показатель ООО «Премииум» составлял 0,03, что говорит о невозможности погашать кредиторскую задолженность немедленно.

Коэффициент критической оценки на конец 2016 г. составлял 0,51, что ниже нормы. Т.е. ООО «Премииум» не способно расплачиваться со своими кредиторами в текущий момент или при критичных ситуациях.

Коэффициент текущей ликвидности на конец 2016 г. было 2,12. Т.е. в среднесрочном периоде ООО «Премииум» платежеспособно.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала был отрицательным, т.к. величина краткосрочных обязательств превышает величину оборотных средств.

Доля оборотных средств в активах показывает наличие оборотных средств во всех активах предприятия в процентах, зависит от отрасли деятельности. У ООО «Премииум» доля оборотных средств составляет 0,78.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец 2016 г. оно составляло 0,41 Соответственно, ООО «Премииум» обладает достаточным количеством собственных оборотных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Премииум» на конец 2016 г. испытывало острую нехватку средства. Однако стоит отметить, что это всего лишь показатель на одну отчетную дату, исходя из других показателей можно заключить, что ООО «Премииум» достаточно эффективно осуществляет свою деятельность.

Определим показатели финансовой устойчивости.

Оборотные активы < (Собственный капитал*2 – Внеоборотные активы)

2720 тыс. руб. < 3661 тыс. руб.

Основываясь только на данном соотношении, можно сказать, что ООО «Премииум» финансово устойчиво.

Таблица 8 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Премииум»

Показатель	Формула	Диапазон значений	На 31 декабря 2016 г.
U1 - Коэффициент капитализации	$U1 = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$	$\leq 1,5$	0,58
U2 - Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$U2 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	$\leq 0,6$	0,53

Продолжение таблицы 8			
U3 - Коэффициент финансовой независимости	$U3 = \text{Собственный капитал} / \text{Валюта баланса}$	$\geq 0,4$ $\leq 0,6$	0,63
U4 - Коэффициент финансирования	$U4 = \text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал}$	$\geq 0,7$ $\leq 1,5$	1,73
U5 - Коэффициент финансовой устойчивости	$U5 = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные финансовые обязательства}) / \text{Валюта баланса}$	$\geq 0,6$	0,63

Коэффициент капитализации на конец 2016 г. коэффициент капитализации равен 0,58, т.е. ООО «Премииум» финансируется преимущественно за счет собственного капитала.

У ООО «Премииум» коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования находится в пределах нормы.

Коэффициент финансирования на конец 2016 г. равен 1,73, что свидетельствует об некоторой избыточности собственного капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости на конец 2016 г. составила 0,63, что говорит об устойчивости ООО «Премииум».

Таблица 9 – Показатели деловой активности

Показатель	Формула	Единица измерения	За 2016 г.
d1 - коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсотдача)	$d1 = \text{Выручка от продаж} / \text{Ср. стоимость активов}$	Обороты	4,0
d2 - коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$d2 = \text{Выручка от продаж} / \text{Ср. стоимость оборотных активов}$	Обороты	5,2
d3 - коэффициент отдачи нематериальных активов	$d3 = \text{Выручка от продаж} / \text{Ср. стоимость нематериальных активов}$	Обороты	
d4 - фондоотдача	$d4 = \text{Выручка от продаж} / \text{Ср. стоимость внеоборотных активов}$	Обороты	17,9
d5 - коэффициент отдачи собственного капитала	$d5 = \text{Выручка от продаж} / \text{Ср. стоимость собственного капитала}$	Обороты	6,3
d6 - коэффициент оборачиваемости материальных средств (запасов)	$d6 = (\text{Ср. стоимость запасов} / \text{Выручка от продаж}) \times T$, где $T = 360$ дней	Дни	52,3

Показатель	Формула	Единица измерения	За 2016 г.
d7 - коэффициент оборачиваемости денежных средств	$d7 = (\text{Ср. стоимость денежных средств} / \text{выручка от продаж}) \times T$	Дни	0,9
d8 - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$d8 = \text{Выручка от продаж} / \text{Ср. стоимость дебиторской задолженности}$	Обороты	22,9
d9 - срок погашения дебиторской задолженности	$d9 = (\text{Ср. стоимость дебиторской задолженности} / \text{Выручка от продаж}) \times T$	Дни	15,7
d10 - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$d10 = \text{Выручка от продаж} / \text{Ср. стоимость кредиторской задолженности}$	Обороты	11,0
d11 - срок погашения кредиторской задолженности	$d11 = (\text{Ср. стоимость кредиторской задолженности} / \text{Выручка от продаж}) \times T$	Дни	32,8
ФЦ - Финансовый цикл	$\text{ФЦ} = \text{Оборачиваемость запасов} + \text{Оборачиваемость дебиторской задолженности} - \text{Оборачиваемость кредиторской задолженности}$	Дни	35,2

Коэффициент общей оборачиваемости капитала отражает количество оборотов за период всего капитала организации, в данном случае составляет 4 оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает скорость оборота всех оборотных средств организации (как материальных, так и денежных), для ООО «Премииум» имеет значение 5,2 оборота.

Коэффициент отдачи нематериальных активов показывает эффективность использования нематериальных активов, у ООО «Премииум» отсутствующую нематериальные активы.

Фондоотдача исследуемого предприятия составляет 17,9 оборота. Это говорит о высокой эффективности использования основных средств, на 1 руб. стоимости основных средств приходится 17,9 руб. выручки.

Коэффициент отдачи собственного капитала показывает, что 6,3 руб. выручки ООО «Премииум» получает от 1 руб. вложенных собственных средств.

Оборачиваемость материальных средств ООО «Премииум» составляет 52,32 дней.

Финансовый цикл ООО «Премииум» составляет 35,2 дня, это время между началом оплаты поставщикам полученных от них услуг и материалов и началом поступления денежных средств от покупателей.

Таблица 10 – Показатели рентабельности

Показатель	Формула, %	На 31 дек. 2016 г.
Выручка от продаж		14087
Себестоимость продаж		411
Валовая прибыль		13676
Управленческие расходы		9808
Прибыль от продаж		3869
Прибыль до налогообложения		2862
Чистая прибыль		2024
R1 - рентабельность продаж	$R1 = (\text{Прибыль от продаж} / \text{выручка от продаж}) * 100 \%$	27,5
R2 - бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	$R2 = (\text{Прибыль до налогообложения} / \text{Выручка от продаж}) * 100 \%$	20,3
R3 - чистая рентабельность	$R3 = (\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка от продаж}) * 100 \%$	14,4
R4 - экономическая рентабельность от обычной деятельности	$R4 = (\text{Чистая прибыль} / \text{Ср. стоимость имущества}) * 100\%$	57,7
R5 - рентабельность собственного капитала	$R5 = (\text{Чистая прибыль} / \text{Ср. стоимость собственного капитала}) * 100 \%$	91,0
R6 - валовая рентабельность	$R6 = (\text{Валовая прибыль} / \text{Выручка от продаж}) * 100 \%$	97,1
R7 - затратноотдача	$R7 = (\text{Прибыль от продаж} / \text{Себестоимость продаж}) * 100\%$	941,4

По данным, представленным в таблице 10 видно, что ООО «Премимум» вследствие сравнительно небольшой себестоимости продаж получило в 2016 г. высокий размер валовой прибыли. Однако ввиду существенных управленческих расходов, которые составили 69,6% ($9808 \cdot 100 / 14087$) от величины выручки. Кроме того следует отметить высокий размер прочих расходов – 8,2% от величины выручки ($1149 \cdot 100 / 14087$). Указанная структура доходов и расходов нашла свое отражение в показателях рентабельности.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции, оказанных услуг. В 2016 г. данный показатель составил 27,5%.

Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности показывает уровень прибыли после выплаты налогов. В 2016 г. показатель составил 20,3%, то есть такова доля прибыли в 1 руб. выручки.

Чистая рентабельность показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки. Данный показатель составил 14,4%, т.е. конечная рентабельность ООО «Премимум» невысока.

Экономическая рентабельность от обычной деятельности показывает эффективность использования всего имущества организации. Значение в 2016 г. составило 57,7% вследствие невысокой стоимости собственного имущества ООО «Премимум» (в частности помещение арендуется).

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. В 2016 г. значение показателя составило 91,0%.

Валовая рентабельность показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки. В ООО «Премимум» на единицу выручки в 2016 г. приходится 941,4% валовой прибыли.

Таким образом, можно заключить, что ООО «Премиум» является эффективно функционирующим предприятием, предоставляющим широкий спектр услуг и получающим прибыль от своей деятельности. Хотя анализ показал, что у ООО «Премиум» критически не хватает денежных средств для развития в направлении увеличения качества, диверсификация услуг, что требует использование инструментов ГЧП.

Негативным фактором следует отметить большой размер управленческих и прочих расходов. В заключение проведем SWOT-анализ деятельности ООО «Премиум» (таблица 11).

Таблица 11 – SWOT – анализ ООО «Премиум»

Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	1. Удобное местонахождение Центра (на проезжей части) 2. Есть постоянные клиенты 3. Квалифицированный персонал; 4. Есть постоянные поставщики 5. Удобный график работы 6. Высокое качество услуг 7. Услуги производятся по наименьшей себестоимости	1. Незначительная реклама 2. Слабая маркетинговая деятельность 3. Малоизвестность 4. Отсутствуют стратегические направления развития 5. Высокая величина управленческих и прочих расходов

Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	1. Предоставление дополнительных видов обслуживания клиентов 2. Поиск более выгодных поставщиков 3. Реклама в СМИ и Интернете 4. Расширение ассортимента профессиональной косметики 5. Использование компьютерных программ 6. Использование маркетинговых услуг сторонних организаций. 7. Повышение цен	1. Возникновение сильного конкурента, ужесточение конкуренции с уже работающими подобными компаниями 2. Падение объема реализации услуг из-за снижения платежеспособности населения 3. Негативное влияние новых законодательных актов о предпринимательской деятельности, рост коммунальных платежей и цены на электроэнергию, рост налогов, дальнейшее ухудшение экономической ситуации в стране 4. Рост цен на используемые материалы 5. Рост пошлины на импорт косметической продукции 6. Уход наиболее востребованных специалистов

ООО «Премииум» обладает налаженной системой подбора кадров в соответствии с разработанными предприятием требованиями к персоналу. Имеющиеся кадры полностью соответствуют основным ее требованиям. В результате чего ООО «Премииум» предоставляет услуги высокого качества.

К слабым сторонам ООО «Премииум» относятся, в частности, незначительная реклама и слабая маркетинговая деятельность. Кроме того следует отметить высокую величину управленческих и прочих расходов.

Таким образом, ООО «Премииум» является достаточно эффективным с экономической точки зрения, в то же время, для того чтобы упрочить свое положение на рынке и улучшить свое финансовое состояние ООО «Премииум» необходимо предпринять ряд мер.

В частности можно предложить несколько поднять цены на некоторые услуги. В то же время следует отметить, что пользоваться эти услуги (после повышения цены) будут только в случае высокого качества их

предоставления клиентам. Кроме того, необходимо стремиться снизить прочие расходы.

Отметим, что собственник ООО «Премиум» хотел бы расширить свою деятельность, однако на данный момент средств на это у него нет. Поэтому предлагаем расширить свою деятельность, используя механизмы государственно-частного партнерства. Возможно строительство социального объекта (центра эстетической медицины), расширить спектр услуг, увеличить качество и доступность услуг для различных категорий населения на средства, привлеченные муниципальными властями у какого-либо коммерческого банка. В результате чего, город получит дополнительный социальный объект, а ООО «Премиум» сможет расширить свою деятельность.

4 Социальная ответственность

Задание для раздела «Социальная ответственность»

Студенту

Группа	ФИО
3-3Б2Б1	Черткова Ольга Сергеевна

Институт	Институт электронного обучения	Кафедра	Экономика
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.01 Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
<i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	В течение рабочего дня на сотрудника воздействует много неблагоприятных факторов: - подвижные части электроинструмента; - повышенная температура воздуха вследствие работы фенов, сушуаров и др.; - недостаточная освещенность рабочей зоны; - острые кромки режущего инструмента; - оказывают влияние физические перегрузки – поза «стоя», напряжение кистей и пальцев рук, - химические факторы – хлор, озон, синтетические моющие средства и др.

2. Список законодательных и нормативных документов по теме	«Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ "ГОСТ 12.0.230-2007. Межгосударственный стандарт. Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Общие требования" (введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 10.07.2007 N 169-ст). (ред. от 31.10.2013) Приказ Комитета труда и занятости Правительства Москвы от 05.03.1998 N 58 "Об утверждении Рекомендаций по охране труда" (вместе с "Рекомендациями по возложению функций по обеспечению охраны труда на руководителей и специалистов организаций", "Рекомендациями по организации и проведению работ по охране труда в организациях малого предпринимательства") Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 27.03.2007 N 13 "Об утверждении санитарных правил СП 1.1.2193-07" (вместе с "СП 1.1.2193-07. 1.1. Общие вопросы. Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий. Изменения и дополнения N 1 к СП 1.1.1058-01. Санитарные правила")
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических	Организация и оплата труда в ООО «Премииум» полностью отвечает требованиям российского законодательства. ООО «Премииум» предоставляет сотрудникам социальные гарантии строго в рамках российского законодательство (оформление по ТК, оплата труда, страховые взносы и т.д.).

<i>ситуациях.</i>	
<i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	ООО «Премиум» ответственно подходит к охране (в частности правильно утилизирует отходы). ООО «Премиум» строго соблюдает российское законодательство. ООО «Премиум» не занимается спонсорством и благотворительностью. ООО «Премиум» предоставляет клиентам безопасные и качественные услуги.
<i>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i> - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	• анализ правовых норм трудового законодательства; • анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	
Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗБ2Б1	Черткова Ольга Сергеевна		

Социальная ответственность - сознательное отношение субъекта социальной деятельности к требованиям социальной необходимости, гражданского долга, социальных задач, норм и ценностей, понимание последствий осуществляемой деятельности для определенных социальных групп и личностей, для социального прогресса общества.

По отношению к бизнесу термин «социальная ответственность» стал употребляться сравнительно недавно. В 70-х годах XX века ведущие компании Запада (в первую очередь, США и Великобритания) осознали необходимость объединения элементов корпоративной политики, связанных с человеческим капиталом своих организаций, а также отношениями с внешней средой и выработки системного подхода к этой сфере. Так появилось понятие корпоративной социальной ответственности (КСО).

Результаты различных исследований, установивших положительное влияние КСО на имидж компании, спрос на ее товары и услуги, а также ее рыночную стоимость, повысили интерес к концепции КСО.

Выдвигая и реализуя программы в рамках КСО, бизнес стремится, с одной стороны, реабилитировать себя в глазах общества, с другой – надеется, улучшив свой имидж, увеличить конкурентоспособность продукции, а значит, и прибыль.

Социальная ответственность руководителей корпорации, таким образом, заключается в организации и эффективном управлении бизнесом, в перманентном поиске выгодных взаимодействий с государством. Результатом данного сотрудничества выступает сбалансированное и динамически развивающееся общество, в котором работа каждого члена общества является предпосылкой для общего благосостояния.

В отечественном менеджменте все больше возрастает количество участников, которые полагают, что социальная ответственность перед собственным персоналом и перед обществом - это не что-то исключительное, вызываемое только специфическими обстоятельствами, а норма, вытекающая

из самой сущности деятельности организации. Социальные аспекты деятельности становятся неотделимы от аспектов экономической деятельности.

Понятие КСО включает:

- соблюдение требований законодательства: налогового, экологического, трудового и др.;
- изготовление качественной продукции и услуг для потребителей;
- ответственность организации перед партнерами;
- социальные стороны взаимодействия с поставщиками и покупателями продукции и услуг;
- корпоративное развитие - осуществление реструктуризации и организационных изменений с участием представителей высшего руководства компаний, сотрудников и общественных организаций;
- здоровье и безопасность сотрудников на рабочем месте;
- ответственную политику в отношении сотрудников, управление развитием персонала;
- создание привлекательных рабочих мест, выплата легальных зарплат;
- экологическую ответственность, экологическую политику и использование природных ресурсов;
- взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем;
- вклад в формирование гражданского общества через партнерские программы и проекты развития местного сообществ;
- ответственность организации перед обществом в целом.

Основной целью корпоративной социальной ответственности является достижение целей устойчивого развития общества, под которыми

понимается удовлетворение потребностей нынешнего поколения, без создания угроз для удовлетворения потребностей будущих поколений.

ООО «Центр эстетической косметологии «Премиум» (ООО «Премиум») предоставляет своим сотрудникам социальные гарантии строго в рамках определенных законодательством границ: оформление согласно ТК РФ, полная и своевременная выплата заработной платы и выплата социальных компенсаций, обеспечение безопасности труда и пр.

Так как у ООО «Центр эстетической косметологии «Премиум» отсутствует программа корпоративной социальной ответственности (КСО), разработаем ее.

Таблица 12 – Определение целей КСО для ООО «Премиум»

Миссия	дарим удовольствие клиенту от эстетического процесса и качественного результата при каждом визите в салон красоты.	Цели КСО
		- развитие собственного персонала; - мотивация персонала; - повышение удовлетворенности клиентов
Стратегия	Расширение деятельности, рост прибыли	

Цели КСО вполне интегрируются в стратегию, т.к. развитие собственного персонала (повышение его квалификации, а, значит, более качественное и разнообразное оказание услуг), мотивация персонала и повышение удовлетворенности клиентов способствует расширению деятельности, росту прибыли.

Таблица 13 – Определение стейкхолдеров программы КСО

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	развитие собственного персонала	персонал
2	мотивация персонала	персонал
3	повышение удовлетворенности клиентов	Клиенты, настоящие и потенциальные

Таким образом, основным внутренним стейкхолдером программы КСО ООО «Премиум» выступает его персонал (так как в организации, предоставляющей услуги, именно от персонала зависит качество услуги, а, следовательно, и удовлетворенность клиентов), основным внешним стейкхолдером – клиенты, настоящие и потенциальные (так как именно клиенты приносят выручку организации).

Таблица 14 – Определение элементов программы КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	персонал	Материальная мотивация, дополнительное обучение	Улучшение качества обслуживания клиентов, расширение деятельности посредством предложения дополнительных услуг
2	Клиенты, настоящие и потенциальные	Проведение бесплатных уроков	Улучшится имидж организации, потенциальные клиенты будут лучше понимать, какая услуга им нужна, потенциальные клиенты узнают о новых услугах

Материальная мотивация персонала будет способствовать снижению производительности труда, желанию получать дополнительное обучение, снижению напряженности в коллективе, более качественному обслуживанию клиентов.

Предлагаем периодически проводить бесплатные уроки, например, по нанесению макияжа, уходу за кожей лица и прочих частей тела, особенностям современных аппаратных услуг и т.п., на которых кроме всего прочего потенциальные клиенты будут проинформированы о пользе той либо иной услуги. Возможна раздача печатной продукции информационно-рекламного характера.

Предлагаем величину затрат на программу КСО принять в размере 10% от получаемой чистой прибыли. За 2016 г. ООО «Премииум» получило 2024 тыс. руб. чистой прибыли. Соответственно, сумма, которую можно направить на программы КСО равна $2024 \cdot 0,1 = 202,4$ тыс. руб.

Таблица 15 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена, тыс. руб.	Стоимость реализации на планируемый период, тыс. руб.
1	Обучение персонала	1 курс.	15	45
2	Материальная мотивация персонала	1 чел.	4	80
3	Проведение бесплатных уроков	1 урок	6,45	77,4
ИТОГО:				202,4

Предполагается, что сотрудники посетят 3 краткосрочных курса повышения квалификации (т.е. три сотрудника посетят три разных трехдневных курса повышения квалификации).

Предполагается, что в течение года будет проведено 12 бесплатных уроков для клиентов ООО «Премииум» (по одному уроку каждый месяц). В расходы по их осуществлению входит: изготовление печатной продукции, заработная плата сотрудника.

В таблице 16 представлены последствия применения программы КСО, как для ООО «Премииум», так и для всего общества.

Таблица 16 – Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Обучение персонала	45	Предоставление дополнительных услуг, повышение качества обслуживания	Население сможет получить более качественные и разнообразные услуги
2	Материальная мотивация персонала	80	Снижение напряженности в коллективе	
3	Проведение бесплатных уроков	77,4	Улучшение имиджа, потенциальные клиенты узнают о пользе той либо иной услуги	Некоторая группа людей получит новые знания и интересно проведет время

Таким образом, разработанная программа КСО для ООО «Премиум» послужит не только целям самой организации, но и некоторой части общества.

Заключение

Существует множество различных определений гражданско-частного партнёрства (ГЧП) (в иностранной теории и практике применяется термин «public-private partnership»), но в общем случае этот термин характеризует совокупность различных форм взаимодействия государства и частного сектора для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. При этом первостепенное значение отводится ведущей роли государства.

Государственно-частное партнерство выполняет следующие характерные функции: удовлетворяет потребности общественного сектора, используя или заимствуя ресурсы частного сектора; поддерживает государственные полномочия и функции, при этом предоставляя услуги совместно с частным сектором; состоит из двух или более сторон, работающих ради достижения совместных целей.

В мировой практике для развития социальной инфраструктуры модели государственно-частного партнерства используются уже много лет. К строительству и управлению больницами, школами и даже тюрьмами частный сектор начали привлекать после успешной модернизации фундаментальных отраслей - транспорта, энергетики.

Законодательство о ГЧП в РФ, безусловно, основывается на положениях Конституции РФ. Основным законом в сфере ГЧП на федеральном уровне по-прежнему остается Федеральный закон от 21.07.2005 г. 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», который регулирует только одну из возможных форм ГЧП – концессионные соглашения. Согласно установленной модели, концессионер (частное лицо) обязуется построить или реконструировать определенный объект за свой счет и использовать данный объект в течение установленного договором срока.

В настоящее время развитие государственно-частного партнерства в Российской Федерации сталкивается с препятствиями как объективного, так и субъективного характера, среди которых можно выделить следующие:

- отсутствие концепции развития государственно-частного партнерства, а также стратегии поэтапного введения и использования моделей государственно-частного партнерства;

- отсутствие на законодательном уровне четких ориентиров развития отраслей и сфер, в которых допустимо заключение между органами публичной власти и бизнес-структурами договоров и соглашений публично-правового характера, не позволяет устанавливать взаимоотношения долгосрочного характера; неразвитость банковской системы; несогласованность концессионного, бюджетного и земельного законодательства; несовершенство законодательства, регламентирующего отдельные виды государственно-частного партнерства; отсутствие обоснованной методики комплексной проверки финансовых предложений конкурсантов на предмет их реалистичности, несбалансированность технических и финансовых критериев отбора конкурсных заявок; высокие транзакционные издержки; отсутствие опыта реализации и управления такими проектами, квалифицированных специалистов в области государственно-частного партнерства и др.

В настоящее время основной формой реализации ГЧП проектов являются по-прежнему концессии. По мнению экспертов, приоритет ГЧП-соглашений в отношении объектов социальной сферы отдается лишь в случае, когда компенсация затрат частного партнера осуществляется преимущественно за счет потребителей (как, например, в случае с платными автодорогами), и бюджетная эффективность таких соглашений очевидна. Однако применительно к большинству объектов социальной сферы возложение основного бремени платежей на потребителей услуг равносильно отказу государства от социальных обязательств.

Общество с ограниченной ответственностью «Центр эстетической косметологии «Премиум» (ООО «Премиум») зарегистрировано 19 октября 2015 г. Основным видом деятельности ООО «Премиум» является «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты», зарегистрировано 6 дополнительных видов деятельности. ООО «Премиум» располагает 1 лицензией. Компания является субъектом Малого и Среднего Предпринимательства, категория: микропредприятие, дата включения в реестр: 1 августа 2016 г.

В структуре имущества ООО «Премиум» на конец 2016 г. преобладают запасы (2046 тыс. руб., или 58,3%), основные средства (787 тыс. руб., или 22,4%). Доля денежных средств весьма мала (всего 36 тыс. руб., или 1,0%).

В структуре источников имущества ООО «Премиум» на конец 2016 г. преобладают собственные средства (63,4%), за счет нераспределенной прибыли, доля которой составила 57,7%. У ООО «Премиум» отсутствуют долгосрочные заемные средства, соответственно доля краткосрочных обязательств, полностью состоящих из кредиторской задолженности, на конец 2016 г. составила 36,6%.

ООО «Премиум» является эффективно функционирующим предприятием, предоставляющим широкий спектр услуг и получающим прибыль от своей деятельности. Хотя анализ показал, что у ООО «Премиум» критически не хватает денежных средств, можно утверждать, что ситуация не является такой критической, т.к. анализ был осуществлен всего лишь на одну конкретную дату (на 31.12.2016 г.).

ООО «Премиум» является достаточно эффективным с экономической точки зрения, в то же время, для того чтобы упрочить свое положение на рынке и улучшить свое финансовое состояние ООО «Премиум» необходимо предпринять ряд мер.

В частности можно предложить несколько поднять цены на некоторые услуги. В то же время следует отметить, что пользоваться эти услуги (после повышения цены) будут только в случае высокого качества их предоставления клиентам. Кроме того, необходимо стремиться снизить прочие расходы.

Отметим, что собственник ООО «Премиум» хотел бы расширить свою деятельность, однако на данный момент средств на это у него нет. Поэтому предлагаем расширить свою деятельность, используя механизмы государственно-частного партнерства. Возможно строительство социального объекта (центра эстетической медицины), расширить спектр услуг, увеличить качество и доступность услуг для различных категорий населения на средства, привлеченные муниципальными властями у какого-либо коммерческого банка. В результате чего, город получит дополнительный социальный объект, а ООО «Премиум» сможет расширить свою деятельность.

Список использованных источников

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)» от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 28.03.2017) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).
5. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 13.12.2016) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

6. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

7. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

8. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об обществах с ограниченной ответственностью» Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

9. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 N 224-ФЗ Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

10. «ГОСТ 12.0.230-2007. Межгосударственный стандарт. Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Общие требования» (введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 10.07.2007 N 169-ст) (ред. от 31.10.2013) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

11. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 27.03.2007 N 13 «Об утверждении санитарных правил СП 1.1.2193-07» (вместе с «СП 1.1.2193-07. 1.1. Общие вопросы. Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий. Изменения и дополнения N 1 к СП 1.1.1058-01. Санитарные правила») Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

12. Постановление Правительства Москвы от 24.06.2008 N 567-ПП (ред. от 03.07.2015) «О Плане действий по развитию частного-государственного партнерства в городе Москве на 2008-2011 годы» Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

13. Приказ Комитета труда и занятости Правительства Москвы от 05.03.1998 N 58 «Об утверждении Рекомендаций по охране труда» (вместе с «Рекомендациями по возложению функций по обеспечению охраны труда на руководителей и специалистов организаций», «Рекомендациями по организации и проведению работ по охране труда в организациях малого предпринимательства») Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

14. Распоряжение Администрации Томской области от 30.03.2016 № 181-ра «О разграничении полномочий в сфере государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства» Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

15. Распоряжение Департамента здравоохранения Томской области от 01.04.2013 № 168/1 «Об утверждении Концепции развития государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения Томской области» Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

16. Концепция развития государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения Калужской области (Приложение к Постановлению Правительства Калужской области от 22.04.2013г. № 205) Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122500/ (дата обращения: 14.05.2017).

17. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики. М.: Министерство экономического развития Российской Федерации, 2016. 163 с.

18. Alvord, Sarah H., Brown, David L., Letts, Christine W. "Social Entrepreneurship and Societal Transformation: An Exploratory Study" // Journal of Applied Behavioral Science. No. 3, 2004. p. 260-282.

19. Алешин С. Регион успешно внедряет практики государственно-частного взаимодействия [Электронные ресурсы] / сайт газеты «Волжская коммуна» URL: <http://www.vkonline.ru/content/view/176657/region-uspeshno-vnedryaet-praktiki-gosudarstvennochastnogo-vzaimodejstviya> (дата обращения: 11.05.2017).

20. Белицкая А.В. Правовые формы государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах // Предпринимательское право. 2009. №2. С.18-26

21. Белицкая А.В. Специальный инвестиционный контракт как правовая форма государственно-частного партнерства // Предпринимательское право. 2016. № 3. С. 25 – 31

22. Громова Е.А. Некоторые проблемы Федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Право и экономика. 2016. № 8. С. 9 – 12

23. «Дочка» ТДСК построит 15 детсадов в Томской области на условиях ГЧП [Электронные ресурсы] / URL:<https://ria.ru/tomsk/20130620/944567722.html> (дата обращения: 11.05.2017).

24. Житяева Е.С., Гусева М.С. Современные тенденции развития государственно-частного партнерства в социальной сфере Самарской области [Электронные ресурсы] // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. 2016. № 4(16). URL: <https://regrazvitie.ru> (дата обращения: 11.05.2017).

25. Иванов В.В., Жабина М.М. Международная практика государственно-частного партнерства (ГЧП) // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 6. С. 20 – 33

26. Иванов И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 348 с.

27. Использование механизмов государственно-частного партнерства при реализации инвестиционных проектов в социальной сфере. М., 2015. 90 с.

28. Качкин Д.В., Репин Р.Р. Соглашение о государственно-частном партнерстве как гражданско-правовой договор // Закон. 2015. N 10. С. 147 - 156

29. Кашкин С.Ю. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: КноРус, 2012. 432 с.

30. Комментарий к Федеральному закону «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты

Российской Федерации» (научно-практический, постатейный) / под ред. В.Ф. Попондопуло, В.В. Килинкарлова. М.: Инфотропик Медиа, 2016. 456 с.

31. Комментарий к Федеральному закону от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (постатейный) / Батрова Т.А., Антропцева И.О., Воробьев Н.И., Шапкина Е.А., Пушкин А.В., Артемьев Е.В., Рузанов И.В., Канделаки Г.Г., Богатырева Н.В., Котухов С.А. // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. М.: АО Консультант Плюс, 2010. Доступ из локальной сети кафедры экономики Том. политех. ун-та.

32. Кондратьева У.Д. Особенности форм государственно-частного партнерства // Современное право. 2016. № 1. С. 59 65

33. Кононыгина Т.М. Герагогика. Орел, Красная строка, 2006. 148 с.

34. Куракин А.В., Полукаров А.В., Смирнова В.В., Милиевская Е.Б. Правовое регулирование государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения // Административное и муниципальное право. 2016. № 3. С. 234 - 247

35. Лосев В.В. Понятие государственно-частного партнерства и отграничение его от смежных явлений // Юрист. 2016. № 13. С. 14 – 18

36. Лучшие практики реализации проектов государственно-частного партнерства в социальной сфере. Специальное издание к международному инвестиционному форуму «Сочи-2016». 66 с.

37. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. М.: КноРус, 2013. 536 с.

38. Мельник Т.Е. Государственно-частное партнерство в области физической культуры и спорта // Журнал российского права. 2016. № 12. С. 133 – 141

39. Мирзабалаева Ф.И., Тунаева З.А. Государственно-частное партнерство как инструмент регионального развития // Фундаментальные исследования. 2015. №9. С. 160-164
40. Подольская А.П., Харламова Е.Е. Целевой капитал как источник финансирования некоммерческой организации // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 15. С. 22 – 31
41. Публично-частное партнерство в России и зарубежных странах: правовые аспекты / под ред. В.Ф. Попондопуло, Н.А. Шевелевой. М.: Инфотропик Медиа, 2015. 528 с.
42. Путило Н.В., Волкова Н.С., Цомартова Ф.В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства в здравоохранении: опыт субъектов Российской Федерации // Журнал российского права. 2015. № 8. С. 25 - 34
43. Родин А. Новая среда для ГЧП // ЭЖ-Юрист. 2015. № 44. С. 9
44. Савченко П.В. Очерки о социально-экономической Системе России: человек как вектор развития. М.: ИНФРА-М, 2016. 264 с.
45. Самоловов Д.А. Соглашение о государственно-частном партнерстве как гражданско-правовой договор // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2015. N 8. С. 21 - 30
46. Саидов З.А. Новый порядок административно-правового регулирования государственно-частного партнерства в сфере экономики // Административное право и процесс. 2016. № 9. С. 32 – 39
47. Соболева И.В., Чубарова Т.В., Музычук В.Ю. Развитие социальной сферы: отраслевая специфика (образование, культура, здравоохранение). М.: ИЭ РАН, 2014.
48. Спиридонова А.В. Правовая природа специального инвестиционного контракта, предусмотренного Федеральным законом «О промышленной политике в Российской Федерации» // Право и экономика. - 2017. N 2. С. 15 – 23

49. ТДСК выполнила свои обязательства по ГЧП. Все 15 детсадов ТДСБКв в Томской области сданы в срок [Электронные ресурсы] Сайт ТДСК / URL: <http://tdsk.tomsk.ru/press-center/news/?id=1225> (дата обращения: 11.05.2017).

50. Тимиргазин С.Р. Предмет и пределы нормативно-правового регулирования отношений в сфере государственно-частного партнерства // Государственная власть и местное самоуправление. 2016. № 8. с. 55 – 58

51. Ушакова Е.Ю. К вопросу о публично-частном партнерстве в сфере принятия Федерального закона от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Государственная власть и местное самоуправление. 2016. № 8. С. 51 – 55

52. Шабанов А. ГЧП: новые возможности государства // ЭЖ-Юрист. 2015. № 48. с. 2

53. Шаманина Э.А. Применение государственно-частного партнерства в отношении объектов здравоохранения в Великобритании // Государственно-частное партнерство. 2016. №4. с. 247-264

54. Шапкина Е.А. О повышении эффективности государственно-частного партнерства в России // Юридический мир. 2014. N 4. с. 15 - 17

55. Шарапов В.В. О государственном (муниципальном) частном партнерстве (Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2016)

56. Шкарникова И. Частный интерес к государственным вопросам [Электронные данные] газетное название сайта / URL: <http://pppcenter.ru/29/novosti/events/chastnyij-interes-k-gosudarstvennyim-voprosam.html> (дата обращения: 11.05.2017).

57. Шлихтер А.А. Направления и механизмы взаимодействия социально ориентированного бизнеса с некоммерческим сектором США. М.: ИМЭМО РАН, 2010. 104 с.

58. Яковлев В.Ф., Талапина Э.В. Роль публичного и частного права в регулировании экономики // Журнал российского права. 2012. N 2. С. 5 - 16

Приложение А. Типовая структура договорных отношений на примере реализации проекта ГЧП в здравоохранении (справочное)

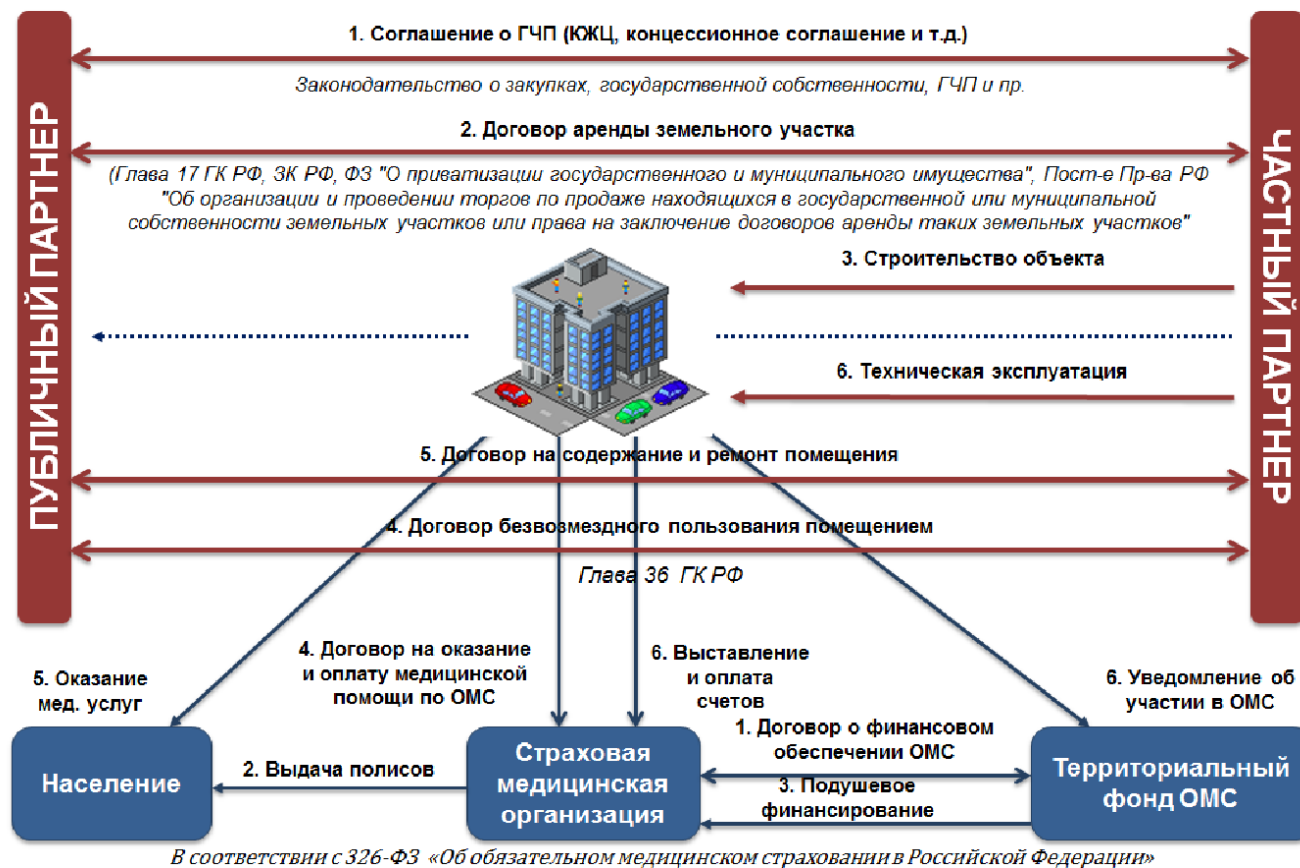
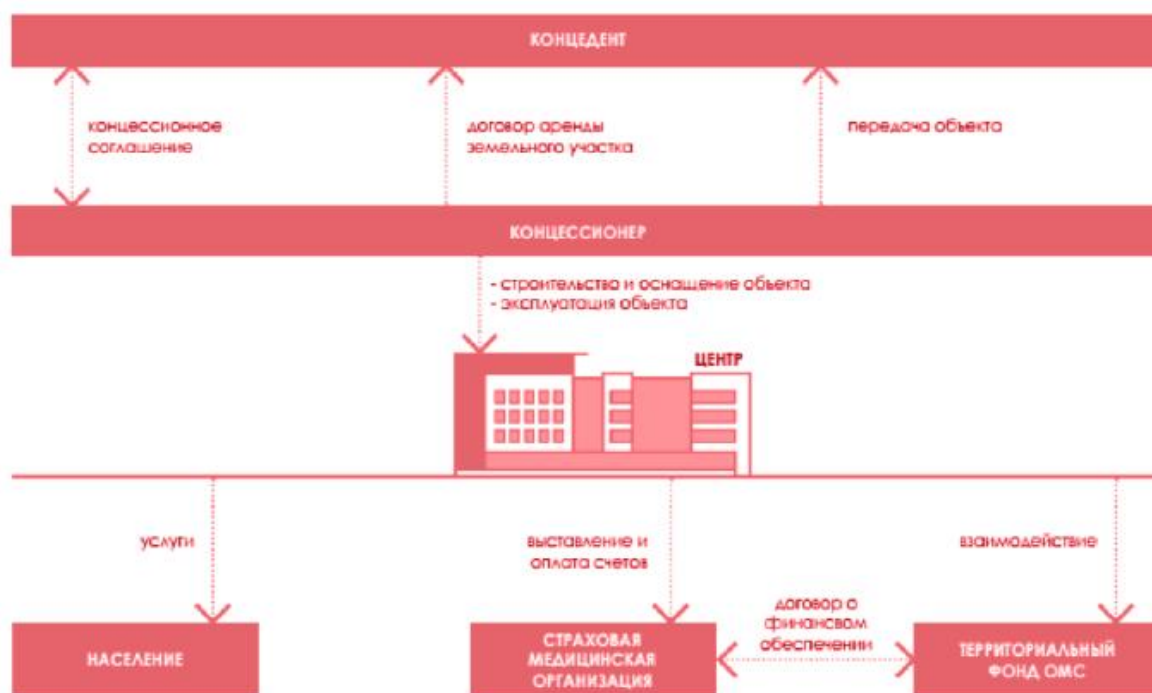


Рисунок П1 - Типовая структура договорных отношений на примере реализации проекта ГЧП в здравоохранении

Приложение Б. Правовая и финансовая схема реализации проекта (справочное)



Финансовая схема

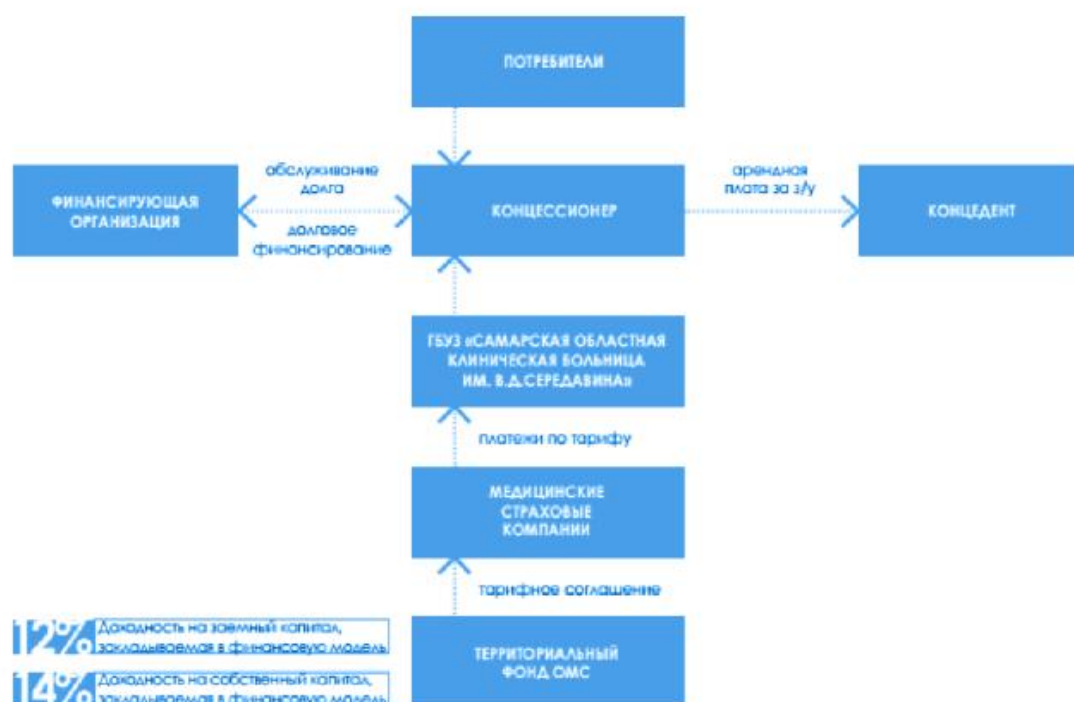


Рисунок П2 – Правовая и финансовая схема реализации проекта [35, с. 209]

Приложение В. Карта расположения детских садов в рамках
проекта ГЧП
(справочное)



Рисунок ПЗ – Карта расположения детских садов в рамках проекта ГЧП

[48]



Рисунок П4 – Детский сад, построенный в Томской области в рамках проекта ГЧП [48]