

ТРУДЫ

ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ
117

ТОМ СТО СЕМНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ТОМ СТО СЕМНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
2009

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ



ИЗДАЕТСЯ
с 1766 г.

Вольное экономическое общество России
Научные труды ВЭО России

ТРУДЫ
ВОЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ОБЩЕСТВА
РОССИИ

ТОМ СТО СЕМНАДЦАТЫЙ

МОСКВА
2009 г.

Данный сборник Научных Трудов Вольного экономического общества России подготовлен в рамках реализации социально значимого проекта в области образования «Экономический рост России и экономическая безопасность». При реализации проекта используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 14 апреля 2008 года №192-рп.

С 2003 года по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации «Научные Труды Вольного экономического общества России» включены в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий», в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-098-4
ISSN 2072-2060

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Г.Х. ПОПОВ

Главный редактор, президент
Вольного экономического общества
России, президент Международного
Союза экономистов, доктор экономических
наук, профессор

Л.И. АБАЛКИН

Вице-президент, председатель
Научно-практического Совета Вольного
экономического общества России,
научный руководитель Института
экономики РАН, академик РАН,
доктор экономических наук, профессор

И.В. ВОРОНОВА

Координатор-составитель,
вице-президент Вольного экономического
общества России, кандидат
экономических наук, профессор

В.В. ИВАНТЕР

Член Правления Вольного экономического
общества России, директор Института
народно-хозяйственного прогнозирования РАН,
академик РАН, доктор экономических наук,
профессор

В.Н. КРАСИЛЬНИКОВ

Руководитель издания,
первый вице-президент Вольного
экономического общества России,
академик РАЕН, доктор экономики
и менеджмента, кандидат экономических наук,
профессор

Р.И. ПЛОТНИКОВА

Вице-президент Вольного
экономического общества России,
заслуженный экономист Российской
Федерации, профессор

В.А. РАЕВСКИЙ

Член Президиума Вольного
экономического общества России,
советник Международного
консультативно-правового центра
по налогообложению, доктор
экономических наук, профессор

СОДЕРЖАНИЕ

КРУГЛЫЙ СТОЛ

**«ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО:
РОССИЙСКИЕ ВАРИАНТЫ»**

10 июня 2009 г., Каминный зал ВЭО России

Л.И. Абалкин (Вступительное слово)	9
С.Н. Сильвестров	13
М.А. Коробейников	33
К.Б. Норкин	37
Г.К. Лапушинская	51
А.В. Мурычев	59
В.А. Раевский	63
Р.С. Голов	66
Е.В. Филлипенкова	85
А. Азизов	90
А.В. Дмитриев	93
А.Т. Джигоев	100
Л.И. Абалкин	107
С.Н. Сильвестров (Заключительное слово)	111

Условия представления научных статей для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России	115
--	------------

КРУГЛЫЙ СТОЛ
«ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ
ПАРТНЕРСТВО:
РОССИЙСКИЕ ВАРИАНТЫ»

10 июня 2009 г., Каминный зал ВЭО России

(Стенограмма)



ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Л.И. АБАЛКИН,

Вице-президент ВЭО России, председатель научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! Позвольте открыть очередной круглый стол, организуемый Вольным экономическим обществом России и Институтом экономики Российской академии наук. У нас это последнее заседание перед каникулами, потому мы уточним программу на следующий год. Но вот сейчас просто мне подсказали, в том числе Ирина Владимировна, – очень интересная дата приближается. Ровно через неделю, 17 июня по старому стилю, родился Сергей Юльевич Витте. Будет 160 лет со дня его рождения. И мы решили подумать, что, может быть, провести и такой круглый стол. Но сейчас уже не получится.

Я вспоминаю о том, как пролетело время. Мы отмечали 150-летие со дня рождения С. Витте в одном из зданий правительства. Присутствовали на этой встрече тогда председа-

тель правительства С. Степашин, министр финансов М. Касьянов, огромное количество ученых из разных научных организаций, высших учебных заведений, финансистов. Был очень интересный круглый стол. Прошло 10 лет. И мы хотим, чтобы все-таки в память этого выдающегося ученого в связи с его юбилеем провели такую встречу. Подумаем, как ее организовать, подготовим какие-то материалы.

Как вы знаете, начиная с нынешнего, XXI столетия, наш круглый стол работает под общим названием: «Экономический рост России». И тема сегодняшнего круглого стола – это «Государственно-частное партнерство: российские варианты» – точно вписывается в эту тему. Это очень интересное, сложное явление в России. Оно имеет несколько сторон.

Я бы назвал по крайней мере три основные проблемы. Первая относится к позитивной части вопроса. Есть такая информация, что при строительстве олимпийских объектов в Сочи доли между государственными и частными вложениями равны друг другу. Половину средств предоставляет частный сектор, рассчитывая в дальнейшем использовать эти объекты, зарабатывать на них. Это очень интересный пример. Вообще таких положительных примеров можно назвать достаточно много.

Второй вопрос, который возникает в связи с темой государственно-частного партнерства, связан с некоторыми опасениями. Не будет ли это партнерство в том виде, в котором оно существует, перекачкой бюджетных средств, в конечном

счете наших налогов, в частный сектор? Вот посмотрите: огромная задолженность Газпрома по долгам, в том числе и в связи со строительством Северного путепровода, – огромные убытки. Ясно, что разорять Газпром правительство не будет. Значит, кто покроет эти убытки? Это неясно. И надо думать над тем механизмом, который должен работать, чтобы отрегулировать эти процессы, для того, чтобы эти деньги не перетекали на развитие частного сектора.

И, третья проблема, которую бы я назвал, связана с вложениями в инфраструктуру. Я просто приведу примеры – беру только из последних сообщений. Развитие туристического комплекса на Дальнем Востоке. Нет инфраструктуры. Безнадежно устаревшие комнаты, общие туалеты, сломанные табуретки и т.д. И большая часть жителей Дальнего Востока отдыхает не в России, а в Китае, где за меньшие средства она может получить благоприятные условия, совершить поездки в Шанхай, в Пекин и т.д. Кто должен вкладывать средства в эту инфраструктуру, которая окупится не за год, а через несколько лет и т.д.? Понятно, что причина в том, что у государства нет вообще стратегии. Как не было, так и нет сегодня. Потому что оно, в общем, должно заниматься такими вложениями, создавать условия, передавать потом на выгодных условиях частным предпринимателям эти объекты, получать от них «длинные» деньги сегодня с учетом, что они их окупят, но не сейчас, а в долгосрочной перспективе. Как это сделать, как заинтересовать, чтобы бизнес был заинтере-

сован в этих вложениях? Какой механизм здесь должен быть создан? У меня нет готового ответа на этот вопрос, кроме самых общих рассуждений на эту тему, о которых можно говорить. Но развитие государственно-частного партнерства во всем, и во всей экономике и в инфраструктуре без такого партнерства вообще нереально.

Теперь еще раз о самой теме сегодняшнего круглого стола. Как вы знаете, мы всегда приглашаем крупных специалистов-профессионалов, кто знает эту работу. И вот в Институте экономики есть исследовательский центр, который занимается профессионально этим вопросом. У них есть наработки, есть предложения, есть опыт, и возглавляет этот центр Сергей Николаевич Сильвестров, которому сейчас предоставим слово. По традиции, я не знаю, на чем он сегодня остановится, какие вопросы поднимет для обсуждения.

С.Н. СИЛЬВЕСТРОВ,

заместитель директора Института

экономики РАН, д.э.н., профессор

Благодарю вас, Леонид Иванович! Спасибо, коллеги, за предоставленную мне возможность выступить перед вами.

Сегодняшняя тема – проблемы становления и развития государственно-частного партнерства – представляется серьезным вызовом в равной мере для экономической теории и для практики государственного регулирования и корпоративного управления. Государственно-частное партнерство – феномен, активно развивающийся в последние десятилетия во многих странах мира, как в развитых, так и в развивающихся.

Концессии, аренда, контрактные отношения, локальные и частные, довольно рядовые формы взаимодействия частного предпринимательства и властей получили развитие еще в XIX веке. Долгое время они ограничивались выполнением уникальных или крупных инвестиционных проектов развития инфраструктуры, но постепенно стали частью более широкого и масштабного процесса выстраивания партнерских отношений. Современное государственно-частное партнерство, – по мнению моих коллег в институте, – сложное явление, которое захватывает все новые области экономической и социальной активности. Формируются социальные, эконо-

мические и политико-правовые отношения между бизнесом и властью на всех уровнях – от центрального (федерального) до муниципального, где уже в эти отношения внедряются и включаются на равноправных началах институты гражданского общества и местного самоуправления. Важно отметить, что отношения эти складываются при решении задач, в которых заинтересовано общество в целом.

Государственно-частное партнерство с такой точки зрения – это системная институционализация отношений между различными, с отличающимися формами собственности, секторами экономики, закладывающая основы смешанной экономики.

Другой уровень партнерства – это уровень реализации конкретных долгосрочных и затратных проектов развития, в первую очередь отраслей производственной инфраструктуры – от транспорта до связи. Впрочем, в последние 15–20 лет государственно-частное партнерство активно проникает в здравоохранение, образование, а также сферу инновационной деятельности, где крайне высока неопределенность результатов и достаточно высокие стартовые затраты.

Но что же является основным предметом партнерства? Предмет партнерства – развитие, использование и управление государственной и муниципальной собственностью. А это исторически зона повышенной конфликтности, в которой сталкиваются интересы различных групп, как экономических, так и политических. В рамках же ГЧП благодаря

согласованному перераспределению рисков реализуется потенциал, позволяющий на организационно-правовой, процедурной основе преодолеть возможные конфликты интересов.

Во многих случаях мы имеем дело с попыткой уйти от крайних форм взаимоотношений бизнеса, власти и общества, когда они колеблются от приватизации до национализации, в зависимости от экономического цикла. Это хорошо иллюстрируется событиями происходящего ныне мирового кризиса. Во всех странах можно наблюдать, как происходит некий регрессивный процесс, когда частный сектор передает свои бизнес-структуры государству в обмен на антикризисную поддержку, а власть за счет бюджета, за счет населения практически принимает их во временную эксплуатацию, использование, не переходя к крайним формам национализации. В Соединенных Штатах, в Европе и в особенно жестких формах в Великобритании практически перешли в руки государства, под контроль или под непосредственное управление государственных органов власти финансовые структуры и производственные компании. Однако в любом случае эти формы носят достаточно мягкий характер, который сложился в результате развития сложных форм отношений между государством и бизнесом.

Почему и как это происходит? С чем это связано? Отмечу несколько моментов. Во-первых, изменилась сама форма государства, и прежде всего осуществление властных функций

по отношению к бизнесу. Технологии государственного регулирования социального и экономического развития претерпели серьезную трансформацию вместе с концепциями государственности.

На протяжении последних пятидесяти лет возникли и существовали различные концепции государства. Среди них:

- *Государство всеобщего благосостояния*, предоставляющее обществу широкий спектр услуг; причем приоритет отдается государственному производству услуг и государственному регулированию.

- *«Малозатратное государство»*, которое исходит из примата решения общественных проблем частным сектором. При этом роль государства ограничена выполнением основных задач. Это иная крайность, когда на рубеже 70–80-х годов было заявлено, сначала в Великобритании, а затем в США, о том, что государство должно уйти из экономики, передать часть своих функций – как можно большую – частному предпринимательству. Осуществление функций со стороны государства по отношению к бизнесу происходит иным процедурным образом и иными технологиями на основе дерегулирования. Подход на основе реализации концепции «малозатратного государства», как показал опыт, например ФРГ, к управлению и выстраиванию взаимоотношений с бизнесом и гражданским обществом, оказался малопродуктивным.

- *«Государство – партнер»*, когда государство выполняет роль посредника и партнера по переговорам с бизнесом и

гражданским обществом, где они выступают на равных началах.

В последующей концепции активизирующего государства предпринята попытка синтезировать весь тот опыт государственного регулирования, который накоплен в послевоенный период. Что такое активизирующее государство? Это особая концепция, которая лежит в основе реформ по модели New Public Management (Новое государственное управление). Оговорюсь, что речь идет не столько о государственном, сколько о публичном управлении, поскольку понятие это шире, чем то, что дается в российском толковании. Буквально «public» не переводится как «государственный» и в оригинальной трактовке подразумевает деятельность институтов государственного управления, институтов гражданского общества и самоуправленческих организаций на муниципальном уровне.

Эта концепция по-новому определяет отношения между государством и гражданами (переход от опеки к партнерским отношениям). Задачи государства определяются в ходе общественной дискуссии: между обществом и государством развивается сотрудничество и разделяется ответственность. Государство инициирует процессы решения общественных проблем и выступает в роли посредника; устанавливает рамки ответственности граждан в этих рамках. Таким образом, важнейшими функциями государства становятся инициирование, активизация и стимулирование. Модель «активизирующего государства»

включает три *элемента*: предоставление гарантий и разделение ответственности; активизацию бизнеса и общества в целом; эффективность и экономичность.

Государство должно выступать в нескольких ипостасях по отношению к бизнесу, выполняя функции надзора за тем, что делает бизнес; активизируя его деятельность, четко формулируя задачи, которые должны выполнять бизнес-структуры и бизнес-сообщества. Задачи эти формулируются как задачи общественного масштаба, защитником, представителем которых являются государственные институты. Кроме того, государство должно стимулировать выполнение и реализацию этих задач бизнес-сообществом, предоставляя всякого рода возможные институциональные условия для реализации как можно более благополучно задач, выполняемых бизнесом при предоставлении общественно значимых услуг. И в этой связи происходит трансформация самого государственного устройства. Весь государственный аппарат, государственные службы адаптируется под эти новые представления.

Сутью реформирования в духе New Public Management (НГУ) в конечном счете стало делегирование ряда функций, ранее осуществлявшихся государством, рыночным структурам; широкомасштабная маркетизация государственного управления. Глубинная трансформация на новых принципах повлекла за собой изменение принципов работы государственного аппарата: в оборот вошли свойственные рынку категории (прибыль, издержки, конкуренция, расчет затрат и т.д.).

Другим важнейшим аспектом НГУ является привлечение самостоятельных общественных организаций к выполнению ряда функций, выполнявшихся ранее государством.

Целями реформ государственного управления в соответствии с моделью НГУ является обеспечение большей гибкости и эффективности благодаря партнерству с бизнесом, прозрачности и более тесной связи с гражданами в процессе предоставления им публичных благ. В идеале адепты новой концепции считают, что современное государство не должно само выполнять все стоящие перед ним задачи, но оно обязано обеспечить выполнение этих задач. Проблемы же возникают из-за трудностей при точном определении функций и задач, решение которых должны взять на себя негосударственные институты, и связанным с этим распределением ответственности за результаты.

Концепция «активизирующего государства» определила четыре измерения эффективного государства:

- *Государство есть гарант* (то есть институт, обеспечивающий производство и предоставление определенных услуг).
- *Государство есть институт*, создающий необходимые рамки для процессов общественной активности и побуждающий граждан к самостоятельному решению проблем.
- *Государство есть институт надзора* (осуществляемого на основе установленных правил) общественной, и прежде всего экономической деятельности.

- *Государство есть производитель работ и услуг для общества*, если это диктуют, например, вопросы безопасности и если государство может это сделать с меньшими затратами, чем другие производители.

По существу, парадигма НГУ исходит из признания приоритета негосударственного сектора: если некие функции могут выполнить негосударственные органы, государство не имеет права вмешиваться. «Активизирующее государство» опирается на содержащуюся в НГУ модель поручительства, согласно которой госучреждения разделяются на две большие группы – «заказчиков» и «исполнителей» заказов. Политические институты, административное руководство выступают в роли поручителей, являясь заказчиками или покупателями услуг для граждан. Поставщики услуг для граждан (исполнители поручений) внутри управления конкурируют с поставщиками услуг вне управления (государственными, коммерческими или общественными организациями) за получение заказов на услуги, которые передаются им «заказчиками» на базе соответствующих политических решений. Эта модель «поручительства» усиливает ориентацию на конкуренцию органов управления и в то же время открывает возможность в большей мере привлекать граждан и общественные группы к производству и предоставлению услуг.

В ходе описанных реформ институтов государства возникает совершенно иная структура администрации и бюрократического аппарата. Эта структура была нами заимствована и

стала внедряться в 2003 году с началом административной реформы. Реформа готовилась при участии экспертов Мирового банка, которые впервые сформулировали задачу проведения административной реформы еще в середине 1990-х годов. В 1995 году в администрации президента был подготовлен первый вариант, отложенный из-за надвигавшихся выборов. Затем он был переработан, и в 2003 году реформа была запущена. Возникло именно то, что основывается на базе нового государственного управления, того подхода, который реализовывался несколько раньше в развитых странах. – трехзвенная система управления социальным и экономическим развитием.

Выделяется одна структура, которая должна заниматься прежде всего разработкой стратегических перспектив и законодательного обеспечения в закрепленной за ней области. Это – министерство.

Выделяется система агентств, которые получают ресурсы, и именно эти агентства должны были выполнять главную функцию – функцию партнера со стороны государства, выстраивания партнерских отношений с бизнес-структурами и гражданами. Так задумывалось в 2003–2004 гг. исходя из привнесенной извне концепции. И надзирательный орган, который должен был контролировать всю эту систему фактически – промежуточный орган между министерством и агентством, – это федеральная служба. В основу такого подхода положен очень серьезный, более тонкий настрой госу-

дарственного аппарата и государственной системы, где предполагалось выделить, согласно НГУ, систему поручителей и заказчиков. Поручителями должны были бы выступать для выполнения определенных государственных заказов на реализацию общественных услуг и товаров соответствующие структуры, которые должны были представлять собой министерства. А исполнителем – агентство вместе с бизнес-структурами, которые агентство должно было привлекать, предоставляя соответствующие условия для бизнес-структур, готовых выполнять задания согласно государственным заказам, входящим в компетенцию всей данной системы государственного управления. Система эта не заработала из-за слабой подготовленности и поспешности при проведении столь далеко идущих изменений. До конца глубокий замысел, заложенный в основание реформирования, не был понят и реализован.

Вместе с тем такая организация государственного регулирования неплохо работает в ряде других государств. И это очень важный момент. Он означает, что в границах отношений государственно-частного партнерства может сложиться комплекс институтов со стороны государства, которые являются заказчиками, контролерами, надзирателями, стимуляторами, активизаторами развития партнерских отношений с бизнес-партнерами. Эта система разнообразна. Скажем, в англосаксонском варианте это в большинстве случаев агентства, которые отвечают за определенные регионы, отрасли,

межотраслевые комплексы. Во Франции создана специальная ассоциация для реализации этой системы отношений с бизнесом. В других странах это могут быть министерства. Своеобразная и весьма развитая форма существует в Британии. Там создана даже специальная корпорация «Partnership UK» при долевом участии государства и частного сектора. Она реализует целые программы и планы государственно-частного партнерства в различных областях и регулирует деятельность партнерств.

Таким образом, после экскурса в историю эволюции представлений о государственном регулировании можно сделать вполне определенный вывод. В основе развития этого феномена в последние годы лежит трансформация прежде всего государственного устройства и функций государства.

В значительной степени это связано с процессами дерегулирования и либерализации экономических отношений, усилением позиций бизнеса, который в значительной степени укрепил свое положение и часть функций забрал у государства. В условиях дерегулирования и глобализации многие из бизнес-структур оказались настолько же сильны, насколько сильны многие государства. Достаточно сказать, что из ста крупнейших игроков на поле мировой экономики практически более половины – это крупные корпорации, а вовсе не государства. При таких обстоятельствах волей-неволей, естественно, идет перестройка отношений между бизнесом и государством.

Должен сказать, что четких определений, что такое государственно-частное партнерство, практически не существует. Не оттого, что это сложно, а потому, что ГЧП – сложный, развивающийся, многогранный процесс. Сделаны попытки. У нас в стране в коллективе ИМЭМО РАН и в Институте экономики РАН. Есть разные дефиниции в зарубежных источниках. Наиболее точные характеристики содержатся в документах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Мирового банка и Европейского союза. Все они сводятся к следующим тезисам.

Государственно-частное партнерство – это не что иное, как организационный альянс между институтами государства и бизнеса, направленный на реализацию крупномасштабных или уникальных проектов в различных областях жизни, прежде всего производственной инфраструктуре, а в последние годы в социальной сфере. Социальные проекты нацелены на повышение качества человеческого капитала: это образование, это здравоохранение, это наука и т.д. Спектр взаимоотношений между бизнесом и государством расширился.

Попытки провести четко, где границы вмешательства государства, а где границы государственного сектора и государственной собственности, наталкиваются на сложность их определения. Многие пришли к выводу, что практически мы имеем дело с феноменом взаимопроникновения и слияния, в котором, как в пульсирующем целостном экономическом ор-

ганизме, отдельные его части обмениваются полномочиями и передают функции друг другу в зависимости от изменения внешних обстоятельств и циклов экономического и социального развития.

В этой связи, пожалуй, нужно уточнить, какие же именно отношения в связи с передачей функций либо бизнесу от государства, либо от бизнеса обратно государству регулируются различными партнерствами.

Это – отношения, связанные, естественно, с собственностью, и прежде всего с государственной собственностью. Это – отношения, связанные с организацией управления и эксплуатацией переданных бизнесу объектов государственной собственности для решения тех или иных социальных задач. И это – решение проблем, связанных с финансированием, инвестированием, в том числе и совместным инвестированием крупных проектов.

В зависимости от того, в какой комбинации разделяются функции, риски, нагрузки и издержки между государством и бизнесом, выделяется несколько моделей партнерства. Я бы выделил три крупные модели. Одна крупная модель – это сугубо организационная, другая – финансовая и третья – кооперационная.

Каждая из них может быть детализирована в еще большей степени. К примеру, в организационных структурах можно выделить разнообразные формы концессий. Что же в этой, замечу, доминирующей форме ГЧП происходит с отноше-

ниями собственности? Собственность остается у государства независимо от формы концессии, если это действительно концессия. Финансирование – частно-государственное и управление – частно-государственное. То есть и та, и другая сторона несут соответствующую долю нагрузки. Она фиксируется в соответствующих договорах и соглашениях между бизнес-структурами и институтами государства при определении целей и хода реализации той или иной концессии.

Рассмотрим внимательнее финансовую модель государственно-частного партнерства и более детальное ее выражение в форме, например, лизинга. В лизинге мы видим: частная собственность, частное финансирование и частное управление.

В приведенных примерах мы сталкиваемся с крайними формами, где наиболее ярко проявляются различия во взаимоотношениях партнеров по поводу собственности, управления и финансирования. Оттенков и разнообразия комбинаций значительно больше, и многие из них учитывают особенности национальной экономики.

Какие же все-таки наиболее общие принципы должны соблюдаться при развитии государственно-частного партнерства? На этот вопрос отвечает ОЭСР. На основе анализа двадцатилетнего опыта определены на первый взгляд предельно упрощенные принципы. Но если попытаться раскрыть их содержание применительно к организационной и нормативно-правовой ситуации с ГЧП в конкретной экономике, в частно-

сти российской, то легко понять состояние и перспективы развития.

. Какие это принципы? Первый принцип предполагает, что все партнеры, вступающие в подобного рода взаимоотношения, являются равноправными. И здесь возникает один из принципиальных вопросов: а кто со стороны государства является уполномоченным представителем государства и общества и кто симметрично со стороны бизнеса может представлять его интересы и готов решать общие проблемы в партнерстве? И выясняется: отечественная специфика состоит в том, что институционализация государственного регулирования партнерств в Российской Федерации на протяжении последних десяти лет не произошла. Мне могут возразить. Может быть, и рано об этом говорить? Ведь созданы некоторые эмбриональные институты, которые позволяют говорить о том, что процесс этот движется – может быть, не так активно, не столь быстро и не столь целенаправленно, но он все-таки движется.

И все-таки, на мой взгляд, для серьезного прорыва в развитии ГЧП необходимы институты государства, которые бы планировали партнерство, разрабатывали стратегию партнерских отношений, выявляли области и территории, где эти партнерства должны создаваться прежде всего. Ничего похожего не существует, несмотря на упоминания о государственно-частном партнерстве, начиная с 2003 года, в среднесрочных программах, и в Посланиях Президента, и в

одобренной правительством Концепции долгосрочного развития до 2020 года.

Далее общих заявлений дело не идет, если не принимать в расчет, что в 2003 году при правительстве М. Фрадкова был создан Совет по конкурентоспособности, в задачи которого входило выстраивание отношений между властью и предпринимательским сообществом. Именно совет инициировал в 2004 г. первые обсуждения проблем ГЧП на заседаниях правительства. Прошло несколько заседаний, на которые были вынесены вопросы развития ГЧП в отраслях транспорта и в ЖКХ. Заслушана была и позиция бизнеса (АФК «Система») по отношению к развитию ГЧП в высокотехнологичных отраслях. Существуют отдельные консультативные советы в рамках различных ведомств, наиболее активно работающие в рамках Министерства транспорта – ведомства, которое ушло далее всего в решении этих вопросов.

Ни одна из инициатив не переросла в институт, наделенный властными полномочиями для реализации какой-то концепции, практической задачи или проекта.

По-прежнему не рассматривается и проблема целенаправленного формирования законодательной базы. Фактически отсутствует общее рамочное законодательство для государственно-частного партнерства. Есть отдельные разрозненные законы, начиная с ФЗ «О концессиях» 2005 года, Закон об автодорогах и автодорожном хозяйстве. Есть отдельные законы, связанные с развитием государственных корпораций,

особыми экономическими зонами, инвестиционным фондом и т.д. Но целостное представление, которое бы формулировало принципы, цели, задачи, направления, приоритеты – вообще концептуально позволяло опираться на какое-то долгосрочное видение развития ГЧП, все еще отсутствует.

Второй принцип – все соглашения должны регулироваться договорами. Обязательна контрактная основа любых договоренностей о партнерстве. Это еще одна очень серьезная проблема. Создание такой мощной системы контрактного права, в рамках которого существовали бы различные уровни контрактов, различные типовые контракты, договора, – это такое направление законотворческой деятельности, которое также требует поддержки и развития.

Третий принципиальный момент. Государство первым и в обязательном порядке должно ясно и определенно сформулировать свои интересы прежде, чем организовывать партнерство с бизнесом. Интересы эти должны выражать ту общественную заинтересованность, те потребности, которые существуют на данный момент в конкретной области и в которой должны реализовываться те или иные партнерства.

И при этом обязательно нужно формулирование – это уже четвертый принцип – четких целей и задач, которые ставит перед собой партнер из бизнес-структуры или бизнес-сообщества.

Невнятность позиций какой-либо из сторон порождает невнятность в реализации конкретной формы партнерства и порождает неблагоприятные последствия, которые чреват

вероятностью срыва партнерства и повышенной коррупционной сделки.

Обязательное разделение – это еще один из принципов – издержек, затрат, рисков и, естественно, результатов, которые получают по итогам партнерства.

Все эти принципы должны реализовываться полностью в определенной системе организаций и форм регулирования, которую в нашей стране предстоит еще только сформировать.

На мой взгляд, сложности системного становления ГЧП в российской экономике связаны с одним из противоречий ее развития. Многие объекты собственности производственной инфраструктуры, особенно в сфере естественных монополий, а также на недра находятся в руках государства. Будучи юридически в руках государства, они эксплуатируются частными операторами. Кажется, вот она – основа для партнерства. Но, что любопытно, двадцать лет мы наблюдаем совершенно иной процесс. Многие уже знают о том, что необходимо выстраивать партнерские отношения. Есть даже некоторые правовые основания для их выстраивания. Много уже сказано о том, что недопустим олигархический характер отношений между бизнесом и государством – нужно их поставить на правовую равноправную договорную основу, но тем не менее ни те, ни другие – ни государственные институты, где нет специализированных, как мы отметили, структур, ни со стороны бизнеса – практически не озаботились тем,

чтобы проявить инициативу в принятии соответствующей системы законов или инициатив и поддерживать эти инициативы с тем, чтобы двигаться в направлении цивилизованного партнерства. Практически мы не владем современными формами финансирования и реализации крупных проектов. Оставим в стороне более общее понимание государственно-частного партнерства

. Возьмем способность и возможность реализовать крупный инвестиционный проект. И здесь сталкиваемся в подавляющем большинстве случаев с интересным феноменом. Существующие технологии реализации таких проектов с использованием специальных проектных управляющих компаний, страхования взаимных рисков и методов привлечения через внебюджетные счета дополнительных ресурсов с частных рынков – весь как высококачественный, совершенно иного уровня, я бы сказал, финансово-экономический хайтек мало знаком бизнесу и совершенно неизвестен государству. Можно ожидать, что новации, порожденные кризисом, еще больше усложнят содержание партнерских отношений государства и бизнеса.

Такое положение дел создает серьезное препятствие, потому что тогда возникают серьезные препятствия для реализации конкретных проектов на основе ГЧП. Сказывается отсутствие, особенно в государственных структурах и на муниципальном уровне управления, соответствующих специалистов. Только сейчас, буквально с этого года, начинает

ся подготовка к обучению специалистов, готовятся специализированные учебные программы по государственно-частному партнерству. Причем без особой озабоченности со стороны государственных структур, которые должны были быть в этом в наибольшей степени заинтересованы, казалось бы.

Государственно-частное партнерство, безусловно, представляется надежной основой, на которой можно обеспечить технологическую модернизацию и устойчивое развитие, прежде всего в отраслях производственной инфраструктуры, на основе использования опыта. В настоящее время только в транспортном и автодорожном хозяйстве есть примеры развития различных форм партнерства. Но примеры эти единичные, и практически неисчерпаемые возможности выстраивания партнерских отношений с бизнесом есть у государства в сфере связи, в области морского и речного транспорта и портового хозяйства, в энергетике и коммерциализации технологий и т.п.

Позвольте завершить на этом свое выступление. Для начала дискуссии я обозначил лишь некоторые проблемы этой сравнительно малоизученной, но крайне перспективной темы для модернизации и развития российской экономики. Спасибо за внимание.

М.А. КОРОБЕЙНИКОВ,

*Вице-президент ВЭО России, вице-президент МСЭ,
член Совета по аграрной политике при председателе
Совета Федерации ФС РФ, главный научный сотрудник
Института экономики РАН, член-корреспондент
Российской академии сельскохозяйственных наук,
действительный государственный советник РФ I класса,
д.э.н., профессор*

Уважаемые участники круглого стола! Уважаемый Леонид Иванович! В начале выступления я в большей степени хочу обратиться к вам, Леонид Иванович. И связано это прежде всего с тем, что я уже более десяти лет принимаю участие в круглых столах, руководителем которых вы являетесь. Общая тема: «Проблемы экономического роста» – лучше не придумаешь. Но тематика каждого круглого стола до того удивительно соответствует текущему моменту, что заслуживает особого внимания...

И вот сегодня в критической ситуации, когда действительно грянул кризис, который накрыл фактически весь мир, и, естественно, затронул и Россию, тема государственно-частного партнерства звучит необычайно актуально.

На первый взгляд вроде бы что такое частно-государственное партнерство? Зачем оно государству? Но именно в

такие критические моменты можно глубже понять, каким образом стоит использовать возможности, которые реально есть у каждого государства и прежде всего у нас, в России, чтобы создать такой социально-экономический, организационный, экономический, политический механизм, который бы мог заставить гораздо эффективнее работать и государство, и систему взаимодействия государства с частным бизнесом.

В последнее время мы часто обращаем свои взоры к Китаю. Посмотрите, тот гигантский экономический рост, который сегодня есть в Китае, прежде всего связан с тем, что государство, руководство страны смогло найти подход к частному капиталу, вызвать его интерес к сотрудничеству с государством. Всем вам известно, что китайский частный капитал был в основном зарубежный, то есть богатых китайцев по всему миру было много, но государство смогло найти необходимый элемент для создания существенной степени доверия и тем самым привлекло частный капитал. И то, что получилось сегодня, система развития конкретной экономики в Китае, – это как раз и есть частно-государственное партнерство.

В этой ситуации – я обращаюсь опять к многострадальному агропромышленному комплексу России, и прежде всего к его первой сфере – к сельскому хозяйству. Посмотрите, что получается... Плохо мы используем возможности частного капитала. Частный капитал у нас ушел за границу, и предприниматели не хотят вкладывать свои средства в стране. А там, где земли скупил частные лица, большинство земель

сегодня не работает – средства на всякий случай в недвижимость вложили, и лежат они сегодня мертвым капиталом.

Все вы знаете Стерлигова – богатый человек был в свое время. Потом принял решение – что надо работать не только для себя, но и для государства. Уехал в село, построил дом, ферму и сегодня делает что может. То есть свой капитал он попытался совместно с государством применить. Удалось это страшно сложно. Землю не дали, ее пришлось годами выбивать.

Есть и еще пример. Недавно большая группа, в которой были представители и среднего класса, и богатых людей, и менеджеров, в Санкт-Петербурге поняла, что кризис лишил их всех возможностей, они были фактически ограблены или уволены. Тогда они приняли решение поехать в село и найти себя там. Но в какие двери они ни стучались – бесполезно, никто их не услышал. Хотя земли пустой, которая зарастает бурьяном и мелколесьем, сегодня около... кто называет 30 млн га, кто называет 40, не знаем даже, сколько ее «гуляет».

В результате ребята все-таки нашли фермера, который согласился их взять вроде бы как работниками, но с их капиталом. Недавно они начали работать, и вроде получается хорошо. Это все достаточно элементарно, но это не что иное, как частно-государственное партнерство, хотя в России в общем пока государственно-частное партнерство хромает в сельском хозяйстве капитальным образом.

Хотя, похоже, и государство в России начало думать немножко над этой важной проблемой. Это относится к нынешнему правительству и первому вице-премьеру Зубкову Виктору Алексеевичу, который хорошо разбирается в сельском хозяйстве, у него есть опыт – он прошел все ступеньки сельского хозяйства, он понимает аграрную политику. Правительство приняло недавно постановление – создали пилотный проект, 220 супердеревень. Будут строиться агрогородки, то, о чем я все время говорю, наша главная задача сегодня – возродить село, создать условия для жизни людей, а потом позвать людей в село, научить их работать с использованием новых индустриальных технологий и только потом давать деньги на развитие сельскохозяйственного производства. В агрогородках четко прослеживается элемент государственно-частного партнерства. 30% – из бюджета страны на 220 супердеревень, 30% – региональный бюджет, и 40% – сами крестьяне из своих личных средств. Но руководит всем этим государство, пилотные проекты под контролем государства.

Будем надеяться, что таким образом, может быть, что-то и получится. А в заключение хочу сказать, что тема действительно уникальна и интересна. И большое спасибо Леониду Ивановичу, что мы смогли поделиться своими мыслями и выслушать друг друга. Есть надежда, что будет меняться обстановка и будут улучшения и в стране, учитывая, что условия в России уникальные, возможности все есть.

К.Б. НОРКИН,

*член Президиума ВЭО России, советник мэра Москвы,
академик РАН, д.т.н., профессор*

Спасибо, Леонид Иванович. Прежде всего должен сказать, что я впервые в жизни столкнулся с ситуацией, когда про государственно-частное партнерство говорят такие слова, которые здесь говорились. Потому что, как правило, ГЧП рассматривается чуть ли не как аксиоматически обязательный механизм, но при этом главная цель состоит в приватизации прибылей и национализации убытков. Все негативные и сомнительные стороны такого ГЧП сознательно отбрасываются или замалчиваются. Сегодняшнее обсуждение коренным образом отличается от этого «стандарта». На самом деле я почти ничего не могу добавить к тому, что сказали Сергей Николаевич и Леонид Иванович. Но тем не менее какие-то оттенки мысли я хотел бы все-таки высказать.

Во-первых, государственно-частное партнерство в России существует несколько сот лет. Первоначально оно имело только две основные формы: коррупция и прямое воровство государственного имущества и ресурсов. Еще существовала такая форма, как откуп, например, при сборе податей. Это было «прекрасное», хорошо отработанное ГЧП, приносящее

большие коррупционные сиюминутные доходы участникам. Но оно в стратегическом плане оказалось абсолютно неэффективным. Периодические и весьма драматические социальные потрясения, пережитые Россией, доказывают этот тезис. Сейчас в России, честно сказать, ситуация с ГЧП радикально не изменилась. Даже можно констатировать некоторый дрейф к дореволюционной ситуации. Впрочем, доля таких существовавших и прежде форм, как инвестиционное партнерство и, второе, возмездная передача некоторых государственных функций частному сектору, все же серьезно усилилась. К сожалению, и эти формы на сегодня не свободны от коррупции. Это еще мягко сказано.

Прежде чем двигаться дальше, полезно напомнить ряд, существенных для нашего рассмотрения особенностей и частного, и публичного (государственного) секторов. Соответствующая специфика радикально зависит от установившегося типа взаимоотношений власти и народа. Не вдаваясь в детали, мы рассмотрим всего два типа таких взаимоотношений: патерналистские и социального контракта.

В патерналистском государстве помимо отмеченных форм существуют и многие другие формы. Однако детально рассматривать ГЧП, действующее в условиях патерналистского государства, особого смысла нет, так как такое государство, как показывает наш анализ, при частой смене высших руководителей страны и массивном развитии товарно-денежных отношений и финансовых спекуляций

смертельно поражается коррупцией и неизбежно погибает. Кстати говоря, именно потому, что российское общество еще не излечилось от философии патерналистского государства, так популярен тот способствующий коррупции стандарт рассмотрения вопроса о ГЧП, про который говорилось вначале.

В государстве социального контракта власть не правит, а служит. В этой ситуации общественный сектор принципиально почти ничем, если не считать способа оплаты, не отличается от частного сектора. Последний тоже поставляет гражданам определенные товары и услуги. Но все же практически во всех странах какие-то поставки осуществляются частным сектором, а какие-то общественным, так как для каких-то видов услуг оплачивать их в складчину, за счет налогов, оказывается выгоднее. Многие теоретики, игнорируя реалии, даже выдвигают тезис: «чем меньше государства, тем лучше», хотя нет ни одного успешного государства, в котором так не только говорят, но и делают. Что же лучше: частный или общественный сектор? Зачем есть два сектора и для чего еще устраивать партнерство между ними?

Это главный вопрос, на котором споткнулись реформы, и не только в России. При отсутствии здоровой взаимной конкуренции можно смело утверждать: «оба хуже». В чем причины этого парадоксального утверждения? Разберемся. Можно показать, что у проблемы сопоставления социальных

преимуществ частного и общественного секторов нет единого, универсального решения. Это происходит потому, что объективный фактор снижения удельных издержек при росте масштабов производства действует и в общественном, и в частном секторе. В результате возникают монополии и возможности злоупотребления монопольным положением. Для точности подчеркну, что в частном секторе монополии возникают самопроизвольно, ради увеличения прибыли, а в общественном они, как правило, устанавливаются изначально, именно исходя из теоретических соображений эффективности увеличения масштабов производства.

Частный сектор не работает без прибыли. Это значит, что он берет за свои услуги больше, чем издержки, и изымает часть прибыли для частных нужд. Значит, те, кто пользуется услугами частного сектора, казалось бы, обречены переплачивать за товары и услуги. Однако, забегая вперед, скажем, что потенциальное преимущество частного сектора перед общественным в том, что при наличии конкуренции он эффективнее, чем общественный сектор, минимизирует издержки. К сожалению, это его преимущество по мере успеха и роста масштабов производства, как уже упоминалось, ослабевает. Благодаря увеличению объемов производства возникают монополизация рынка и, главное, злоупотребление монопольным положением. Об этом, в частности, писал нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц в своей книге «Ревущие девяностые».

Идея производить какие-то товары или услуги через общественный сектор возникает потому, что это самый большой возможный масштаб производства и, казалось бы, реальный способ снизить издержки. Но не все так просто. Общественный сектор, конечно, не требует прибыли, но, злоупотребляя доверием общества, пользуясь своим монопольным положением и не имея конкуренции, отнюдь не минимизирует издержки, а всеми способами, в том числе и коррупционными, их завышает. Конечно, его деятельность, теоретически говоря, легче контролировать, но контроль этот, к сожалению, тоже торпедируется коррупцией и зачастую не является эффективным. Разрубить этот gordiev узел возможно только на основе широкого привлечения механизмов гражданского общества и создания открытой и прозрачной информационной среды в сфере расходования бюджетных средств. Без этого контроль, даже самый строгий, – не более, чем еще одно звено коррупции.

Приведу реальный пример. В начале 90-х годов делегации Правительства Москвы удалось познакомиться в Вене с интересным опытом. Еще до массового распространения Интернета там существовала практика рассылок на бумажных носителях полного перечня расходов, произведенных жилищно-эксплуатационными службами в прошедшем году. В перечень включались абсолютно все операции по перечислению денег с их счетов. Полученная сумма делилась на общую площадь квартир. Результат определял тарифы на сле-

дующий год. Если служба осуществила бы какие-то расходы, но не включила их в тотальный перечень, они бы не вошли в тарифы следующего года. Если бы, наоборот, в этот перечень были включены неразумные или фиктивные расходы, они становились бы объектами критики или даже судебного преследования. И хотя скрупулезные анализы таких перечней осуществлялись только незначительным процентом квартиросъемщиков, прозрачность практически исключала завышение тарифов и открывала поле для конкуренции. В настоящее время этот прием гораздо дешевле, но с не меньшей эффективностью может быть организован с использованием Интернета.

Завышение издержек отнюдь не прерогатива госсектора. Поскольку, как уже отмечалось, с ростом масштабов производства относительные издержки падают, то и у частного сектора появляется стимул к монополизации и возможности злоупотреблений монопольным положением. Как отмечал в упомянутой работе Д. Стиглиц, и для частного сектора, как и для государственного сектора, известен единственный способ пресечения злоупотреблением монопольным положением: прозрачность, реализуемая, например, в некоторых публичных корпорациях. Я не имею возможности углубляться в этот вопрос, но частные публичные корпорации, как показывает мировой опыт, гораздо более эффективный инструмент реализации ГЧП, чем государственные корпорации. Несмотря на все

недоработки российского законодательства по взаимодействию с частными публичными корпорациями, о которых пишет, в частности О.В. Романовская в журнале «Правоведение», такое ГЧП имеет большую защищенность против коррупции и ущемления свободы конкуренции, а недостатки законодательства в каждом конкретном случае могут быть нивелированы в договоре о партнерстве.

Главный вывод из сказанного: нужно не только использовать ГЧП, но и стимулировать постоянную конкуренцию частного и общественного секторов. В мировой практике есть примеры, когда такой подход, даже не меняя распределение функций по уровням исполнения, резко повышает качество работ соответствующих государственных и муниципальных учреждений и снижает издержки. Например, в городе Феникс, в США, конкуренция муниципальных и частных служб за вывозку мусора в итоге ряда очень интересных стадий борьбы с переменным успехом закончилась, на мой взгляд, естественной, победой муниципальных служб. Все, говоря образно, «вернулось на круги своя», но затраты на вывоз мусора серьезно снизились. Тем не менее если на этом основании раз и навсегда решить, что вывозку мусора отныне будет осуществлять муниципальная служба, рост цены услуги неизбежен, как, впрочем, и при противоположном решении.

После всего сказанного остается вопрос: в каких же ситуациях выгодно иметь ГЧП? Ответ: когда имеется товар или услуга, которые производить в частном секторе по

доступным населению ценам невыгодно, но по системным соображениям желательно, чтобы люди эти товары или услуги потребляли. Классический пример – транспорт. На эту его особенность именно в России обратил внимание еще С.Ю. Витте. Философию Витте, может быть, и не подозревая этого, разделяет, в частности, и правительство Канады, покрывая часть стоимости билетов на внутренних авиарейсах из бюджета. Они считают, что, если в существующей системе пассажиры будут покрывать все издержки перевозчиков, Канада как единый социально-экономический механизм прекратит существование. Разумеется, это не единственный пример. Такие товары и услуги, как образование, лечение, пользование учреждениями культуры, приобретение книг и многое другое обладают этими особенностями. Единственный способ заставить частный сектор делать то, что ему невыгодно, – приплатить, то есть применить, говоря словами Ю.М. Лужкова, инвестиционное управление.

Несколько слов по поводу инвестиционного партнерства. Я бы к этой части своего выступления дал такой подзаголовок: «Государственно-частное инвестиционное партнерство – это не еда, а лекарство». В каком смысле? Что я имею в виду? Как сказано в книжке Ю.М. Лужкова «Конструктивный либерализм» [1], в идеально устроенном либеральном государстве людям **обязательно должно быть выгодно делать то, что** в стратегическом плане действительно нужно обще-

ству. А обеспечить это должны налогово-правовая среда и инфраструктура. Как мечтал Фридрих фон Хайек, эта налогово-правовая среда и нормы морали (он называл это «расширенным порядком») должны быть такими, чтобы люди, руководствуясь исключительно своими эгоистическими интересами, делали то, что соответствует условиям устойчивого развития общества. В разумной среде для экономической свободы все должно происходить «само собой». Управление свободными производителями исключительно с помощью среды для бизнеса – идеал, к сожалению, недостижимый в обозримой перспективе. Концептуально все должно происходить само собой, но все само собой не происходит. Приходится приплачивать. Если оказывается, что нужно вносить государственные средства, это сигнал о несовершенстве системы экономико-правового управления.

Действительно: откуда берутся средства, которые мы тратим, чтобы невыгодное дело сделать выгодным? Они берутся из бизнеса других предпринимателей. Если надо перераспределять с помощью государственных и всегда в какой-то мере произвольных решений, то, значит, само автоматическое перераспределение доходов в стране устроено неправильно. Разумеется, полностью отказаться от этого лекарства нельзя. Но нужно всегда помнить, что, если мы вынуждены отнимать у одних бизнесменов и отдавать другим, – это ясный сигнал о том, что нужно менять систему формирования налогов, развивать инфраструктуру и менять весь, как говорит

Хайек, «расширенный порядок», или, как я предпочитаю, налогово-правовую среду. Найти правильные изменения совсем не просто, но менять обязательно надо. Это важнейший фактор, который надо учитывать, если речь идет об инвестиционном партнерстве.

В чем же коренная причина того, что речь все время заходит о лечении? Почему же все-таки оказывается, что рыночный регулятор, который почти всеми объявляется безошибочным и чуть ли не фетишизируется, регулярно не срабатывает напрямую. Я придерживаюсь некоторой теории, которую конспективно вам изложу.

В незапамятные времена я в Институте проблем управления занимался техническими средствами оптимизации. Мы построили интересный прибор, который назывался «оптимизатор». Он работал очень просто: изменял какой-то параметр в системе и измерял критерий качества, выясняя, растет он или уменьшается в связи с этим «пробным» изменением. И если критерий рос, оптимизатор продолжал «крутить ручку» в том же направлении, останавливаясь только тогда, когда критерий начинал ухудшаться. Казалось бы, принцип прост и безошибочен. Он похож на рыночный регулятор. Однако исследования показали, что этот прибор успешно работает только тогда, когда все изменения критерия качества определяются только действиями оптимизатора. Если оказывается, что изменения критерия качества зависят также и от каких-то других факторов, то оптимизатор почти всегда заходит в ту-

пик. Особенно это проявляется, если у вас несколько таких приборов-оптимизаторов и они подключены к разным управляющим «ручкам», от которых зависит один и тот же показатель качества как функция многих переменных. При этом возникают самые разные «траекторные чудеса», и к глобальному оптимуму система почти никогда не приходит. Для того чтобы система приходила в глобальный экстремум, пришлось радикально усложнить заложенный в него простейший алгоритм.

Эти научные результаты покажутся весьма интересными, если понять, что люди, которые действуют в экономике, – это те же самые оптимизаторы, каждый из которых преследует свои цели. Теоретически абсолютно ясно, что без коррекции системы управления ничего не получится. И когда мы разумно корректируем налогово-правовую среду, мы превращаем эти простейшие «оптимизаторы», которые могут завести систему куда угодно, в такую систему, которая приходит в глобальный оптимум. Эти вопросы мы рассмотрели в журнале «Вестник МАГ», № 2 за 2004 год [2]. Там эта ситуация рассмотрена с привлечением общей теории целеустремленных автоматов. На мой взгляд, непростые взаимодействия целеустремленных автоматов, работающих на общий критерий качества, обязательно надо учитывать. Поэтому я и сказал, что инвестиционное партнерство «не еда, а лекарство». Говоря образно, едой, пригодной для ежедневного ис-

пользования, может стать только адекватная экономико-правовая коррекция показателей эффективности для каждого вида предпринимательской деятельности с помощью налогово-правовой среды.

Теперь позволю себе небольшую критику. Мне кажется неправильным, что Сергей Николаевич, насколько я запомнил, ни разу не сказал слова «конкуренция». По моему глубокому убеждению, передавать какие-то государственные функции в частный сектор, не употребляя слова «конкуренция», нельзя. Это автоматически коррупция. Обязательно должна быть конкуренция. Я уже говорил об эпопее в Фениксе, связанной с вывозкой мусора. Муниципальный сектор работал плохо и проиграл частному сектору. Но потом муниципалы, зная на своей шкуре, что есть конкуренция, и не желая терять работу, хорошо постарались, модернизировали технологию и все назад отыграли, а город сэкономил колоссальные деньги. Это очень эффективная модель организации конкуренции общественного и частного секторов.

И последнее, на что я хотел бы обратить внимание. Государственно-частное партнерство все-таки до сих пор, кроме всего прочего, является важным способом расхищения государственных средств. К сожалению, вот так устроено наше государство. Единственное, что есть против этого, – это конкуренция и прозрачность. Если мы кому-то даем деньги и не знаем точно, до копейки, куда они деваются и что на них де-

лается, и если человек, который, например, взял деньги на развитие нанотехнологий, вдруг начинает ими спекулировать на валютном рынке, – все это совершенно неправильно. Нужно обеспечить прозрачность и тотальный контроль. А чтобы организовать независимый и эффективный контроль, нужны затраты, порой превосходящие потери. Поэтому так хочется, чтобы все происходило само собой, за счет налогово-правовой среды, за счет экономико-правового управления. Поэтому я призываю: когда мы говорим о государственно-частном партнерстве, следует обязательно помнить, что его главная функция – искусственно поправить ошибки примитивного рыночного регулятора. А необходимо на самом деле излечение системы.

Каким образом лечить – это особая тема. Скажу лишь, что наши рассуждения показывают: примитивный рыночный регулятор – аналог известного древнего (XVIII век) регулятора Уатта. Уже почти сто лет весь мир практически их не применяет, а делает более изощренные регуляторы. Коррекция налогово-правовой среды – полный аналог тех усовершенствований регулятора Уатта, которые применяются в технических системах.

Я убежден, что после сегодняшнего обсуждения нам будет намного легче отделить разговоры о ГЧП, идущие ради того, чтобы расхищать бюджетные средства, от добросовестных предложений по целенаправленной коррекции дефектов рыночного регулятора.

Библиографический список

1. Лужков Ю.М. Конструктивный либерализм // Научные труды Вольного экономического общества России. Спецвыпуск, Москва, 2004, 79 с.
2. Гинзбург А.С., Егоров А.Л., Курбатова А.С., Норкин К.Б. Экономико-правовые механизмы управления качеством городской среды – императив устойчивого развития мегаполисов // Вестник Международной ассамблеи столиц и крупных городов, № 2, 2004.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЗОНЫ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФОРМА ПАРТНЕРСТВА РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕС-СТРУКТУР

Г.К. ЛАПУШИНСКАЯ,

*председатель Тверского регионального правления
ВЭО России, заведующая лабораторией проблем
региональной экономики Тверского государственного
университета, д.э.н., профессор*

Сложившаяся в России система взаимоотношений бизнеса и государства обуславливает необходимость создания принципиально нового процесса взаимодействия между ними, адекватного как принципам государственного регулирования экономики, отражающим интересы общества, так и мотивационным установкам бизнеса. При этом государство не может обойтись без бизнеса так же, как и бизнес не может существовать вне государства. Поэтому хочется поблагодарить организаторов за столь интересный выбор темы.

Важным моментом, на который хотелось бы обратить внимание, является порядок участников партнерства, используемый в названии: в России рассматривают «государственно-частное партнерство», а в мировой практике традиционно используется термин – PPP – Private Public Partnership, т.е. частно-государственное партнерство. Такая трансфор-

мация термина при его российском применении происходит, на мой взгляд, потому, что традиционно на государство возлагается больше надежд в плане инициации процесса формирования партнерства и координации взаимодействия его участников. При этом сущность партнерства государства и бизнеса логично определяется как совместное участие в удовлетворении потребностей общества на основе долговременного объединения материальных и нематериальных ресурсов при разделении полномочий, ответственности (в том числе социальной) и рисков.

Государственно-частное партнерство многовариантно, его форм и моделей в мировой практике достаточно много, поэтому важно наработать российский опыт его создания и применения. Такой опыт не будет традиционно положителен, но и позитивный и негативный варианты позволят более эффективно развивать государственно-частное партнерство в России в дальнейшем.

Положительный опыт создания и функционирования особых форм партнерства формируется не только при участии федеральных органов власти, но также и на уровне власти субъекта Федерации и, что немаловажно, на уровне органов местного самоуправления.

Необходимость формирования государственно-частного партнерства в регионах и муниципальных образованиях вытекает из его выгоды и результативности для обоих участников: региональные органы власти (или органы местного самоуправления) получают дополнительные возможности для решения своих специфических задач, связанных с рацио-

нализацией структуры территориальной экономики и с предотвращением социальных напряжений, бизнес – благоприятные условия хозяйствования и гарантии получения прибыли. При этом наибольший эффект от взаимодействия органов власти территории и бизнеса может быть достигнут лишь при создании экономической среды, благоприятной для реализации интересов обоих партнеров. Для органов власти территории основное значение имеют: рост налогооблагаемой базы, повышение уровня занятости и доходов населения, расширение числа рабочих мест, сокращение загрязнения окружающей среды, в итоге – стабилизация территориальной экономики. Для бизнеса наибольшую актуальность имеет: увеличение функционирующего капитала и сокращение бездействующих активов, повышение конкурентоспособности продукции, а в итоге – рост доходов. В конечном счете реализация задач бизнеса способствует реализации задач, которые ставят перед собой территориальные органы власти.

В качестве положительного опыта в формировании партнерства между территориальными органами власти и бизнес-структурами может рассматриваться особая модель формирования промышленных зон в Тверской области.

Начиная с 2005 года, когда впервые губернатор Тверской области Дмитрий Зеленин озвучил в Ежегодном послании Законодательному собранию Тверской области задачу создания промышленных зон, формировалась особая модель привлечения инвестора на территорию региона. Для этого потребовалось создание в исполнительном органе власти особой структуры, кото-

рой стало Управление регионального развития Тверской области, курирующее формирование промышленных зон, выбор управляющих компаний, а также заключение договоров управляющих компаний с инвесторами.

Особой формой создания промышленных зон на территории Тверской области является то, что в процесс включается некая управляющая компания, которая помогает сформировать инженерно-транспортную инфраструктуру зоны и подготовить разделение земли под предоставление земельных участков, учитывая требования к инфраструктуре соответствующих компаний-инвесторов. Чаще всего формирование промышленной зоны связано с размещением новых производств и осуществляется через создание на территории области перечня приоритетных инвестиционных проектов.

Администрация Тверской области предоставляет при создании промышленной зоны шесть видов помощи инвестору:

1. *Информационная поддержка.* Предоставление информации о земельных участках, на которых возможно размещение промышленных объектов, их собственниках и пользователях, а также потенциальных партнерах и поставщиках; о наличии необходимых инженерных коммуникаций, о существующей на данной территории социальной инфраструктуре. Администрация области предоставляет сведения о действующих тарифах и о процедуре реализации проекта с момента обращения в администрацию.

2. *Административная поддержка.* Управление регионального развития Тверской области функционирует по

принципу «одного окна», что упрощает взаимодействие инвесторов с администрацией Тверской области, т.к. управление выступает посредником между инвесторами и многочисленными структурами Тверской области, структурами федеральных органов власти, расположенными на территории области, и органами местного самоуправления по вопросам реализации инвестиционного проекта.

3. *Финансовая поддержка.* Напрямую предоставить инвесторам средства регионального бюджета администрация Тверской области не может, но осуществляется предоставление инвесторам – налоговым резидентам освобождение от уплаты налога на прибыль в размере 4% и полное освобождение от уплаты налога на имущество (уплачиваемых в региональный бюджет) на срок окупаемости проекта, но не более чем на 7 лет, в случае если объем инвестиций по проекту за 3 года превысит 150 млн рублей. Компенсация 50% банковской ставки в сумме до 5 млн рублей по кредитам, взятым предприятием в банке на инвестиционные цели.

4. *Инфраструктурная поддержка* (обустройство площадки). Строительство дорог и подведение инженерных коммуникаций к площадке в зависимости от объемов предполагаемых поступлений при реализации проекта. Необходимым условием является соотнесение затрат: затраты регионального и местного бюджетов не могут превышать объемы будущих налоговых поступлений. Оказывается поддержка в получении федеральной поддержки проекта, если объем инвестиций превышает 5 млрд рублей.

5. *Кадровая поддержка.* Помощь в установлении и запуске обучающих программ и формирование регионального заказа в профессиональных образовательных учреждениях, ориентированных на производство инвестора.

6. *PR-поддержка.* Освещение инвестиционного проекта в СМИ, обеспечение доступа к региональным и федеральным СМИ, возможность участия бизнесменов в различных совещаниях и региональных комиссиях.

Такой подход позволил достаточно активно создать несколько промышленных зон. На сегодняшний момент в Тверской области уже три сформированные промышленные зоны: «Редкино», «Боровлево-1», «Боровлево-2». На стадии формирования находятся: «Торжок-Семеновское», технопарк «Волок», технопарк «Кимры», промышленные зоны «Стрельниково» и «Васильевский Мох». Планируется создать еще четыре промышленные площадки: «Бологое», «Лихославль», «Калязин», «Ржев» (рис. 1).

Уже заключено Соглашение о сотрудничестве между администрацией Тверской области и Группой компаний СТФ от 13.08.2008 г. № 1563 по созданию промышленной площадки «Технопарк «Волок». Инвестиционный проект «Технопарк «Волок» включает в себя создание единой промышленной площадки для концентрации промышленных, производственных и транспортно-логистических объектов площадью 228 га в Холохольском сельском округе Вышневолоцкого района, а также привлечение к участию в инвестиционном проекте «Технопарк «Волок» российских и иностранных компаний.

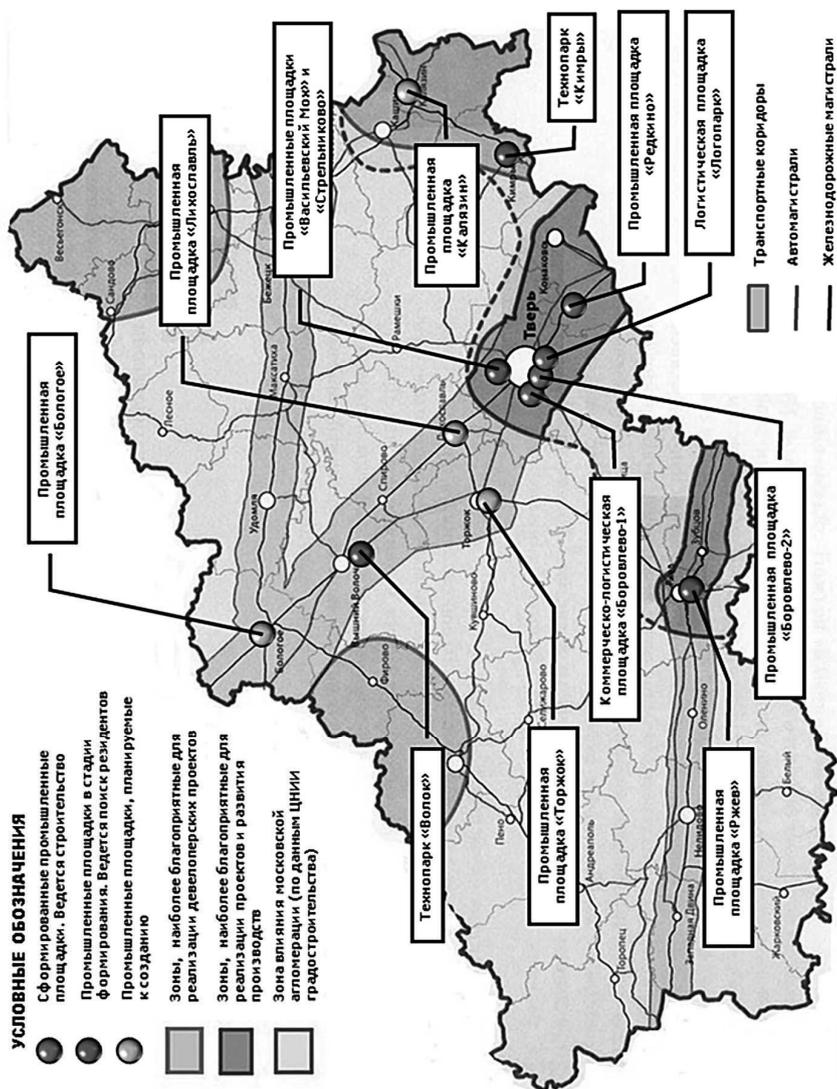


Рис. 1. Расположение созданных и планируемых промышленных зон в Тверской области

В настоящее время достаточно много иностранных инвесторов осуществляют строительство компаний на территории промышленных зон в Тверской области: Gustav Paulig Ltd., Cembrit Holding A/S и другие.

Компаниями-резидентами промышленной зоны «Редкино» на настоящий момент являются:

- «Эрис-Мануфактура» (завод по производству дверей), работает с 2005 года.

- «Тесо», Бельгия (завод по производству строительного сайдинга), работает с октября 2007 года.

- «Ahlstrom», Финляндия (завод по производству стеклохолста), работает с июня 2008 года.

- «Vergokan», Бельгия (завод по производству металлических коробов для кабелей), завершаются проектные работы.

- «Омнипак» (завод по производству упаковки для жидких пищевых продуктов), завершаются проектные работы.

Таким образом, форма промышленных зон становится одной из особенностей развития партнерства государства и бизнес-структур на территории Тверской области. При этом в условиях кризиса, когда многие компании Тверской области попадают под сложную процедуру массового высвобождения работников, перевода персонала на неполную рабочую неделю, пришедшие в промышленную зону инвесторы, к большому счастью, стабильно работают и сокращения рабочих мест не осуществляют.

А.В. МУРЫЧЕВ,

*член Президиума ВЭО России, первый исполнительный
Вице-президент Российского союза промышленников
и предпринимателей, д.э.н., к.ист.н.*

Несколько слов позвольте, уважаемые коллеги, тоже сказать. Я благодарен Сергею Николаевичу за очень впечатляющее выступление – концептуальное, взвешенное. Мне кажется, оно уникально само по себе, потому что я не слышал подобного звучания этой темы, несмотря на то, что в практическом режиме я тоже этой темой занимаюсь в Российском союзе промышленников и предпринимателей. Действительно, за последние годы (будем брать период до этого кризиса) правительство совместно с бизнесом осуществило много хороших дел, связанных с созданием некоей инфраструктуры частно-государственного партнерства, – это и Банк развития, это и Венчурная компания, это и Институт концессий, свободные экономические зоны и т.д. Это все институты, которые были признаны изначально развивать частно-государственное партнерство. Кстати, ЧГП лучше, чем ГЧП. Поэтому я тоже поддерживаю предыдущего выступающего... Поэтому эти институты и механизмы созданы, и, к сожалению только нашему, плодов получили мы пока маловато. И на это были свои причины. Несколько причин я назову. Они до сих пор не решаются, тем более в сегодняшнее время развития такого

жесточайшего кризиса. Но при всем при этом что сдерживает вообще привлечение частного рынка к подобным соглашениям с государством? Это правовая сторона прежде всего – отсутствие защиты инвестиций... И знаете, что закон не на стороне частного рынка, да и не на стороне государства. Он вообще непонятно на какой стороне, потому что закон очень несовершенен, он очень противоречив, и частная собственность, по большому счету, никак не защищена. Эти проекты, хотел бы подчеркнуть, долгосрочного характера. Они требуют долгосрочных инвестиций и, соответственно, требуют сохранности этих инвестиций. А когда заключаются соглашения, в том числе в рамках частно-государственного партнерства, на 10 лет, вы можете себе представить... И в соответствии с законом, государство в лице региональной власти, муниципальной власти, федеральной власти в любое время может выйти из этого соглашения и оставить один на один частный сектор в реализации подобных проектов. Это, кстати, предусматривается законодательством: что не может себе позволить частный рынок, государство, к сожалению, такие примеры негативные уже имеет. Это сдерживает приток частного капитала. Другая особенность длинных ресурсов – нет, не было и, наверное, в ближайшие годы у нас не будет – все эти проекты, еще раз подчеркиваю, это проекты долгосрочного характера. Коррупция, о которой много мы говорим, но это то, где мы создаем тоже базу для развития, расширения коррупционных начал с учетом несовершенства законодательства и отсутствия прозрачности проведения конкурсов,

установления принципов отбора, критериев, характеристик соответствующих, как это должно быть. Поэтому законодательство несовершенно, его нам нужно развивать уже с учетом прошедшего опыта. Мотивация. По Тверской области хорошие примеры приведены, но в целом я хотел бы доложить, что мотивации очень мало. Мотивации, связанной с тем, чтобы бизнес активно шел на сотрудничество с государством по ряду проектов. При этом отсутствует полностью систематизированная централизованная информация о тех или иных проектах. То, что мы сами найдем в Минрегионе, на других каких-то экспертных площадках. Но системности, информационной базы – ее в России нет, и это тоже, мне кажется, не здорово. Теперь посмотрим макроусловия. Они вообще-то позволяют нам говорить о таком сотрудничестве на долгие годы? Конечно же, нет. Это самая первичная проблема, которая, к сожалению, не развивает это сотрудничество. Мы не знаем ни курсовую политику, мы не знаем процентную политику на пять лет, на три года, на три месяца мы не знаем сейчас. Мы имеем огромную инфляцию. Мы не можем спланировать бизнес-программы, проекты – какая доходность может быть, какие убытки можем нести и при этом мы в правовом режиме имеем много проблем. Поэтому, уважаемые коллеги, я хотел бы сказать и этим самым хотел бы завершить выступление, что движение в направлении развития – это очень важные сейчас действия, которые должны осуществлять как власть, как бизнес, так и научный мир. Но с учетом уже прошедшего опыта мы должны просто делать выводы. Я хотел бы

напомнить. Это объединение усилий государства и частного бизнеса на равноправном партнерстве. Это главный принцип, который должен присутствовать при разработке, а тем более подписании любых соглашений. В рамках, кстати, Российского союза промышленников и предпринимателей создан Комитет по частно-государственному партнерству, куда вошли представители власти, бизнеса – это очень представительный комитет. Я предлагаю с участием, Сергей Николаевич, ваших возможностей, ваших партнеров тоже поучаствовать в работе этого института. Сейчас, на мой взгляд, актуально что. Мы сейчас находимся в тяжелейшем кризисе. Говорить о том, что это сейчас получит широкое распространение, было бы очень наивно. Сейчас как раз время для поиска и нахождения тех форм, тех инструментов частно-государственного партнерства, которые просто необходимы в условиях кризиса. Вот один из примеров – создание фонда плохих долгов, предположим. Это то, что сейчас необходимо рынку. Проблема неплатежей, роста плохих долгов в банках и на промышленных предприятиях. Это мог бы быть очень показательный пример поиска и нахождения очень нужного для российской экономики инструмента выхода из кризиса, если бы государство и частный рынок объединили бы свои усилия, имея в виду в том числе и эти примеры.

В.А. РАЕВСКИЙ,

член Президиума ВЭО России, советник Международного консультативно-правового Центра по налогообложению, профессор Академии бюджета и казначейства Министерства финансов РФ, д.э.н, профессор

Уважаемые коллеги! Я под большим впечатлением от доклада и нашей дискуссии. Для меня важно было услышать в понятных выражениях о тех формах взаимодействия, которые подразумеваются под частно-государственным партнерством.

Я спокойно воспринимаю не государство, конечно, а предприятие с государственной формой собственности как бизнес-единицу и не считаю, что оно заведомо должно быть неэффективным. Крупным частным предприятием руководит тоже наемный менеджер. А значит, такое государственное предприятие вполне может вступать в бизнес-отношения с частным. Это нормально. Их мотивация при правильно сформированной нормативной и договорной базе должна быть одинакова. Но сейчас ведь речь идет именно о государстве, государственных ведомствах и частных предприятиях. А это уже совсем иное дело. Система мотивации у таких партнеров различна. Даже в самые либеральные времена и самые безденежные (для государства) что-то подобное пытались организовать, не называя государственно-частным партнерством. Но получалось, а может, и задумывалось известно что.

На схемах все может выглядеть разумно и рационально. Но в жизни пока мало убедительно положительных примеров. Собственный опыт, опыт друзей и партнеров, публикации свободной печати говорят о том, что реальная практика не похожа на идеальную картину.

Почему же так? Мне сейчас вспомнился забавный эпизод, который, может быть, частично дает ответ.

Решениями мартовского (1982 года) Пленума ЦК КПСС, принявшего Продовольственную программу, было предусмотрено создание госагропрома, то есть объединение управления промышленностью и сельским хозяйством. В нашем аппарате, да и в народе это прозвали госагропромом. И вот проходит расширенная коллегия Министерства пищевой промышленности. Выступает министр пищевой промышленности Киргизии. Условно Сулейман Сулейманович. Председательствующий министр Леин его спрашивает: «Сулейман Сулейманович, а как вы себя чувствуете в агропромышленном комплексе с вашими новыми партнерами?» Он отвечает: «Вольдемар Петрович, как партнерша».

По существу, эта быль описывает риски любой сверху навязываемой государством экономической деятельности, в которой участвуют совсем неравноправные партнеры.

В нашем случае у одного в руках правила игры, которыми еще можно и манипулировать при наличии «басманного» правосудия. Есть иногда и деньги, но не такие, которыми считают сроки окупаемости, рентабельность, дивиденды. И

дать их можно тому, а можно и другому. Здесь потенциально велика, как вы понимаете, коррупционная составляющая. Поэтому мы и имеем зачастую такие варианты: втягивание бизнеса в неэффективные и малоинтересные для него проекты за мнимые или реальные поблажки, а то и под угрозой, или банальная «распилка» государевых средств, откаты и т.п.

Эти риски хорошо, между прочим, просматриваются на деятельности «денежных» госкомпаний, которых, не заботясь об идеологическом прикрытии в виде какого-то «партнерства», по телефонному праву понуждают приобрести непрофильные активы, что-то спонсировать, строить, перенаправить денежные потоки и т.п. в ущерб бизнес-интересам. В результате же приходится мириться с непрозрачностью экономической деятельности и с неэффективным использованием средств, а то и с чем-то похуже.

Но все же, даже при всех этих рисках и реальных потерях, я придерживаюсь той точки зрения, что повышению роли государства в бизнес-процессах на сегодня нет альтернативы. За двадцать лет так толком и не заработали институты рыночного перераспределения. Структура экономики еще более чем раньше перекошена. По ряду направлений уже пройдена грань, за которой реальна угроза экономической безопасности, а значит, и суверенитету страны. Чтобы запустить маховик в иную сторону, другого рычага, кроме осмысленной государственной плановой деятельности, нет. Но риски тоже понятны и реальны. Только их надо признать и не надеяться, что благостная картина нарисуеться сама собой.

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Р.С. ГОЛОВ,

*член Правления ВЭО России, декан факультета
экономики и менеджмента в промышленности
им. В.Б. Родина «МАТИ» – РГТУ им. К.Э. Циолковского,
к.э.н., доцент*

Отечественная и зарубежная литература располагает большим набором подходов и методов в отношении смыслового содержания понятий «инновации» и «инвестиции». В переводе с английского (innovation) «инновация» означает нововведение, то есть своего рода «клеточка» управляемого развития, целенаправленных изменений. Работа по их осуществлению требует профессионализма, специальных знаний и навыков.

Побудительные мотивы к инновациям подразделяются на внутренние для предприятий и внешние. Внутренний стимул инновационной активности – необходимость замены устаревшего оборудования с целью повышения конкурентоспособности реализуемой продукции предприятия на рынке. Внешний стимул к инновациям определяется экономической политикой государства.

Проблема реализации инноваций не может быть частной задачей, она все более носит общественный характер. Поэтому инновационные процессы нуждаются в тщательном исследовании. В качестве наиболее общей из современных проблем нововведений можно назвать рассогласование инновационных процессов. В частности, разрыв между начальными и заключительными стадиями нововведений, осуществляемых не-взаимосвязанными организациями, руководствующимися прежде всего целями «своей» стадии, приводит к недостаточному учету интересов партнеров. Ограничение имеющихся в распоряжении организации средств нередко ориентирует исполнителей «в сторону» от подлинных целей самого нововведения. Поэтому возникают проблемы во взглядах сторон на степень готовности предлагаемых проектов, качество опытных образцов, диапазон использования, а также на отсутствие обратного влияния на формирование нововведений.

Сравнение новшеств по их доходности необходимо начинать в самом начале их разработки и проектирования. При этом наибольшее значение получило определение конечной доходности новшеств при исполнении возложенных на них экономических, социальных, политических, научных, военных или иных задач или функций в моделируемых конкретных условиях или ситуациях.

Научное исследование (разработку) можно в определенном смысле рассматривать как процесс, направленный на устранение неопределенности. Экономические оценки пер-

спективных новшеств, способных получить в народном хозяйстве широкое распространение, неточны на первых этапах распространения. Отсюда не следует, что обоснование и уточнение оценок путем сравнения уже достигнутых к данному моменту времени технико-экономических показателей для новой и старой техники или продукции исчерпывают их сопоставление по доходности. Необходим прогноз потенциальных возможностей и сфер использования сравниваемых видов техники или продукции с учетом возможных модификаций и улучшения их экономических показателей, в значительной степени базирующийся на тщательном анализе прошлого опыта распространения уже состоявшихся новшеств.

При таком подходе задача, стоящая перед инновациями, представляется двоякой: во-первых, расслоение массива научных проблем на перспективные и неперспективные, во-вторых, доведение параметров у перспективных разработок до оптимальных значений.

Вероятностный характер получения дохода выступает как одна из причин многоэтапности, являющейся важной особенностью при финансировании инновационных проектов и заключающейся в прохождении каждой идеи до момента реализации. Наличие нескольких стадий позволяет, постепенно уменьшая неопределенность, избегать крупных убытков, так как следующий этап разработки, требующий все больших затрат, осуществляется в зависимости от результатов предыдущего.

Инновации реализуются посредством формирования инновационных проектов. Инновационный проект представляет собой систему взаимосвязанных целей, задач и программ их достижения, представляющих собой комплекс проведения работ по следующей цепочке: идея → НИР → ОКР → ТПП → ПР → КП (здесь ТПП – технологическая подготовка производства; ПР – производство инновации, КП – коммерциализация проекта).

Инновационные проекты могут формироваться как в составе научно-технических программ, реализуя отдельные направления программ, так и самостоятельно.

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова *invest*, что означает «вкладывать», и имеет несколько значений. В самом широком смысле инвестиции должны обеспечить механизм, который необходим для финансирования роста и развития организаций и любого государства в целом. С учетом структуры инвестиционного процесса, его участников и типов инвесторов под инвестициями (*investments*), или инвестиционными ресурсами, понимаются недвижимость, имущество, машины, оборудование, технологии, денежные средства, вклады в банках, ценные бумаги, имущественные права, лицензии, интеллектуальные ценности, вкладываемые как способ помещения капитала в предпринимательскую деятельность с целью их сохранения или возрастания. Другими словами, инвестиции представляют собой инструмент, с помощью которого можно поместить инвестиции в объект инвестирования

ния и обеспечить положительную величину дохода.

При вложении инвестиции приходится отдавать сейчас и в определенном количестве. Вознаграждение приходит позднее, если оно наступает, и его величина заранее неизвестна. В связи с этим при инвестировании всегда учитывают срок окупаемости вложения инвестиций, степень риска, инфляцию, а также влияние других факторов.

Совокупность существующих инвестиций можно классифицировать по определенным признакам.

Как показывает практика, при реализации инвестиций используются различные подходы и методы к инвестированию. Например, одним из подходов может быть планирование действий, направленных на достижение определенных целей. Другой подход, диаметрально противоположный, состоит в действиях экспромтом, когда решения принимаются на основе интуиции. Опыт показывает, что при более рациональном подходе к вложению инвестиций результаты обычно выше. Поэтому серьезному инвестору следует предварительно разработать планы, а затем выполнять инвестиционную программу.

В зависимости от объекта инвестиционной деятельности различают:

- реальные инвестиции (real material investments);
- финансовые (портфельные) инвестиции (financial investments);
- нематериальные инвестиции (non-material investments).

Реальные инвестиции представляют собой средства, вкла-

дываемые в реальные активы. Например, земля, здания и сооружения, оборудованное, строительство новых организаций, оснастка, транспорт. Их можно разделить на следующие группы:

- инвестиции для модернизации собственного производства в целях повышения его эффективности;
- инвестиции на увеличение объемов выпускаемой продукции в условиях существующего производства;
- инвестиции на создание новой организации с применением новых технологий;
- инвестиции в совместное производство продукции с иностранными партнерами.

Модернизация собственного производства зависит от целей, стоящих перед определенной организацией, и финансовых ресурсов, имеющихся в ее распоряжении. С одной стороны, она может обеспечить снижение себестоимости продукции и увеличение объемов производства, а с другой – повышение качества продукции.

Инвестиции на создание новой организации с применением новой технологии должны представлять собой внедрение принципиально новых технических средств труда, замену старых материалов на новые, механизацию и автоматизацию производственных процессов. Например, замена металлических материалов на неметаллические, применение по всему циклу производственного процесса станков с числовым программным управлением (ЧПУ), обрабатывающих центров

(ОЦ) и средств вычислительной техники.

Совместное производство продукции с иностранными партнерами может предусматривать применение не только технических средств труда и новых технологий, но и реализацию новых идей по организации производства и автоматизации производственных процессов. Такое производство базируется в основном как на прогрессивных достижениях российских организаций, так и достижениях в этой области иностранных партнеров.

Финансовые инвестиции представляют собой вложения средств в инструменты, состоящие из ценных бумаг. Ценные бумаги могут быть государственными или корпоративными. Помимо этого к финансовым инвестициям можно отнести другие финансовые инвестиции, состоящие из вложений в банковские депозиты и сертификаты.

Нематериальные инвестиции – вложения в общие условия воспроизводства организации. Они включают в себя расходы на научные исследования, создание инноваций, обучение персонала, социальные мероприятия.

По форме вложения инвестиции подразделяются на прямые и косвенные. Прямые инвестиции – это форма вложений, которая дает инвестору право собственности на определенное имущество или ценные бумаги. Например, в случае покупки инвестором земли, зданий и сооружений, оборудования, ценных монет, чтобы сохранить стоимость денег или получить доход.

Косвенные инвестиции – это вложения в набор определенных ценных бумаг или имущественные ценности. Например, инвестор может купить пай в паевом инвестиционном фонде. Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) представляет собой диверсифицированный набор ценных бумаг и другое имущество. Можно купить долевое участие в обществе с ограниченной ответственностью, работающем с недвижимостью. На практике многие инвесторы предпочитают осуществлять прямые вложения, хотя у косвенных вложений имеются свои привлекательные стороны.

По форме организации инвестиции могут быть индивидуальными и в виде инвестиционных проектов и портфелей.

По форме собственности инвестиции можно разделить на следующие типы:

- физических лиц;
- юридических лиц;
- государства;
- иностранных физических и юридических лиц;
- совместных организаций со смешанным капиталом.

По направлениям действия инвестиции делятся на следующие типы:

- начальные инвестиции (нетто-инвестиции);
- экстенсивные инвестиции;
- реинвестиции;
- брутто-инвестиции.

Начальные инвестиции (нетто-инвестиции) осуществляются при основании какого-либо дела, в том числе и при приобретении имущества. Например, при организации нового производства фильтров для очистки воды, новых машин, транспортных средств и т.п.

Экстенсивные инвестиции, как правило, направляются в зависимости от конкретной ситуации на расширение потенциала управляемого объекта. Вложение инвестиций в данном случае позволяет увеличить объемы выпускаемой продукции и соответственно увеличить доходы от реализации этой продукции.

Реинвестиции зависят от наличия свободных средств. Такие средства направляются на приобретение или изготовление новых средств производства в целях поддержания существующего производства определенной продукции. Также они направляются на замену, рационализацию, диверсификацию и перспективу развития в целях выживания организации в рыночных условиях.

Брутто-инвестиции состоят из нетто-инвестиций и реинвестиций. Стратегическое решение о применении брутто-инвестиций является одной из наиболее важных и сложных задач управления. Решение такой задачи предъявляет особые требования к достоверности исходной информации, используемой при проводимых расчетах, методам проведения расчетов и уровню подготовленности персонала, принимающего решение о введении брутто-инвестиций.

По сроку действия инвестиции могут быть краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными. Срок действия краткосрочных инвестиций обычно истекает в течение года. Среднесрочные инвестиции рассчитаны на 1–3 года. Долгосрочные инвестиции рассчитаны на срок более трех лет. Например, депозитный сертификат со сроком один год – это инструмент для краткосрочного вложения, а облигация со сроком погашения 5 лет – инструмент долгосрочного вложения. В некоторых случаях, купив долгосрочную ценную бумагу и продав ее через 6 месяцев, инвестор использует долгосрочный инструмент для краткосрочных целей.

По уровню риска инвестиции делятся на инвестиции с низким и высоким уровнем риска. Инвестиции с низким уровнем риска являются безопасным средством получения определенной величины дохода (прибыли). В то же время инвестиции с высоким уровнем риска считаются спекулятивными. Спекулятивные инвестиции означают осуществление операций с активами, но в ситуациях, когда их будущая стоимость и уровень планируемого дохода весьма ненадежны.

Условием развития и устойчивой жизнедеятельности любого предприятия является эффективность вложения инвестиций в определенные инвестиционные проекты. Проблема принятия решения об инвестициях состоит в оценке предполагаемых событий с точки зрения того, насколько содержание будущих шагов и их вероятные последствия соответствуют ожидаемому результату.

Под инвестиционным проектом в данном случае понимается система организационно-правовых, аналитических, инженерно-технических, экономических и расчетно-финансовых документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по реализации проекта.

По своей природе в диалектическом развитии инновационные проекты тесно взаимодействуют с инвестиционными проектами: «инновационные проекты» ↔ «инвестиционные проекты». Внедрение инновационных проектов сопровождается определенными видами собственных, заемных или привлекаемых инвестиций, в том числе кредитами коммерческих банков.

Под «инновационно-инвестиционным» проектом понимается взаимосвязанная по целям программа научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, коммерческих и других действий, обеспеченных необходимыми инвестициями и организованных по срокам и исполнителям. Множество инновационно-инвестиционных проектов, реализуемых на практике, может быть классифицировано по ряду признаков. Классификация представляет собой научный метод, заключающийся в дифференциации всего множества проектов и последующем их объединении в определенные группы на основе какого-либо признака. Типовые этапы жизненного цикла инновационно-инвестиционных проектов в промышленности приведены на рис. 1.



Рис. 1. Схема типовых этапов жизненного цикла инновационно-инвестиционных проектов

Исходя из приведенной на рис. 1 схемы можно сделать выводы, что по этапам осуществляются следующие действия:

1. Процесс поиска новых идей, которые в последующем можно реализовать через инновации, начинается с маркетинговых исследований рынка.

2. На втором этапе осуществляется поиск инвестиций, необходимых для реализации выбранной инновации.

3. При наличии инвестиций начинается процесс проектирования продукта.

4. Осуществляется разработка плана выпуска продукта и разработка процесса его запуска в производство.

5. Проводится закупка всего необходимого для производства продукта.

6. Начинается процесс производства инновации.

7. Проводится проверка произведенной инновации по всем параметрам, установленным конструкторской документацией.

8. Осуществляется упаковка и хранение продукта.

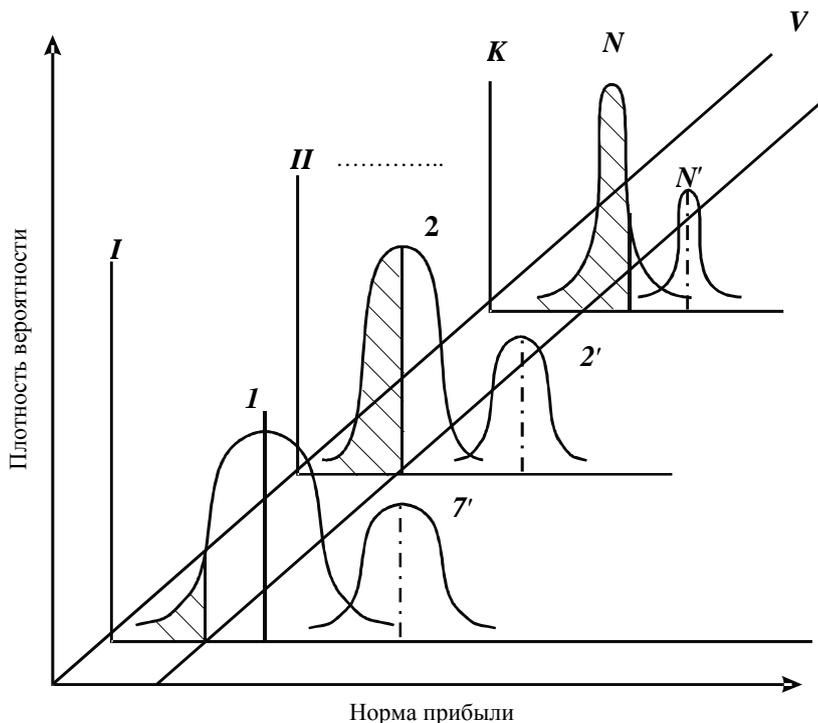
9. Инновация реализуется на определенном сегменте рынка.

10. Проводится техническая поддержка и обслуживание инновации в эксплуатации.

11. Осуществляется послепродажная деятельность.

В динамическом плане интерес представляют вопросы сквозного прохождения стадий научно-производственного цикла, обеспечивающего материализацию научно-технических идей производственного цикла. На рис. 2 изображен процесс создания и реализации инновационно-инвестиционных проектов, обеспечивающих определенную норму прибыли. Доверительные интервалы значений исходного параметра после каждой стадии сужаются и смещаются относительно предельного значения нормы прибыли.

Так, на начальных этапах исследования вероятность получения дохода невелика и возможное распределение значений характеризуется линией V . С завершением начальной стадии перспективные исследования составляют зону I , массив $7'$. На следующей стадии исследования после появления новой



$I, II, \dots K$ – стадии проекта;

$1, 2, \dots N$ – массивы перспективных проектов;

$1', 2', \dots N'$ – массивы неперспективных проектов.

Рис. 2. Изменение показателя вероятностного успеха по стадиям разработки инновационно-инвестиционного проекта

информации инновационно-инвестиционные проекты вновь рассматриваются (зона II). У группы перспективных инновационно-инвестиционных проектов возможные размеры до-

хода концентрируются в более узком диапазоне значений, более четко вырисовывается наиболее вероятное значение дохода (массив 2). Остальные инновационно-инвестиционные проекты не переходят на следующую стадию (массив 2').

На последующих стадиях исследований (зона K) в результате очередного отбора диапазон возможных значений ожидаемого дохода заметно сужается; распределение вероятностных значений дохода характеризуется кривой N .

Возможность и целесообразность многоэтапности связаны с тем, что в процессе проведения исследований, то есть с каждой следующей стадией, объем информации об исследуемом объекте увеличивается. В соответствии с этим уменьшается неопределенность достижения параметров, рассчитанных по данным, полученным на более поздних стадиях. Следовательно, вероятность достижения ожидаемых результатов растет по мере продвижения идеи по стадиям, однако значение самого результата может и улучшаться, и ухудшаться. Поэтому после получения новой дополнительной информации происходит переоценка экономического дохода проекта с целью допуска на следующую стадию. Инновационно-инвестиционные проекты, признанные после переоценки бесперспективными, либо замораживаются, либо возвращаются на более ранние стадии для нахождения новых путей решения.

Анализ инновационно-инвестиционной деятельности предприятий позволяет утверждать, что она осуществляется на основе следующих присущих ей принципов:

1. Приоритетность инновационного производства над традиционным. Данный принцип базируется на решающем значении инноваций в прогрессе производительных сил.

2. Экономичность инновационного производства. Этот принцип предполагает последовательный учет затрат, прибыльности, коммерческого успеха инновационно-инвестиционного проекта.

3. Гибкость инновационного предпринимательства. Исходя из этого принципа управление должно обеспечивать широту свободы действий субъектов инновационной деятельности, получение ими возможности маневра, отказ от жесткой регламентации, поощрение предприимчивости.

4. Цикличность инновационных процессов. По своей природе инновация циклична благодаря мультипликационному «пусковому» эффекту сравнительно важных открытий, которые влекут за собой многочисленные, более или менее значительные открытия, изобретения. Появление базисных инноваций сопровождается пакетом нововведений.

Таким образом, нововведение есть такое целенаправленное изменение, которое вносит в среду внедрения (организацию, поселение, общество и т.д.) новые относительно стабильные элементы. Последние могут быть чисто материальными или социальными, но каждый из них сам по себе представляет лишь новшество, то есть предмет нововведения, будь то станок или обряд, форма отчетности или сырье. Суть нововве-

дения – процесс, то есть переход некоторой системы из одного состояния в другое.

В зависимости от направлений вложений инвестиций и целей реализации инновационно-инвестиционные проекты можно классифицировать следующим образом:

- производственные;
- научно-технические;
- коммерческие;
- финансовые;
- экологические;
- социально-экономические.

Производственные проекты предполагают вложение средств в создание новых либо расширение, модернизацию или реконструкцию уже существующих основных фондов и производственных мощностей для различных сфер национальной экономики, в том числе жилищной, социально-бытовой и т.д.

Научно-технические проекты направлены на разработку и создание новой высокоэффективной продукции с новыми свойствами, новых высокоэффективных машин, оборудования, технологий и технологических процессов. Разработка и реализация научно-технических и производственных проектов часто тесно связаны между собой. Осуществление производственных проектов может являться продолжением осуществления научно-технических проектов, осуществление обоих проектов может совмещаться по времени и т.д.

Непременным условием процветания является реализация прежде всего производственных и научно-технических инвестиционных проектов. Только в результате реализации указанных проектов создается и качественно обновляется главное богатство – основные фонды, являющиеся материальной основой производства различной продукции и оказания услуг, образования вновь созданной стоимости.

Суть коммерческих проектов составляет получение прибыли на осуществляемые инвестиционные вложения в результате закупки, продажи и перепродажи какой-либо продукции, товаров, услуг.

Поскольку вне материального производства вновь созданной стоимости не образуется, и она там только перераспределяется, эффективность коммерческих инвестиционных проектов есть результат изменения перераспределения вновь созданной стоимости (частично вновь созданная стоимость все-таки образуется, но на операциях транспортирования, погрузки и т.п.). Эффект от реализации коммерческих инвестиционных проектов может стать капиталобразующим, если полученный доход станет источником финансового обеспечения производственных или научно-технических инвестиционных проектов.

Финансовые проекты связаны с приобретением, формированием портфеля ценных бумаг и их реализацией, покупкой и реализацией долговых финансовых обязательств, а также с выпуском и реализацией ценных бумаг.

В первом случае инвестор – покупатель и держатель цен-

ных бумаг – получает на них дивиденды и увеличивает свой финансовый капитал. Источником этого увеличения капитала является осуществление производственных инвестиционных проектов.

Во втором случае инвестор – покупатель и продавец долговых обязательств – также увеличивает свой финансовый капитал. При этом прироста общего капитала в национальной экономике не происходит, а имеет место перераспределение его в сфере финансового обращения.

В третьем случае реализация финансового инвестиционного проекта непосредственно связана и является составной частью реализации производственного инвестиционного проекта. Инвестор, реализуя проект по выпуску и продаже ценных бумаг, решает задачу финансового обеспечения производственного инвестиционного проекта.

К экологическим проектам относятся проекты, результатом которых являются построенные природоохранные объекты или улучшенные параметры действующих производств, предприятий, служб эксплуатации по вредным выбросам в атмосферу и воздействиям на природу.

Результатом реализации социально-экономических проектов являются качественное улучшение состояния здравоохранения, образования, культуры в стране, регионах.

Е.В. ФИЛИППЕНКОВА,

первый вице-президент ВЭО Московской области,

член Правления ВЭО России, к.э.н.

Я представляю региональное отделение ВЭО Московской области, и мне бы хотелось привести, на мой взгляд, удачный пример государственно-частного партнерства в Московской области – строительство Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД). Проектная протяженность дороги – 442 км, удаленность от МКАД – от 25 до 80 км. Начало строительства запланировано на 2011 год. Предполагаемые сроки завершения строительства – 2015 год. Проектная стоимость строительства ЦКАД составляет 469 млрд рублей, то есть 1 км дороги будет стоить более 1 миллиарда рублей. Всего государство за счет средств инвестиционного фонда профинансирует 60% от стоимости строительства, правительство Московской области – 10%, частные инвесторы – 25%.

Несмотря на финансовый кризис, строительство ЦКАД в Подмосковье не откладывается. По мнению официальных представителей власти, без данного проекта немислимо дальнейшее развитие экономики региона и всей центральной части России. Руководители Правительства Московской области считают, что в конечном итоге кризис не пугает инвесторов именно благодаря государственно-частному парт-

нерству, которое дает дополнительные гарантии. Таким образом, ЦКАД станет уже четвертым по счету кольцом, опоясывающим столичный регион.

Для России сегодня такие проекты в сфере государственного частного партнерства крайне необходимы. Для сравнения – объем контейнерных перевозок по железным дорогам в нашей стране составляет всего 1–2%, в то время как в таких странах, как США, Япония и Южная Корея этот объем составляет более 20% общего грузооборота. Согласно данным Росавтодора, общая протяженность российских дорог составляет 1,145 млн км, и их износ сегодня перевалил за критическую отметку в 60%. По оценкам специалистов, чтобы справиться с этой традиционной российской бедой, стране нужен как минимум 1 млн км новых магистралей. И государство, похоже, готово платить – только в 2008 – 2009 годах, согласно федеральной целевой программе «Модернизация транспортной системы России», на строительство и ремонт дорог будет выделено 212,3 млрд и 223,5 млрд рублей соответственно.

России также крайне необходима организация логистических парков в регионах, которые смогут обеспечить снижение стоимости логистических услуг за счет объединения конкурирующих логистических операторов.

На мой взгляд, проект под названием «ЦКАД» как нельзя лучше иллюстрирует инфраструктурную направленность политики нового президента Дмитрия Медведева. В настоящее время в стране в различных стадиях проработки находятся

проекты ГЧП 15 платных дорог, самыми крупными из которых можно назвать шоссе Алексеевское – Альметьевск (170 км, Республика Татарстан), Краснодар – Абинск – Кабардинка (147 км, Краснодарский край), Западный скоростной диаметр (46,6 км, Санкт-Петербург). И это уже не говоря о «стройке века» в виде СПАМ – платной автомагистрали М-10-С «Столица», которая свяжет два главных города страны к 2012 году.

О том, насколько велики ставки в игре «Развитие дорожной инфраструктуры», как нельзя лучше говорит приход в отрасль миллиардеров Олега Дерипаски и Романа Абрамовича. Осенью прошлого года принадлежащий Дерипаске холдинг «Базэл» заплатил около \$400 млн за контроль над бывшим советским Министерством транспортного строительства, компанией «Трансстрой» – крупнейшим инфраструктурным застройщиком России. Роману Абрамовичу принадлежит контрольный пакет ЗАО «Инфраструктура», подписавшего с немецкой фирмой Herrenknecht контракт на изготовление самой большой в мире машины для прокладки тоннелей. Механизированный тоннелепроходческий комплекс диаметром 19 м и стоимостью около 100 млн евро сможет за месяц строить 250 – 300 м двухъярусного тоннеля, вмещающего три полосы в каждую сторону. Сегодня дорожное строительство именно в аспекте ГЧП является одной из самых привлекательных отраслей бизнеса.

К сожалению, наряду с положительными сторонами государственно-частное партнерство в России имеет и свои, ти-

пичные для нашей страны негативные стороны. Так, строительство Центральной кольцевой автодороги еще не началось, но земельные спекулянты уже «прописались» по пути ее предполагаемого следования в Подмосковье. Если в 2004 году купить земли первой линии можно было за \$15 000 за сотку, то в прошлом же году потенциальные покупатели предлагали и \$30 000 за сотку. Много организаций и людей, которые хотят заработать на ЦКАД до начала ее строительства, а именно – на спекуляции землей вокруг трассы. Согласно данным Департамента инвестиционных проектов Московской области, только по предварительным подсчетам, вблизи новой трассы будет возведено около 60 млн кв. м жилья для 1,2–1,5 млн человек, на что потребуется 15 000–20 000 га. Инвестор, способный через связи в структурах, курирующих ЦКАД, влиять на маршрут магистрали, может заработать двумя путями. Во-первых, заранее скупив земли, по которым пройдет трасса, а затем перепродав их государству втридорога, а во-вторых, продав девелоперам первую линию земель вокруг магистрали. Таким образом, за счет подобных спекуляций всего за 3–4 года можно получить 5000–6000% прибыли, и это не предел.

Борьба за земли рядом с ЦКАД еще далека от завершения. Расположенные рядом с ЦКАДом участки еще не поделены до конца – там очень много населенных пунктов, садовых товариществ и федерального леса. Многие земли находятся в федеральном ведении, и процесс вывода их и перевода из одной категории в другую – достаточно сложный вопрос.

Скорее всего, после перевода они будут выставлены на аукционе. В заключение, немного статистики, подчеркну – официальной статистики, говорящей об особенностях государственно-частного партнерства в России, – согласно последним материалам МВД, за время строительства Большого московского «кольца» оказалось расхищено свыше 350 млрд неденоминированных рублей.

А. АЗИЗОВ,

*старший юрист группы реализации проектов
государственно-частного партнерства
юридической фирмы «Вегас-Лекс»*

Добрый день, уважаемые коллеги! Я работаю в юридической фирме «Вегас-Лекс», и наша компания является одним из наиболее активных участников проектов государственно-частного партнерства.

Основная проблема при формировании поля государственно-частного партнерства – это двоякое или даже тройкое понимание основной терминологии. Основная суть ГЧП-проектов заключается в передаче частному инвестору государственных функций по созданию и эксплуатации объектов инфраструктуры.

Частный инвестор берет на себя обязательство привлечь финансирование и построить объект инфраструктуры. Взамен государство дает возможность в течение длительного срока, а обычно это 20–30 лет, эксплуатировать данный объект инфраструктуры и получать прибыль. Частный инвестор на стадии конкурса, который объявляет государство, рассчитывает все свои возможные риски и доходы от проекта, что чаще всего отражается в том, что привлеченное финансирование становится довольно дорогим.

Еще одной немаловажной проблемой является информационный вакуум, который сложился между государством и частным бизнесом. Государство должно быть инициатором всех проектов в области государственно-частного партнерства, так как именно государство решает передать свои функции или не передавать их частному инвестору. Данная позиция должна быть также закреплена законодательно, чтобы исключить любое двоякое толкование.

Сложности также имеются с пониманием, какие объекты инфраструктуры могут быть предметом проектов государственно-частного партнерства. Указанные автодороги и железные дороги вне всякого сомнения, но этим список не должен ограничиваться. К объектам следует также отнести полностью жилищно-коммунальное хозяйство, о проблемах которого знают все. Это и электросеть, и переработка твердых бытовых отходов, и социальная инфраструктура – школы, детские сады, больницы. В принципе перечень не ограничен, включая даже тюрьмы, которые могут быть объектом государственно-частного партнерства. Однако стоит заострить внимание на том, что государство как инициатор проекта должно доводить свой интерес до частного бизнеса.

Кроме того, проекты в области государственно-частного партнерства должны активно внедряться на региональном уровне, где существует необходимость в инвестициях и в модернизации инфраструктуры. Региональным властям необходимо разработать типовые документы и минимальный

алгоритм действий для реализации проектов государственно-частного партнерства и тем самым поставить эти проекты практически на конвейерную систему.

Существует множество различных проблем, которые именно складываются из непонимания между, с одной стороны, государством интересов частного инвестора в проектах государственно-частного партнерства и, с другой стороны, частным бизнесом – интересов государства. Именно на решении этих проблем должны сконцентрироваться основные участники – субъекты государственно-частного партнерства в настоящее время.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ОТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РОССИИ

А.В. ДМИТРИЕВ,

*член ВЭО России, аспирант Московского
экономико-финансового института*

Добрый день, уважаемые коллеги!

Сегодня Российское государство вступает в новый этап своей многовековой истории, данный этап характеризуется переходом государства к поступательному развитию в ключевых сферах общественных отношений. Оптимальный путь развития страны предполагает не только опору на самобытный национальный опыт России, но и учет общемировых политических и экономических тенденций, возможность критического заимствования зарубежных механизмов, инструментов и технологий для достижения целей государственной политики. Одним из таких механизмов, сформированных в развитых странах мира, является взаимодействие между органами государственной власти и бизнесом. Данное взаимодействие рассматривается как необходимое условие развития эффективной рыночной экономики и в ходе процесса своей инсти-

туционализации стало носить характер партнерства государства и частных предпринимателей (Public Private Partnership – PPP), получив название государственно-частного партнерства (ГЧП). Сегодня государственно-частное партнерство – это эффективный инструмент для реализации крупных отраслевых или инфраструктурных проектов, способный генерировать финансовые возможности бизнеса и государства, а также минимизировать риски двух сторон. Повышенное внимание в обществе к этому инструменту связано с его прикладным характером и инновационным подходом к взаимодействию бизнеса и власти. Однако в силу малого опыта по проведению таких проектов и юридической недоработки схем и механизмов ГЧП представители бизнеса пока с осторожностью смотрят на возможность инициации подобных проектов. Ситуация изменится с принятием более четкого законодательства. Интерес представляет анализ заинтересованных сторон в принятии законов, ведь в итоге могут быть две разные формулировки – ГЧП или ЧП.

Существуют различные подходы к трактовке ГЧП. Согласно одному из них, *экономическому*, государственно-частное партнерство сравнивают с косвенной приватизацией [1]. Речь идет о перераспределении полномочий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие (жилищно-коммунальное хозяйство, социальная сфера, транспорт, благоустройство

населенных пунктов, объекты культурного наследия и др.). При этом важными условиями эффективности ГЧП являются степень участия бизнеса в реализуемом проекте и сохранение за государством существенной степени хозяйственной активности и некоторых правомочий собственности. В противном случае реализация механизмов ГЧП может привести к частичной или полной приватизации бизнесом объектов партнерства. Основанием для такого понимания партнерства государства и бизнеса стал опыт стран с развитой экономикой, где частным компаниям, реализующим совместные с государством проекты, передавались широкие правомочия: владение, эксплуатация, строительство, финансирование и др.

России еще предстоит пройти сложный процесс экономической и правовой квалификации многочисленных форм государственно-частного партнерства. При этом важно юридически правильно оценить роль государства не только как главного регулятора, но и как представителя и защитника общественных интересов и потребностей, т.е. того, что в европейской юридической традиции подразумевается под публичным правом, публичным интересом, публичной службой, публично-правовыми имущественными отношениями и публично-правовой собственностью [2].

Рассмотрев основные подходы к трактовке ГЧП как особого механизма взаимодействия власти и бизнеса, остановлюсь на существующих определениях к понятию государственно-частного партнерства.

Так, Е. Коровин определяет ГЧП как «среднесрочное или долгосрочное сотрудничество между общественным и частным сектором, в рамках которого происходит решение политических задач на основе объединения опыта и экспертизы нескольких секторов и разделения финансовых рисков и выгод» [3]. Еще одно определение дает В.Г. Варнавский. Он считает, что в современном понимании ГЧП – это «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг» [4].

Другое определение содержится в законе города Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах», в нем предлагается следующая трактовка ГЧП: это «взаимовыгодное сотрудничество Санкт-Петербурга с российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц в реализации социально значимых проектов, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных» [5]. Учитывая принятую в статье расширительную трактовку партнерства и определенную ограниченность вышеприведенных определений

экономической сферой, можно дать обобщенную дефиницию понятия ГЧП. Субъективно определить, что государственно-частное партнерство представляет собой взаимовыгодное средне- и долгосрочное сотрудничество между государством и бизнесом, реализуемое в различных формах (начиная от контрактов на выполнение работ, акционирования и заканчивая консультациями государства и бизнес-ассоциаций) и ставящее своей целью решение политических и общественно значимых задач на национальном, региональном и местном уровнях [5]. Государственно-частное партнерство является элементом (согласно подходу Л. О'Тула [6]) и разновидностью политических сетей – сетей производителей (в соответствии с классификацией Р. Родеса [7]), поэтому для него характерна вся полнота признаков данного рода взаимодействия правительственных и общественных структур. Как любая политическая сеть, ГЧП основывается на объединяющем его участников общем интересе. «Расходные», то есть ориентированные на затраты в сфере безопасности и развития страны, интересы государства и «доходные», ориентированные в первую очередь на получение прибыли, интересы бизнеса [4] совмещаются в рамках достижения общих целей государственной политики, связанной с созданием и восстановлением важных для страны объектов и инфраструктуры. Экспертами отмечается, что внедрение государственно-частного партнерства в России сталкивается с рядом проблем правового (отсутствие необходимой нормативной базы функционирования ГЧП), эко-

номического (неразвитость рыночных отношений) и управленческого (слабое знакомство государственной бюрократии с принципами ГЧП и отсутствие у большинства чиновников профессиональной правовой подготовки для разработки соответствующих контрактов в данной области) характера. В этой связи возникает и вопрос о том, существуют ли политические условия для реализации партнерских отношений власти и бизнеса в нашей стране и в какой мере они к этому предрасполагают. Следует сказать, что ГЧП является как инструментом экономической, так и государственной политики развитых стран мира, появление которого стало результатом длительной эволюции отношений, с одной стороны, государства и, с другой стороны, гражданского общества, его отдельных корпораций. В странах Запада удалось установить более или менее паритетные отношения власти и бизнеса, регламентировать данного рода равенство законодательно и институализировать их в виде социальных и политических норм взаимодействия [5]. России еще предстоит долгий путь развития отношений в рамках ГЧП, в первую очередь на законодательном уровне. Власть и бизнес должны взаимодействовать параллельно с учетом государственных и общественных интересов, не забывая о прибыльности частных структур, в противном случае бизнес проявит слабый интерес к данным проектам и их внедрение может превратиться в «невыгодную обязательку» и покажет на выходе низкую эффективность.

Библиографический список

1. Public Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. P. 67.
2. Сосна С.А. О концепции общественного достояния // Государство и право, 1996, № 2.
3. Коровин Е. Кредитный риск проектов частно-государственного партнерства и механизмы поддержки. Выступление на круглом столе «Федеральные инструменты поддержки инвесторов», 10 октября 2006 г.
4. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство // Сайт «Экспертный канал “Открытая экономика”» (http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578).
5. Российский профессиональный портал о лоббизме и GR – www.lobbying.ru
6. O’Toole L. The Implications for Democracy in a Networked Bureaucratic World // Journal of Public Administration Research and Theory. 1997. Vol. 7.
7. Rhodes R., Marsh D. Policy Network in British Politics. A Critique of Existing Approaches // Policy Network in British Government. Oxford, 1992.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ

А.Т. ДЖИОЕВ,

старший научный сотрудник

Института США и Канады РАН, к.э.н.

История привлечения частного капитала государством уходит корнями в Древнюю Грецию и Рим (VI до н. э.), существовавшего в форме откупа – прообраза концессии (передача государством за определенную плату на определенных условиях права взимать налоги и другие государственные доходы). В Средние века откуп-концессия активно использовалась колониальными государствами, что стало важным источником первоначального накопления капитала и бурного освоения завоеванных территорий.

В настоящее время правительства разных стран, вне зависимости от степени экономического развития и рыночной ситуации, обращаются к проблеме использования частного сектора экономики с целью развития ряда сложных проектов или полной/частичной передачи некоторых нерентабельных предприятий частным компаниям. Государство, сталкиваясь

с проблемами, связанными с недостатком бюджетных ресурсов на развитие экономики и ростом требований к предоставляемым услугам и инфраструктуре, привлекает для реализации частный сектор экономики, который все больше завоевывает инновационные сферы бизнеса и генерирует новые производственные, управленческие, инвестиционные решения. Определение государственно-частного партнерства (ГЧП) лежит в основе распространенного в мире понятия Public Private Partnerships (PPP) и представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности. Государственно-частное партнерство (ГЧП) – институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности, НИОКР и сферы услуг¹. Основными видами реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) являются:

- BOT (Build – Operate – Transfer) – «Строительство – управление – передача». Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном – на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству.
- BTO (Build – Transfer – Operate) – «Строительство – передача – управление». Концессионер строит объект, который

¹ http://old-opec.hse.ru/point_doc.asp?d_no=50580

передается государству (концеденту) в собственность сразу после завершения строительства, после чего он переходит в эксплуатацию концессионера.

- BOO (Build – Own – Operate) – «Строительство – владение – управление». Концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается.

- BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – «Строительство – владение – управление – передача» – владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определенного срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства.

- Обратный BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – «Строительство – владение – управление – передача». Государственный сектор финансирует и создает инфраструктуру, передает ее в эксплуатацию частной компании, которая постепенно приобретает ее в собственность.

- BBO (Buy – Build – Operate) – «Покупка – строительство – управление» – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продает объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления.

Вопрос партнерства государства и частного сектора в основном определяется прибыльностью, частные инвесторы готовы вкладывать средства в рамках ГЧП только при гаран-

тии прибыльности проекта или иных основаниях уверенности в благоприятном с финансовой точки зрения исходе проекта. Независимо от выбираемой формы ГЧП ключевыми вопросами заключаемого между государством и частным инвестором соглашения являются: определение долей государственного и частного финансирования, распределение рисков и доходов. Зарубежный опыт в сфере ГЧП достаточно обширен и имеет определенную историю становления, что должно быть аккумулировано и применено с учетом российской действительности. Лидером по внедрению государственно-частного партнерства является Англия. По данным Лондонской международной финансовой службы², было реализовано проектов государственно-частного партнерства на сумму свыше 40 млрд долл. Англией с помощью ГЧП на реализацию крупномасштабных проектов из частного сектора ежегодно привлекается до 8–10 млрд долл., что позволяет экономить немалые бюджетные средства.

В России условия для становления институтов ГЧП начали приобретать определенные правовые формы в начале 1990-х годов. Была создана серьезная законодательная база для реализации различных форм ГЧП, а также сформированы различные институты и механизмы реализации. С накоплением определенного финансового резерва были созданы: Инвестиционный фонд Российской Федерации, призванный

² www.ifsl.org.uk

реализовывать отечественную инвестиционную политику. Фонд предоставляет частному бизнесу возможность реализации проектов, имеющих стратегическое значение для экономики, но отличающихся длительными сроками реализации. С использованием средств Инвестиционного фонда принято более 20 инвестиционных проектов на общую сумму более 1,1 трлн рублей. Причем на один рубль государственных средств приходится около четырех рублей частных инвестиций.

Для формирования и развития инновационной системы России на средства Инвестиционного фонда РФ создана Российская венчурная компания, призванная отработать новые механизмы и формы партнерства по реализации передовых проектов, имеющих определенные риски.

Создан и обеспечен достаточными ресурсами Банк развития, при Банке развития организован национальный центр развития ГЧП, который будет оказывать содействие при разработке новых проектов и направлений партнерства государства и бизнеса. Важно, чтобы выделенные бюджетные средства направлялись на реализацию целевых стратегических программ, а не размещались на депозитах коммерческих банков.

Принятие Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и дополнений к нему обеспечило реализацию программ освоения приграничных и отсталых кластерных зон в России. Задача особых экономических зон (13 ОЭЗ) состоит в создании инфраструктуры для

успешной высокотехнологичной, рекреационной и промышленной предпринимательской деятельности.

С 2006 года действует Федеральный закон «О концессионных соглашениях». Концессия как форма ГЧП является важнейшим инструментом, необходимым для привлечения инвестиций в экономику России. Механизмы данного закона уже используются в жилищно-коммунальном хозяйстве, при строительстве и реконструкции инфраструктурных объектов. Закон также дает возможность зарубежным компаниям при долевом участии подключаться к разработке наших природных ресурсов в обмен на доступ к передовым технологиям.

Формирование грамотной законодательной базы, обеспечивающей законность, прозрачность и гарантированность частных инвестиций в ГЧП, позволит осуществлять более успешное привлечение предпринимательского класса к решению вопросов экономического преобразования хозяйственных отношений в России. Опыт развитых стран убедительно доказывает, что прямое кредитование предпринимательства бесперспективно, более того, оно порождает паразитирование определенных компаний, имеющих доступ к финансовым средствам, что приводит к развитию коррупции чиновничьего аппарата. Накопленный положительный зарубежный опыт адаптации наработок и законов не в полной мере приспособливается в России, что наталкивает на мысль заинтересованности определенных структур государства сохранить коррупционную составляющую в распределении государственных ресурсов в формате ГЧП.

Необходимость повышения координирующей и организующей роли государства с формированием адекватной грамотной нормативной базы наряду со снижением уровня административного контроля и налогового администрирования является залогом оптимального развития социально-экономических отношений в России.

Л.И. АБАЛКИН,

Вице-президент ВЭО России, председатель научно-практического Совета ВЭО России, Вице-президент Международного Союза экономистов, председатель Координационного Совета Международного Союза экономистов, научный руководитель Института экономики РАН, академик РАН, д.э.н., профессор

Уважаемые коллеги! У меня список выступающих завершен. Позвольте мне сказать в заключение несколько слов. Остановлюсь на трех моментах, мне кажется, принципиально важных. Благодарю Михаила Антоновича за комплимент, который он мне высказал. Спасибо. Он ссылаясь на пример Китая. Хочу на этом остановиться. Китай не пережил экономического кризиса, а находится на подъеме и в этом году. Он перестроил свою экономику на удовлетворение внутреннего рынка, на спрос. Если мы говорим вообще о рыночной экономике, то двигателем экономики является спрос. Будет спрос – будет производство. Не будет спроса – не будет производства. Что касается того, что мы этого не сделали, это наша самая большая беда. Потому что мы не дали повышенного спроса. Причем это можно сделать очень специфически, через это поднять производство – и малый бизнес, и все остальное, – насытить рынок товарами и услугами, как это сделали в Китае.

Вчера в Институте экономики РАН проводили один из круглых столов. Мы проводим целую серию круглых столов об историческом опыте России XX века. У нас был круглый стол по Г.Я. Сокольникову, по твердому рублю, который ввел Г.Я. Сокольников. А вчера был круглый стол по косыгинской реформе. Много обсуждалось. Дело в том, что косыгинская реформа попадала на пятилетку, которая была лучшей из пятилеток за XX век при достаточно высоком росте и национального дохода, и производительности труда, и реальных доходов населения. И возникла необходимость привлечь дополнительно доходы спроса. Вы знаете, что тогда появилось несколько моментов чрезвычайно важных. Во-первых, в эту пятилетку производство мяса в России превышало объем внутреннего потребления. И мы нанимали холодильники в странах Восточной Европы для того, чтобы хранить мясо. Мы начали развивать потребительский кредит – продавать многие товары в кредит населению, и дали мощный толчок насыщению потребительского рынка дорогостоящими товарами. Это, к сожалению, урок, который нам полезно учитывать и сегодня. Появилось жилищно-кооперативное строительство – именно при Косыгине, именно в ту пятилетку.

Второе касается того, что сказал Кемер Борисович. Я хочу чуть откликнуться. Чтобы не воровали, нужна прозрачность, – я абсолютно согласен. Но пока ее нет. Понимаете, то, что у нас сейчас показывают: подотчетность двух лиц государства,

как они платят, принимают приветствия, объявляют свою заработную плату, – телешоу, нормальное телешоу. Но спросите, есть ли информация о заработной плате руководителей крупнейших компаний в стране. Её нету. Они не госслужащие, им не обязательно отчитываться. И вы не знаете, сколько они получают. Появляется кто-то, кто узнал, где-нибудь опубликовал какое-нибудь сведение – вы не знаете. Если в США вы знаете, как там повысили ставки топ-менеджерам, то у нас этой информации нет, как и в других вопросах. Эти вопросы не являются объектами государственной тайны. Они должны быть открыты и дать возможность объективно судить, принимать решения, формировать определенное общественное мнение – то самое гражданское общество, о котором говорил Сергей Николаевич.

И третье. Хотел сказать несколько слов и Сергею Николаевичу. Дело в том, что, открывая круглый стол, – как правило, не улавливаете, может быть, это на слух, – я называю: «Открываю очередной круглый стол, организованный Вольным экономическим обществом и Институтом экономики». Значит, здесь должны присутствовать сотрудники Института экономики, договориться со всеми выступающими, записать адреса, обменяться информацией, пригласить к выступлению. Мы, конечно, все, что здесь говорили, опубликуем в сборнике. Но вообще нам надо к этому очень этично подходить, потому что в принципе мы договорились, что именно такая у нас организация. Это надо иметь в виду.

Что касается решений, как вы знаете, то никаких решений мы не принимаем. Мы Вольное экономическое общество. Мы выдвигаем проблему, привлекаем к ней внимание, публикуем наши труды, сделаем по материалам этого круглого стола тоже бюллетень, разошлем его в органы власти, в региональные отделения Вольного экономического общества. То есть мы вызываем интерес к этой проблеме – она действительно заслуживает очень большого внимания, дальнейшего изучения, и надо объединять силы. Надо приглашать людей к себе на обсуждение темы, участвовать в их проектах: взаимообмен – это тоже один из способов движения вперед. Сергей Николаевич, я вам сейчас дам заключительное слово, а потом скажу, что стол закрыт.

Хочу сказать, если возвращаться к сегодняшней теме, то лучшего названия, чем «партнерство», не существует. Именно партнерство, двусторонние взаимные обязательства. Думаю, что это партнерство при всех перестановках обязательно надо сохранить. Благодарю всех за внимание.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

С.Н. СИЛЬВЕСТРОВ,

заместитель директора Института экономики РАН,

д.э.н., профессор

У меня несколько заключительных слов. Первое – это слова благодарности всем участникам, принимавшим участие в сегодняшнем обсуждении.

Тема сложная, она и в дальнейшем потребует очень внимательного отношения к себе. При всей критичности собственных оценок положения дел с развитием государственно-частного партнерства я бы все-таки избегал излишнего пурризма и требовательности. Невозможно, начав с пустого места и совершая при этом сложный поворот в выстраивании отношений государства, бизнеса и гражданского общества, предусмотреть все препятствия и не совершить просчетов. Это неизбежность эволюции любого крупного явления. ГЧП – именно такое явление, и это я попытался вкратце показать и обосновать. Многое для нас в различных формах ГЧП новое, и недостаточно понятно, как они будут работать в наших условиях и что нужно для их благоприятного развития. Всего за пять-шесть лет уже есть зачатки партнерских отношений и

соответствующих институтов их регулирования. И я бы избегал излишне пессимистических оценок перспектив развития государственно-частных партнерств. Они будут развиваться, расширятся и их институционально-правовая основа. Постепенно будут изживаться теперешние очевидные недостатки и беды. В частности, особенно опасный – повышенная коррупционность партнерств в современных российских условиях. Но и это не только наша беда. Это общее слабое место в ГЧП. И каждая страна по-своему борется с этим недугом.

В частности, у американцев мне симпатичен их подход к решению проблем. Они, затеяв нечто – имея цель, – движутся по этому пути неумолимо. Неважно, есть отклонение, есть ошибка, нет ошибки, – они движутся к определенной цели. Они неустанно совершенствуют систему регулирования ГЧП. И когда ГЧП в последние двадцать лет стало особенно активно развиваться, они столкнулись с ростом коррупции. Что сделали? Определили должности и чиновников, которые работали в агентствах и ведомствах, получивших право на сотрудничество и прямой контакт с бизнесом. Таких чиновников насчитали почти 830 тысяч. И в 2002 году приняли закон, который определил регламентно функции, полномочия, правовую ответственность каждого чиновника в зависимости от тех задач, которые решаются совместно с бизнесом. Мы по этому пути не идем, мы как-то очень хотим сразу найти универсальное общее решение, чтобы оно заработало. Но не

бывает так. Постепенно, я думаю, мы тоже продвинемся в этом направлении.

ГЧП – это частичная передача государственных функций бизнесу, и я ясно обозначил это в докладе. Но если партнерские отношения возникают по поводу передачи государственной собственности, то возникает вопрос: это приватизация или не приватизация, это временная приватизация или частичная приватизация? Это можно условно назвать частичной и временной приватизацией, происходящей в результате передачи государственных функций, прежде всего связанных с эксплуатацией собственности. В этой связи крайне важно, чтобы государство создало реально работающую систему управления государственной собственностью и опиралось на соответствующую концепцию управления ею. В противном случае инициативы государства по части эксплуатации этой собственности будут фрагментарны и малоэффективны, а затраты велики.

РЕПЛИКА. Второе. Для того чтобы эксплуатировать собственность и работать с бизнесом, бизнес должен иметь от государства надежные гарантии и четкое распределение рисков, что Александр Васильевич Мурычев совершенно справедливо подчеркнул. Но по этим двум важнейшим для развития ГЧП аспектам у российского бизнеса в отношениях с государством нет ясности. Не ясно, с кем выстраивать отношения. Много пробелов в законодательстве, бюджет не содержит и не может содержать гарантии. Бюджет на один и

даже на три года не обеспечивает гарантий для проектов ГЧП, которые рассчитаны на более длительные сроки. Поэтому в отличие от развитых экономик российский бизнес в качестве гарантий требует залог собственности, а это уже не устраивает государство. Это только некоторые наши особенности, которые пока препятствуют развитию ГЧП.

Вольное экономическое общество России в соответствии с требованиями Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации (письмо № 45.1-132 от 14.10.2008) определяет правила оформления научных статей, представляемых для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО и МСЭ

УСЛОВИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В СБОРНИКАХ НАУЧНЫХ ТРУДОВ ВЭО РОССИИ

1. Статья представляется в электронном виде на дискете в формате Word для Windows 95 и выше и в виде распечатки (желательно на лазерном принтере) в двух экземплярах через 1,5 интервала с размером шрифта не менее № 12, с верхними и нижними полями – не менее 30 мм, с боковыми полями – не менее 20 мм¹. Статья на бумажном носителе должна строго соответствовать рукописи на магнитном носителе².

Возможно предоставление научной статьи и сопроводительного письма по электронной почте.

2. Распечатка научной статьи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки. К статье должно прилагаться письмо от организации, рекомендующей статью к публикации.

¹ Предоставление статьи, записанной на дискете или диске, требует обязательного представления распечатки на бумажном носителе.

² В случае обнаружения расхождения редколлегия будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

3. Объем научной статьи должен быть не менее 5 и не более 15 страниц, напечатанных через 1,5 интервала, включая таблицы, библиографический список и графический материал.

Рекомендуемый тип шрифта – Times New Roman.

4. Перед каждой статьей должна быть дана краткая (6–8 строк) аннотация содержания статьи на русском и английском языках.

5. Таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть соответствующая ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах.

Иллюстрации должны быть сгруппированы, иметь порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размера шрифта менее № 8.

6. Наличие пристатейных библиографических списков (на русском и английском языках) в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования (подробности – на сайте Международного Союза экономистов <http://www.iueson.org>), а также ключевых слов к статье (на русском и английском языках) является обязательным.

7. Перед названием статьи должны даваться точные сведения об авторе(ах) с указанием фамилии, имени, отчества, должности, места работы, ученой степени, звания и контактной информации (на русском и английском языках).

8. Аспиранты освобождаются от платы за опубликование рукописей.

9. В первоочередном порядке к публикации принимаются статьи авторов, являющихся членами ВЭО России и МСЭ.

10. Требования к электронному варианту на магнитном носителе:

Магнитный носитель должен представлять собой дискету 3.5" или CD. Имя файла, содержащего научную статью, должно совпадать с фамилией первого автора и иметь стандартное расширение .DOC или .RTF – для документа Word. Носитель не должен содержать каких-либо посторонних файлов, не относящихся к представляемым в оргкомитет материалам.

11. Статьи принимаются вместе с оригиналом квитанции о подписке автора на Научные Труды ВЭО России на ближайшее полугодие (для иногородних квитанция отправляется заказным письмом в Правление ВЭО России, по адресу: Москва, ул. Тверская, д. 22а. Данное условие вступает в силу со второго полугодия 2009 года).

*Условия представления научных статей
для публикации в сборниках Научных Трудов ВЭО России
вступают в силу с 1 января 2009 г.*

Настоящие условия опубликованы с 15 декабря 2008 г.

*По вопросам публикации статей следует обращаться
в ВЭО России по телефонам:*

(495) 609-07-33 Смелянская Ирина Леонидовна

(495) 609-07-60 Яшина Анна Владимировна

Научное издание

НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

Том сто семнадцатый

Информационно-аналитическое издание для членов
Вольного экономического общества России

Москва – 2009

Издание осуществляется
Вольным экономическим обществом России –
125009, Москва, ул. Тверская, 22А

Над выпуском работали:

А.В. Яшина
Е.В. Стрелкова

Тираж 1000 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ – ПИ № 77–3786 от 20.06.2000
Лицензия на издательскую деятельность – ИД № 01775 от 11.05.2000
Подписной индекс – 10920 в Каталоге российской прессы «Почта России»
Подписной индекс – 64550 в Каталоге ОАО «Агентство «Роспечать»

© Вольное экономическое общество России, 2009
ISBN 978-5-94160-098-4
ISSN 2072-2060