

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВА

Т.И. АРТЕМОВА, д.э.н.,

ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: МИРОВОЙ ОПЫТ И РЕАЛИИ УКРАИНЫ

Особенностью современного этапа функционирования госсектора в развитых странах является *трансформация отношений собственности и управления в отраслях производственной инфраструктуры так называемых сетевых отраслях, имеющих признаки естественных монополий* и объединяющих магистральные трубопроводы, морские и воздушные порты, системы снабжения водой, газом, теплом, электроэнергией, сети телекоммуникаций, почтовую связь и др. До последнего времени инфраструктурные сети, на долю которых приходится 2/3 ВВП и занятых в развитых странах, оставались преимущественно объектами государственной собственности и государственного влияния; однако *сегодня* приоритет отдается принципам новой системы государственного управления, ориентированной на сокращение государственных расходов в сфере предоставления общественных услуг. Все большее распространение получает *подход к государству как субъекту хозяйственных отношений, способному участвовать в коммерческом производстве общественных благ в стране и за ее пределами*. Эффективной формой такого производства становится *институт партнерства государства и частного сектора (Public-Private Partnership), или "государственно-частное партнерство" (ГЧП) – институционально-организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности*.

Идея государственно-частного партнерства не нова, на рубеже XIX-XX вв. она стала двигателем крупномасштабных инфраструктурных проектов во многих странах мира, в том числе, в США, Российской Империи, Европе; в 1920-е гг. указанная идея получила развитие в трудах советских экономистов в русле обоснования принципов новой экономической политики. Сегодня наблюдается новая волна интереса к проблеме ГЧП, теоретические и практические аспекты которой активно исследуются на постсоветском пространстве в работах Н. Антюшиной [1], Варнавского [2], М.

Дерябиной [3], М. Клиновой [4,5], В.Кондратьева [6], А.Некипелова [7], М. Никитенковой [8], С. Перегудова [9], С. Рогова [10], Семененко [9] и др. авторов. Между тем, несмотря на актуальность взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса в Украине исследованию теоретических аспектов указанной проблемы практически не уделяется внимания.

По мнению специалистов, ГЧП направлено на реформирование государственной собственности в целях ее более органичного включения в систему рыночных отношений и может рассматриваться как достойная альтернатива приватизации стратегических экономических объектов [12, с.5; 4, с.79]. Тем самым феномен ГЧП отображает *нечто среднее между государственным предпринимательством (в форме казенных и унитарных предприятий, акционерных обществ с контрольным пакетом государства в уставном капитале) и полной передачей объекта собственности частному капиталу, в том числе и через приватизацию, а государство трансформируется в своего рода агентство по производству общественных (публичных) благ, которое осуществляется на основе рыночных принципов*[3, с. 63]. Часть этих благ государство производит непосредственно, а часть – путем привлечения ресурсов и возможностей частного сектора; при этом *государство как суверен выступает единым и единственным субъектом и публично-правовых (носитель власти), и гражданско-правовых (участник хозяйственного оборота) отношений*.

Тот факт, что государство при любых обстоятельствах остается субъектом публичного права, является определяющим для гражданско-правовых отношений, в которые оно как суверен не может вступать в качестве рядового субъекта-гражданина. Поэтому, как считают специалисты, некорректной является сама постановка вопроса об изначальном равноправии государственного и частного парт-

© Т.И. Артемова, 2010

.....
<http://www.donntu.edu.ua> / «Библиотека»/ «Информационные ресурсы»

<http://www.instud.org>, <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npdntu/texts.html>

неров в проектах ГЧП. Такое *равноправие* становится возможным лишь *тогда, когда на основе суверенных прав государства в соглашении о ГЧП четко обозначаются условия и особенности реализации гражданско-правовых отношений* [3, с.63]. То есть государство как суверен выступает совершенно особым субъектом гражданского права, который:

- определяет рамки правового поля, в пределах которых действуют все субъекты гражданско-правовых отношений;

- сохраняет властные функции, даже вступая на началах равенства сторон в указанные отношения (например, может принимать административные акты, это равенство игнорирующие);

- участвует в хозяйственном обороте не в собственных корыстных интересах, а в целях наиболее эффективного отправления публичной власти.

Модели и структура ГЧП весьма разнообразны, но при этом существуют характерные черты, позволяющие идентифицировать *партнерство как специфический экономический феномен (институт)*. Он изначально возникает как определенным образом оформленная кооперация государственных и частных структур, специально созданная для достижения определенных целей и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон. Специалисты выделяют специфические черты ГЧП, отличающие его от прочих форм отношений государства и частного бизнеса [3, с.64-65]:

- определенные, как правило, длительные (от 10 до 20 лет и более, а в случае концессии – до 50 лет) сроки действия договоров о партнерстве;

- проекты обычно создаются под конкретный объект производственной или социальной инфраструктуры;

- финансирование проектов осуществляется: за счет частных инвестиций, дополненных государственными ресурсами, либо посредством совместного финансирования несколькими участниками;

- конкурсность как обязательная предпосылка выявления сравнительных преимуществ: каждый контракт или концессионное соглашение заключаются на конкурентной основе;

- специфичность распределения ответственности (сфер влияния) между партнерами, когда государство:
 - определяет цели проекта с позиций общественных интересов;

- устанавливает натуральные и стоимостные показатели;

- осуществляет мониторинг параметров реализации проекта;

частный партнер обеспечивает текущую оперативную деятельность, связанную с:

- разработкой,
- финансированием,
- строительством,
- эксплуатацией,
- управлением,
- предоставлением услуг потребителям;

– *специально оговоренное и прописанное распределение рисков между участниками.*

Разделение прав собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках ГЧП обычно касается не всего "пучка" правомочий, формирующих суверенное право титульного собственника, а лишь некоторых из них, в частности:

- контроля над использованием активов;
- получения справедливого дохода;
- управления;
- изменения капитальной стоимости объектов;

- переуступки отдельных правомочий другим лицам;

- др.

Важнейшей особенностью проектов ГЧП является то, что они представляют собой не простое сложение ресурсов, а совершенно особую конфигурацию интересов и соответствующих правомочий партнеров, в пределах которой государство как носитель общественно значимых интересов исполняет целеполагающую и контрольную функции с целью достижения социально значимого эффекта от реализации проекта, не исключающего возможностей коммерческой выгоды, частный партнер прилагает усилия для максимизации прибыли. Общественная же синергия заключается в том, что социум получает возможность потреблять более качественные коммунальные услуги, избегая рисков сокращения числа рабочих мест и увеличения тарифов.

В научной литературе обозначились два крайних подхода к пониманию государственно-частного партнерства. Согласно одному из них, ГЧП отождествляется с одной из форм – так называемой, косвенной приватизацией [14]; в соответствии с другим, – партнерства неправомерно рассматривать в жесткой системе координат "приватизация – национализация"; они являются специфическими ин-

ститутами "третьего пути", которые формируются на границе государственного и частного секторов и позволяют использовать политические по своей сути формы для реализации общеэкономических целей – предоставления населению качественных публичных благ [15]. Однако, по мнению В. Варнавского и М. Дерябиной, *конструктивным содержанием института ГЧП является именно то, что он выступает полноценной альтернативой приватизационным программам*, позволяя, с одной стороны, реализовать потенциал частно-предпринимательской инициативы, с другой, – сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики [12, с. 34-37; 3, с.66]. Свою позицию авторы обосновывают тем, что, *в отличие от приватизации как формы возмездной передачи объектов государственной собственности юридическим и физическим лицам, в партнерствах право собственности сохраняется за государством*.

Иногда государственные (муниципальные) предприятия формально функционируют как частные лица (госкорпорации в России, холдинги в Украине, муниципальные корпорации в США); *в соответствии с западноевропейской традицией, однако, такого рода организационно-правовые образования партнерствами не являются, как не являются ими и частные предприятия, заключившее с представителями публичной власти стандартный контракт на поставку социально значимой продукции или услуг*. Отличительным признаком государственного-частного партнерства считается участие партнеров в публично-частной кооперационной цепочке по созданию добавленной стоимости. Конфигурация и содержательное наполнение такой цепочки в значительной мере обуславливаются характером распределения задач и рисков между субъектами государства и бизнеса, а ее синергетический потенциал определяется тем, что каждый партнер принимает на себя ответственность за реализацию тех задач, выполнить которые он способен наиболее качественно и эффективно [3, 67-68].

В пределах, обозначенных целесообразностью государственно-частного партнерства, специалисты различают его *основные модели*, касающиеся

- организационных форм,
- условий финансирования,
- специфики кооперационных связей.

В контексте организационного оформления государственно-частного партнерства

глубокой трансформации и взаимопроникновения форм собственности не происходит: экономическое сотрудничество осуществляется посредством привлечения третьих организаций, перераспределения отдельных правомочий и контрактных обязательств в пользу внешнего управления объектами. Наиболее распространенной организационной формой ГЧП является концессия. *Специфика модели финансирования проектов* обуславливается возможностями избранной организационно-правовой формы партнерского соглашения (коммерческий наем, аренда, лизинговое соглашение, предварительное и интегрированное проектное обеспечение и др.). *Модель кооперации* отображает возможные формы и методы объединения усилий партнеров на каждой стадии общей кооперационной цепочки создания потребительной стоимости публичного блага. Часто такая кооперация требует создания сложных холдинговых систем управления.

По мнению экспертов, наиболее распространенными в мировой практике сегодня являются такие *формы ГЧП, как контракт, аренда, концессия* [13, с. 10]. *При этом контракт в виде административного договора* заключается между представителями государственной и бизнес-структур на осуществление определенного рода общественно необходимой деятельности (выполнение работ, оказание услуг, поставку продукции оказание-технической помощи и пр.); по договоренности частный партнер получает право на долю прибыли или собираемых платежей, а также на возможные льготы и преференции; государство берет на себя значительную часть расходов и рисков. *Аренда* в ее традиционном виде либо в форме лизинга предполагает передачу прав пользования государственным (муниципального) имущества частному партнеру на определенный срок и за определенную плату. Право распоряжения имуществом остается за государством, за исключением оговоренных в договоре случаев аренды с выкупом или специального лизингового соглашения. При заключении концессионного соглашения субъект государственной собственности наделяет частного партнера специальными полномочиями и правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии и эффективного управления им. За пользование объектами государственной или муниципальной собственности концессионер вносит оговоренную плату, право же собственности на выработанную по концес-

сии продукцию принадлежит ему.

Существуют различия в содержании и правовом наполнении между традиционными договорами подряда и концессионными соглашениями. Так, если в случае обычных контрактов, договоров и подряда государство либо муниципалитет выступают субъектами гражданского права и подчиняются действию норм Гражданского кодекса, то в рамках концессии они являются полномочными представителями публичной власти. В таком качестве государство предоставляет партнерам по соглашениям не просто часть своих правомочий как собственника, но делегирует им часть властных функций (исключительных суверенных прав), в пределах которых концессионер получает исключительное право хозяйственной деятельности на данной территории или в данной отрасли, со своей стороны обязуясь подчиняться требованиям соблюдения публичных интересов (например, обеспечивать бесперебойность оказания услуг, их общедоступность, справедливость ценообразования и пр.); обстоятельства, ставящие под угрозу публичный интерес или причиняющие ему ущерб, выступают законным основанием для притязания государством мер, специально не прописанных в концессионном соглашении.

По оценкам экспертов, три вида концессионных соглашений сегодня наиболее распространены в инфраструктурных отраслях [3, с.70]:

- на уже существующие объекты инфраструктуры;
- на строительство или модернизацию объектов;
- на передачу объектов госсобственности в управление.

В пределах указанных видов возможны различные сочетания пучков правомочий.

В России закон о концессионных соглашениях действует с 2005 г., в Украине – с 1999 г.; в то же время в практически-правовом отношении здесь существует много непроработанных вопросов, что осложняет возможности его успешной реализации. В частности, в правовой системе постсоветских стран отсутствует корректное разделение субъектов публично-правовых и гражданско-правовых отношений, поэтому на законодательном уровне необходимы обоснование категории публичных лиц и детальная регламентация их правомочий. Указанное несовершенство правовой системы, как отмечают специалисты, касается не только организационной стороны концесси-

онных соглашений, но государственно-частного партнерства в целом. Другой важнейшей причиной недееспособности закона о концессионных соглашениях называется непроработанность механизмов защиты прав концессионера. Однако указанный фактор в полной мере может быть отнесен и к числу препятствий на пути успешного взаимодействия государства и бизнеса в целом – например, при заключении соглашений о разделе продукции либо учреждении совместных предприятий.

Так, в отличие от концессии, где концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная продукция, договор о разделе продукции предполагает условия долевого владения партнеров частного бизнеса и государства. В мировой практике такие соглашения особенно активно используются в сфере нефтедобычи. В Норвегии, например, государство участвует в эксплуатации практически всех месторождений на континентальном шельфе прямо (через государственные компании), а так же через выделение государственной доли, и выдачу лицензий негосударственным предпринимательским структурам на поиск и добычу углеводородов, обеспечивая таким образом право на часть дохода от добываемого ими топлива. Еще в 1980-е гг. здесь был принят закон о разграничении доли государственной компании "Статойл" и самого государства в нефте- и газодобывающей деятельности; решение приобрело особый смысл после частичной приватизации указанной компании. Сначала государственными долями в каждом месторождении управляла "Статойл", после приватизации эта функция была передана новой, полностью государственной компании "Петоро". Вся торгово-предпринимательская деятельность осуществляется практически через "Статойл", а "Петоро" только наблюдает за тем, чтобы не было нанесено ущерба интересам государства.

Что касается лицензий, то они регулируют взаимоотношения между норвежским государством как собственником топливных ресурсов и пользователями этих ресурсов – национальными либо иностранными частными и государственными компаниями. Первоначально доля государства по каждой из выдаваемой лицензии устанавливалась в размере 50%, с 1990-х гг. эта система стала применяться более гибко: на более выгодных месторождениях она может быть более 50%, на менее выгодных – ниже [1, с.65-66].

Совместные государственно-частные предприятия, в зависимости от структуры и характера совместного капитала, регистрируются в форме акционерных обществ либо совместных предприятий с долевым участием сторон. Возможности частного партнера в принятии самостоятельных административно-хозяйственных решений определяются здесь, как правило, долей в акционерном капитале; аналогичным образом распределяются риски сторон. Особенностью совместных предприятий любого типа является постоянное "живое" участие государства в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности.

При реализации проектов ГЧП возможны различные механизмы; их специфика обусловливается объемами передаваемых частному партнеру пучков правомочий и инвестиционных обязательств, установленными принципами разделения рисков и ответственности между субъектами и прочими факторами. Специалисты идентифицируют такие механизмы реализации проектов [3, с. 72-73]:

СЭП (строительство – эксплуатация /управление – передача); этот механизм используется главным образом в концессионных соглашениях. Инфраструктурный объект создается за счет концессионера, который после завершения строительства получает право эксплуатации (управления) указанного объекта в течение срока, достаточного для окупаемости вложенных средств. По его истечении объект передается государству.

СВЭП (строительство – владение – эксплуатация/управление – передача), при котором частный партнер получает правомочие не только пользования, но владения объектом в течение срока действия соглашения, после чего объект передается в руки публичной власти.

СПЭ (строительство – передача – эксплуатация /управление), в рамках которого объект передается государству после завершения строительства; затем он поступает в эксплуатацию (управление) частного партнера без права владения.

СВЭ (строительство – владение – эксплуатация/управление), когда созданный объект по истечении срока действия соглашения не передается публичной власти, а остается в распоряжении инвестора.

СЭОП (строительство – эксплуатация/управление – обслуживание – передача); здесь акцент делается на ответственности частного партнера за содержание и текущий ре-

монт сооруженных им инфраструктурных объектов.

ПСВЭП (проектирование – строительство – владение – эксплуатация/управление – передача), когда частный партнер берет обязательства не только по строительству, но и по проектированию объекта.

ПСФЭ (проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация/управление), включающий специальный механизм финансовой ответственности частного партнера при строительстве и эксплуатации объекта.

Государство регулирует деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом посредством:

- разработки стратегии и основополагающих принципов отношений бизнеса с общественностью в целом и с публичной властью в частности;

- формирования институциональной среды, создающей благоприятные условия для реализации партнерских проектов;

- эффективной организации и управления на основе адекватных форм, методов и механизмов.

Контрольные и регулирующие функции в сфере государственно-частного партнерства от имени государства могут осуществлять, как правило, профильные министерства и ведомства, специально уполномоченные органы (агентства). При этом специальные агентства могут создаваться для каждой отрасли экономики (это характерно, например, для Польши), либо для всех или для большинства секторов экономики формируется единый агентский орган (что имеет место в Сербии).

В литературе анализируется опыт успешной реализации проектов ГЧП в Европе, связанных с модернизацией международного аэропорта в Варшаве и реконструкцией аэропорта во Франкфурте-на-Майне. В первом случае по результатам открытого европейского конкурса в качестве частного партнера проекта выступила одна из германских фирм, ранее разработавшая специальную модель финансирования ГЧП для аэропортов стран Центральной и Восточной Европы. Был сформирован консорциум, в который на правах партнеров вошли малые и средние предприятия Польши и Германии. Частное финансирование обеспечил консорциум банков; получателем кредитов и государственным партнером проекта выступило агентство "Польские аэропорты PPL". Стоимость проекта составила 153,4 млн. евро;

до 80% его финансирования пришлось на частную сторону; гарантом кредитного соглашения и пользователем аэропорта стала Государственная польская авиакомпания LOT. Во втором случае проект предполагал предварительную стадию приватизации посредством эмиссии акций, а "частная" сторона партнерства была представлена в проекте структурой с преимущественно государственным участием [3, с.73].

Примеры неэффективных проектов ГЧП также нередки. В Чехии, например, для сооружения 80-километрового отрезка стратегически важного автобана зарубежная частная фирма предложила привлекательный проект и получила подряд практически без конкурса. Однако в ходе реализации проекта подрядчик выявил оппортунизм, попытавшись предложить всю полноту рисков и ответственности на государство. В результате работы были приостановлены, а чешское правительство вследствие расторжения контракта было вынуждено выплатить "партнеру" солидную неустойку [3, с.76].

Однако несмотря на отдельные неудачи в реализации проектов, в последнее время области применения различных форм ГЧП в мире стремительно расширяются. Если ранее концессионные соглашения применялись при сооружении автострад, автостоянок, в обеспечении централизованным теплоснабжением, то сегодня они практикуются в таких сферах, как национальная оборона, здравоохранение, образование, кабельное телевидение, в некоторых видах городского общественного транспорта. В частности, в России при реализации разработанной в 2008 г. транспортной ФЦП предусматривается, что большую часть финансирования обеспечат частные инвесторы. Частные инвестиции в транспортные проекты в целом здесь предполагается довести до 4-5% от ВВП, а пропорции государственного и частного финансирования приблизить к соотношению 35:65. Концессионные соглашения планируется заключать в целях модернизации и более эффективной эксплуатации аэропортов, портов, вокзалов, отдельных терминалов.

В Украине аналогичные проекты могли бы стать важным подспорьем модернизации инфраструктурных отраслей в условиях слабой финансовой потенции государства. Однако практика заключения концессионных со-

глашений остается здесь довольно скудной; так, сегодня в области автодорог существует лишь один действующий проект – на маршруте Краковец-Львов, в Черновцах в концессию на 49 лет передан коммунальный плавательный бассейн, а в Львовской области – дворец XIX века. По результатам конкурса в концессию на 30 лет предполагается передать целостный имущественный комплекс международного аэропорта в Ивано-Франковске, а также планируется концессионное соглашение по строительству нового терминала в Львовском аэропорте. Важно учитывать, что в дорогих инфраструктурных проектах доля инвестиционного участия государства (как свидетельствует мировой опыт) не может быть ниже 40-60%. Кроме того, в постсоветских странах на фоне обострения проблемы недоверия к общественным институтам и частным структурам усиливается оппортунизм в поведении деловых партнеров, что проявляется в тенденции их удорожания по сравнению с первоначальной стоимостью в среднем на 20% в год [3, с.71].

В первое десятилетие XXI в. обнаружилась еще одна тенденция в функционировании государственных предприятий, связанная с интернационализацией сетевых отраслей, в которых государство до сих пор занимает преимущественно монопольные позиции. На протяжении почти всего прошлого века сетевые услуги не играли существенной роли в потоках прямых иностранных инвестиций; доминирующие позиции здесь стабильно занимали промышленные предприятия. Однако с середины 1990-х гг. наблюдается интенсивный процесс втягивания отраслей общественной инфраструктуры (транспорт, телекоммуникации, почтовые услуги, радиовещание, энергетика, водоснабжение и пр.) в континуум интернационализации, а с 2000-х гг. выявилось новое качество указанных процессов, когда из сетевых отраслей, находящихся в государственной, частной или смешанной собственности, выросли крупные ТНК.

Еще в начале 1990-х гг. предприятия сетевых услуг не были представлены среди 50 крупнейших нефинансовых ТНК мира, но десятилетие спустя на них уже приходилось около трети их числа. В 2005 г. ТНК этой сферы из ЕС расположились в начале списка 100 крупнейших нефинансовых групп мира (см. таблицу 1).

Таблица 1

Европейские сетевые ТНК в списке крупнейших нефинансовых ТНК мира по состоянию на 2005 г. [4, с.81]

№ п/п	Название фирмы	Страна происхождения	Сфера деятельности	Позиция
1	Vodafone	Великобритания	Связь	2
2	Electricite'de France	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение (ЭГВ)	10
3	France Telecom	Франция	Связь	11
4	RWE Group	Германия	ЭГВ	13
5	E.ON	Германия	ЭГВ	15
6	SUEZ	Франция	ЭГВ	16
7	Deutsche Telekom	Германия	связь	17

Если в начале 1990-х гг. ПИИ в ТНК сферы общественных услуг составляли менее 5% общемирового объема, то в 2005 г. на них пришлось 2/3 накопленных мировых ПИИ. В том же году произошло порядка 300 слияний и поглощений с участием фирм сетевых отраслей; за период с 1987 по 2006 гг. на сектор общественных услуг пришлось около половины таких сделок [4, с.82]. *Возникает парадоксальная ситуация, когда многие государственные корпорации остаются монополистами на внутреннем рынке и одновременно стараются использовать новые возможности для собственного усиления на внешних интегрированных рынках; они выступают как государственные компании в своих странах и как частные – за рубежом.* Кроме того, несмотря на приватизацию различных отраслей инфраструктуры, последние в значительной мере остаются в сфере государственного влияния и контроля.

В экономике современной Украины, несмотря на значительные масштабы и темпы приватизации, государственные предприятия и компании смешанной формы собственности продолжают играть важную роль. По состоянию на 2008 г. в госсекторе было занято более 15% общего числа работников и аккумулировано около 17% стоимости основных средств. Объектами государственной собственности являются атомные станции, почтовая сеть, железные дороги, энергопотоки [16, с.26]. Оценивая эффективность функционирования предприятий госсектора, эксперты отмечают, что их вклад в общие финансовые результаты национального хозяйствования не отвечает размеру их экономического потенциала: в сравнении с частными компаниями в распоряжении государственных предприятий находят-

ся больше активов, которые функционируют с меньшей эффективностью либо вообще не задействуются. В то же время по уровню рентабельности предприятия госсектора не только не уступают частным компаниям, но и опережают их; такой эффект обуславливается весомым вкладом в общий финансовый результат – субъектов природных монополий (сетевых (инфраструктурных) компаний).

Несмотря на то, что в общем количестве предприятий Украины на долю госсектора приходится сегодня около 1%, а его интегральный показатель удельного веса в экономике снизился до 9% [16, с. 24-25], оздоровление государственного сектора традиционно рассматривается в контексте дальнейшего сокращения его масштабов посредством приватизации. Однако и в развитых странах мира не существует гарантий от реализации коррупционных схем в области приватизации, а переход объекта собственности из государственных рук в частные не означает автоматического повышения эффективности его функционирования. Кроме того, процессы приватизации, как правило, сопровождаются сокращением рабочих мест, падением жизненного уровня населения и ростом социальной напряженности в обществе. Полноценной альтернативой приватизационным процессам и важнейшим катализатором модернизации инфраструктурных отраслей в Украине могли бы стать проекты ГЧП, однако реализация этого важнейшего института остается здесь лишь объектом благих пожеланий ученых [17, с.152-154].

Литература

1. Антюшина Н. Норвежская модель управления ресурсами // Экономист. – 2005. – №11. – С.63-74.

2. Варнавский В. Мировой кризис и рынки инфраструктурных проектов // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №1. – С.38-46.

3. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С.61-77.

4. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 78-90.

5. Клинова М. Государство и частный капитал (в политэкономии Фридриха Листа и в условиях XXI века) // Современная Европа. – 2009. – №1. – С.87-103.

6. Кондратьев В. Корпоративный сектор и государство в стратегии глобальной конкурентоспособности // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №3. – С.24-31.

7. Государство в переходной экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №2. – С.20-31.

8. Никитенкова М.А. Развитие информационной инфраструктуры в США как приоритет государственного регулирования // США-Канада: ЭПК. – 2008. – №12. – С.99-112.

9. Перегудов С., Семененко И. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнерство? // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №6. – С.58-66; 2009. – №7. – С. 11-20.

10. Букина И. Современные тенденции на-

логового администрирования в зарубежных странах // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №7. – С.37-42.

11. Кондратьев В. Новый взгляд на государственные предприятия // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №10. – С.116-120.

12. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005.

13. Public – Private Partnership: Ein Leitfaden für öffentliche Verwaltung und Unternehmer (Documentation) // Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. – 2003.

14. Public – Private Partnership: Financing a Common Wealth. – Washington, 1985.

15. Gerrard M.B. What Are Public – Private Partnership, and How Do They Differ from Privatizations? Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – №3.

16. Державний сектор і функції держави у період кризи / О.Й. Пасхвер, Л.Т. Верховодова, О.М. Кошик, К.М. Агеева, Д.П. Загортюк. – К.: СПД Моляр С.В., 2009.

17. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця. – К.: НВЦ НБУВ, 2009.

Статья поступила в редакцию 10.05.2010

П.С. ЛЕМЕЩЕНКО, д.э.н., профессор,
заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики,
Белорусский государственный университет, Республика Беларусь, г. Минск

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ФОРМА И СТУПЕНЬ ОТРИЦАНИЯ КАПИТАЛА

«...История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» [Кругман П. Великая ложь. М.: АСТ, 2004, с. 458]

Качественные изменения в глобальной экономике обусловлены новым технологическим прыжком пятого цикла, для которого характерно, прежде всего, наличие Software, мультимедиа, доминирование информацион-

ных и биотехнологий, глобальных сетей. Современная экономика усложнилась, изменив свою структуру под влиянием и воздействием

© П.С. Лемещенко, 2010