

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Е. Ф. Чеберко

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОТНОШЕНИЯХ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Несмотря на уже продолжительный период времени существования российской экономики на постсоветском пространстве, четко определить суть сложившихся на сегодняшний день в стране экономических отношений достаточно сложно. Осторожные специалисты называют экономику переходной, трансформационной, чаще всего не уточняя, куда она переходит и во что трансформируется. Это не так безобидно, как может показаться, потому что проводить какую-то реальную эффективную государственную политику в любой области можно, имея более или менее точные и понятные ориентиры, цели, к которым следует двигаться.

Для большинства либерально настроенных политиков и ученых ответ выглядит однозначно — переход осуществляется к рыночной экономике, которая доказала свою эффективность за многие века существования. Никто в достоинствах рыночной экономики не сомневается, но многих аналитиков настораживает упрощенный и однобокий подход к проблеме, возникший на первых этапах российских реформ. Нигде в современном мире при решении основных стратегических проблем общество не опирается исключительно на институт свободного предпринимательства.

Более того, появляются сомнения, что движение к рынку — единственный магистральный путь развития всего человечества. Капиталистические рыночные отношения обеспечили процветание далеко не всем странам, существующим в этой системе отношений.

Нельзя не согласиться с Я. В. Соколовым: «Капитализм, в его классических формах, оказался очень продуктивен для многих стран Западной Европы, Северной Америки, Японии. Но он же оказался, скорее всего, деструктивным для стран Латинской Америки, Африки и многих азиатских народов. В этом отношении показателен опыт нашей страны. По марксистской теории, капиталистическая формация существовала у нас восемь месяцев (с февраля по октябрь 1917 г.). То, что было до 1917 г., — это, как справедливо назвал свою книгу В. И. Ленин: “Развитие капитализма в России”, именно *развитие*, капитализм развивался, но так и не развился, а был сразу же сметен как чуждое явление для нашей страны. А социализм в его чисто традиционных отечественных формах

Евгений Федорович ЧЕБЕРКО — д-р экон. наук, профессор кафедры экономики предприятия и предпринимательства СПбГУ. Окончил экономический факультет ЛГУ (1972) и аспирантуру (1975). В 1975 г. защитил кандидатскую, в 1991 — докторскую диссертации. Автор более 70 научных и учебно-методических публикаций, в том числе 5 монографий. Сфера научных интересов — теоретические вопросы предпринимательской деятельности.

существовал достаточно долго и, в определенных проявлениях, весьма эффективно. И сейчас мы были свидетелями почти молниеносной перестройки хозяйства на капиталистический лад, но «наш бронепоезд стоял на запасном пути», и мы наблюдаем, как этот бронепоезд медленно движется с запасного на основной путь, и страна постепенно возвращается к традиционному для нее и многовековому дирижизму»¹.

Нет сомнений, что причина экономического процветания или отставания кроется в особенностях институционального устройства тех или иных стран. Незрелость российских институтов, по мнению специалистов, приводит к колоссальной недооценке активов российских предприятий. Даже в отечественной энергетике, которая относится к числу относительно благополучных отраслей, стоимостная оценка активов в пятнадцать раз меньше, чем в Италии. В других отраслях положение совсем плачевное. Относительное исключение здесь составляют сырьевые отрасли.

Можно встретить утверждение, что «нынешняя Россия — безоговорочный антилидер номер один, крупнейший в мире заповедник плохо лежащих ресурсов и некапитализированных фондов. Если пересчитать их потенциальный вес, пусть даже не по европейским, а по среднемировым меркам эффективности (мы ведь умудряемся в разы отставать и от Бразилии), валовой продукт, недополучаемый ежегодно на территории РФ, составит астрономическую сумму свыше 5,5 трлн долл.»².

На первый взгляд автор статьи дает преувеличенную оценку потенциальных потерь. Но она выглядит не такой уж утопичной, если посмотреть на историю капитализации одного только Газпрома. В соответствии с данными, опубликованными газетой *Financial Times* в 2001 г., рыночная капитализация ОАО «Газпром» составляла 6818 млн долл. США³, что, безусловно, крайне мало для такой гигантской компании. По оценкам середины 2005 г.⁴ Газпром вышел на 37-е место в мире среди самых дорогих компаний с оценкой 98,1 млрд долл. А к середине 2007 г. произошел еще один скачок в капитализации Газпрома. Она достигла 244,4 млрд долл.⁵

Произошедший у Газпрома скачок в капитализации невозможно объяснить ни технологическими, ни конъюнктурными причинами. Причина кроется в институциональных изменениях, прежде всего за счет повышения прозрачности его деятельности и повышения деловой репутации. Естественно, здесь свою роль в фантастическом взлете капитализации сыграли факторы, которые для других российских компаний недоступны, но то, что большинство из них недооценено, не вызывает сомнений.

Главной ошибкой российских реформаторов начала 90-х годов XX в. стало практически полное устранение государства в качестве одного из ведущих институтов экономических отношений. И делали они это вопреки как современной практике развитых стран, так и современной экономической теории. И уж тем более опасно это было делать в стране, в которой государство с момента его возникновения играло ведущую роль в экономике. Но в традициях почти всех российских реформаторов не трансформация, а ломка существующих институтов и бездумное копирование западных стандартов.

Значительный интерес представляет исследование, проведенное С. Цирелем. Он изначально отказывается вставать на позицию как сторонников увеличения государственного участия в экономическом процессе, так и его противников. В исследовании ставится задача выявить зависимость темпов экономического роста от уровня государственного вмешательства на основе данных мировой статистики последних 30–40 лет.

Автор приходит к важному выводу, что «вопреки утверждениям как противников, так и сторонников государственного вмешательства в экономику, не существует общей

долговременной закономерности связи размеров государственного участия в экономике с ростом ВВП»⁶.

С. Цирель не сбивается на лежащий на поверхности вывод о том, что вмешательство государства носит циклический характер, а стремится объяснить ситуацию изменениями, происходящими в общественном развитии: «В то же время данный процесс нельзя считать однозначно циклическим, периодически проходящим через определенные фазы. Причины современных тенденций не повторяют причины внешне похожей на нее предыдущей фазы, а вызваны новыми явлениями в мировой экономике. Главными факторами наблюдающегося снижения отрицательного влияния государственного вмешательства в экономические процессы являются необходимость государственной поддержки исследований и разработок (прежде всего в области ИСТ-технологий), инновационной деятельности, различных венчурных проектов, обеспечения равенства возможностей и преумножения человеческого капитала»⁷.

Несмотря на определенные издержки, связанные с невозможностью формализовать некоторые элементы государственного вмешательства и определенной узостью подхода, ориентированного только на экономический эффект государственного вмешательства, вывод сделан вполне корректный. Только речь должна идти не о снижении негативного влияния государственного вмешательства в связи с появлением новых общественных проблем, а о невозможности решить новые задачи без государственного вмешательства, опираясь только на частный сектор экономики.

Происходящие в обществе как прогрессивные, так и негативные процессы объективно приводят к усилению роли государства в решении стратегических проблем, стоящих перед обществом, в том числе глобальных общемировых проблем. Современные производительные силы становятся столь мощными, что без государственного контроля могут играть не только положительную роль в развитии человеческого общества. Государственная поддержка практически во всем мире используется в ходе структурных перестроек народного хозяйства, при фундаментальных технологических прорывах, при решении острых социальных и экологических проблем.

Особенно остро этот вопрос стоит для России. Во-первых, чисто рыночные механизмы не способны решать многие стратегические вопросы страны. Во-вторых, эти механизмы в российской экономике практически не развиты и находятся только в стадии становления. И на первом этапе реформ был выбран не самый лучший вариант взаимоотношений государства и бизнеса.

Негативное влияние государства действительно может существовать. Но не из-за того, что оно неприемлемо в принципе, а из-за конкретных форм этого вмешательства. Вмешательство государства всегда является альтернативным — со знаком как плюс, так и минус. Поэтому более конструктивным подходом в современных условиях было бы признание несовершенным сегодняшнее состояние Российского государства как института и поиск путей и методов его цивилизованного развития.

Но другой крайностью можно считать и преувеличение роли государства в экономическом процессе, обратной стороной такого подхода является недооценка частного сектора экономики. Возможная недооценка связана с конкретным поведением крупного российского бизнеса сегодняшнего дня. Оно носит преимущественно пассивный характер. Основные фонды в экономике катастрофически стареют. Новые капитальные вложения явно недостаточны и не обеспечивают формирования секторов прорывных технологий.

В отсутствие сколько-нибудь выраженной инвестиционной и структурной политики государства технологические сдвиги в российской экономике приобрели явно

регрессивный характер и выразились в быстрой деградации ее технологической структуры, прежде всего, самых современных производств. В результате отставание России от передового технического уровня возросло еще на 15 лет — в дополнение к 10–25-летнему отставанию советской экономики. Большинство производств готовой продукции, замыкающих воспроизводственный контур современного технологического уклада, практически свернуто. На мировых рынках высокотехнологичной продукции доля России составляет менее 0,3% — более чем на два порядка меньше, чем США, на порядок меньше, чем Мексика, втрое меньше, чем Филиппины⁸.

Такое поведение предпринимателей не означает, что следует возвращаться к исключительно государственным методам формирования прогрессивных направлений экономического развития. Хотя сторонников такого варианта развития немало. Ярким примером может служить позиция С. Дзарасова, который считает, что крупный капитал в стране компрадорский. Иначе не объяснить, почему капитал не идет на развитие экономики страны, поскольку деньги у него есть, и огромные. Вывод делается простой: в наших условиях надежда только на государственный сектор. И здесь может сыграть решающую роль государственная собственность⁹.

Более того, существуют идеи принуждения крупного капитала служению национальным интересам. В. Карачаровский выдвигает концепцию «вечного долга» корпораций ТЭК перед обществом. Он пишет: «Этот своего рода вечный долг российской олигархии исчерпать нельзя — можно лишь интегрировать его в систему условий, на которых общество и государство признают легитимность их прав собственности. С точки зрения насущных интересов плата за бесценное — обеспеченный доступ к месторождениям нефти, газа, золота и металлов — безоговорочное обязательство направлять нужное количество инвестиции на развитие национальных производительных сил в ключевых отраслях экономики, как только это потребуется...»

Не государство, но именно работающие в рыночных условиях корпорации могут с большей эффективностью принимать инвестиционные решения. Государство предполагает сохранение доходов за частным капиталом с одним только ограничением: определенная их часть должна быть регулярно превращаема в наукоемкие инвестиции, а каким способом, насколько диверсифицированно и в каком порядке — решает исключительно сам собственник, который всегда сделает это более профессионально, нежели любой чиновник¹⁰.

Идея, выдвинутая ученым, оригинальна, но воспринимать ее можно только на эмоциональном уровне. В реалиях она, конечно, невыполнима, особенно в условиях колоссальной коррупции государственного аппарата, которому будет поручена реализация выдвинутой идеи экономического «воспитания» класса собственников.

На наш взгляд, спор о том, кто из субъектов рыночных отношений эффективней и кто должен выполнять главную роль, а кто — второстепенную, беспредметен, поскольку каждый должен занимать свою нишу и выполнять свои функции, что, в свою очередь, не означает полную изоляцию экономических субъектов друг от друга.

В обществе явно прослеживаются тенденции решения всевозрастающих по сложности проблем путем сотрудничества, партнерства разных, имеющих неодинаковую природу экономических субъектов. В экономически развитых странах к такому сотрудничеству приходят при решении стратегических вопросов даже непримиримые рыночные конкуренты, создавая альянсы для реализации масштабных проектов.

Партнерства стали важнейшим инструментом повышения эффективности НИС, который стимулирует инвестиции в НИОКР, способствует оптимальному использованию

материальных, технических, кадровых и финансовых ресурсов. Формы партнерств и объединений разнообразны. С 1985 по 2001 г. в США был зарегистрирован 861 технологический альянс, из них 15% включали американские университеты, 12% — федеральные лаборатории¹¹.

Тенденция к партнерству является магистральным направлением в развитии производительных сил и экономических отношений. Под воздействием глубоких революционных изменений в производительных силах происходят серьезные трансформации в отношениях собственности, которые приводят к тому, что в ряде областей экономики торжествующим моментом становятся объективные границы возможностей наемного труда, в том числе и управленческого, прежде всего на основных направлениях современной научно-технической революции.

Объективно возникает потребность в децентрализации собственности и управления, в повышении степени самостоятельности отдельных подразделений крупных корпораций, вплоть до создания на их месте самостоятельных юридических лиц.

Но при этом нельзя переходить определенные рамки, чтобы не утратить целостность системы. Степень предоставленной самостоятельности отдельных подразделений зависит от их способности существовать вне технологической цепочки крупной корпорации. Если такая возможность исключена или очень мала, то можно говорить и о целесообразности предоставления какому-то подразделению полной самостоятельности, с выделением и созданием самостоятельного юридического лица. При этом возможны варианты как полной экономической независимости, так и сохранения финансового контроля со стороны материнской компании. В первом случае предусмотрены строгие контрактные соглашения. Передовые мировые компании широко используют этот принцип при создании предпринимательских сетей.

Можно утверждать, что отношения партнерства стали устойчивым направлением в развитии современных производительных сил на всех уровнях между экономическими субъектами, если они складываются на основе равенства интересов и обеспечивают синергетический эффект.

Общие тенденции в развитии производительных сил и экономических отношений не могли не коснуться характера взаимодействия государства и частного бизнеса. Сегодня становится очевидной необходимость принципиально новой схемы отношений, которую стали называть партнерством. Появляется система экономических отношений, в которых отношения равенства при совместном решении проблем являются не декларацией и идеологической уловкой, а обязательным условием эффективного достижения поставленных целей.

Новое явление не осталось незамеченным ни учеными, ни практиками и получило в отечественной литературе определение «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Оно уже имеет широкое распространение во всех развитых странах. С конца 1980-х годов институт государственно-частного партнерства в мире уверенно развивается. Так, в Великобритании за последнее десятилетие с помощью специальной программы *Private Finance Initiative (PFI)* были реализованы программы государственно-частного партнерства на сумму свыше 40 млрд фунтов стерлингов. С использованием этого механизма были завершены такие серьезные проекты, как строительство Евротоннеля под проливом Ла-Манш, Сиднейского портового тоннеля, моста Конфедерации в Канаде, национальных аэропортов в Гамбурге и Варшаве, Центрального парка в Нью-Йорке, отдельных веток лондонского метро¹².

Распространенность явления не означает его познанность. Существуют разные подходы к определению сущности этого нового экономического отношения. Часто

приходится встречать трактовку ГЧП как формы трансформации государственного сектора с целью повышения эффективности реализации возложенных на него функций путем привлечения к сотрудничеству частного сектора.

Некоторые экономисты напрямую определяют ГЧП как форму приватизации государственного сектора. Другие, справедливо полагая, что по существу эти трансформационные мероприятия не имеют ничего общего с реальной приватизацией, считают, что речь идет об одном из направлений дальнейшей либерализации экономики, которое связано с уменьшением роли государственного сектора в решении общественных проблем.

В. Г. Варнавский так определяет политэкономическую сущность рассматриваемого явления: «В отличие от чистой приватизации в партнерствах государство сохраняет определенную хозяйственную активность. Его деятельность рассматривается как проявление государственного вмешательства и контроля за экономическими процессами. Политэкономически такие партнерства означают институциональное преобразование государственного сектора экономики и представляют собой реформирование на путях частичной (или квази) приватизации сфер деятельности, традиционно относящихся к ведению государства»¹³.

Данный подход представляется односторонним, и по большому счету такие отношения партнерства не являются, поскольку одна из сторон идет на уступки, теряя часть своих функций и по существу теряя свои сущностные характеристики. И, следуя логике автора, с развитием форм ГЧП в таком взаимодействии все большее значение приобретает частная собственность и все меньше становится роль государственной собственности. Если формально подойти к возможной конечной цели такой формы партнерства, то в исторической перспективе нас ожидает переход к одной форме собственности — частной, что без всяких доказательств выглядит полным абсурдом.

Менее радикальной является позиция, в соответствии с которой ГЧП рассматривается как альтернатива «шоковой терапии», как мягкая переходная форма от государственной формы собственности к частной. То есть речь идет не о возникновении постоянной безальтернативной тенденции отмирания государственного сектора, а о разгосударствлении при переходе от командной к смешанной экономике в мягкой форме, поэтапно и только в тех отраслях, где приватизация экономически целесообразна. Такого подхода придерживается Ф. Шамхалов, который пишет: «И тем не менее, на наш взгляд, в обозримой перспективе, тем более с учетом расширения и углубления приватизационных процессов, охвата ими возрастающего числа государственных предприятий, удельный вес собственности смешанных предприятий будет, по крайней мере, не уменьшаться. Это объясняется тем, что, во-первых, в условиях глубокого инвестиционного кризиса и хронических неплатежей сами приватизируемые через акционирование предприятия весьма заинтересованы в сохранении прямой связи с государственными структурами в целях получения инвестиций и государственных заказов. Во-вторых, государство, пожав горькие плоды безудержной, шаблонной приватизации, в значительной мере потеряв контроль над положением дел в производственной сфере, вряд ли будет заинтересовано усугублять ситуацию. В этих условиях успех дальнейшего реформирования российской экономики напрямую связан с использованием потенциала многообразия подходов, форм и методов ее разгосударствления, где смешанному частно-государственному предпринимательству будет отведена соответствующая роль»¹⁴.

В приведенных выше двух позициях присутствует часто встречающееся в современной экономической литературе смешение разных категорий — государственно-частного партнерства, частно-государственного предпринимательства, государственно-частного

предпринимательства. На первый взгляд речь идет о разных вариантах обозначения одного и того же экономического явления. На самом деле между этими понятиями существует довольно серьезное отличие.

Нужно вспомнить, что частное предпринимательство ориентировано на получение прибыли, а государственное — на достижение социально-эколого-экономического эффекта. Первое есть форма реализации частной собственности на условия производства, второе — государственной. При создании совместной собственности в зависимости от пропорций возникает явление либо частно-государственного, либо государственно-частного предпринимательства. Различие состоит в том, какова основная цель сформированной на смешанной собственности структуры — прибыль или реализация государственного интереса.

В первом случае основной целью остается извлечение прибыли. И государство этим довольствуется, получая ее часть (теоретически). В этом видит одну из функций ГЧП В. Г. Варнавский: «Однако расширение практики партнерства означает, что государство, хотя и косвенно, но продолжает участвовать в создании прибыли»¹⁵. С точки зрения реализации основных функций государства смысл такого партнерства непонятен. Более того, не исключены варианты, когда получение прибыли на локальном уровне сопряжено с негативным эффектом для народного хозяйства страны в целом.

Что касается государственно-частного предпринимательства, то в этой ситуации подавляющим является государственный интерес с его ориентацией на социально-эколого-экономический эффект. Добавим сюда и политический эффект. Это явление также относят к ГЧП: «Большой исторический и хозяйственный опыт позволил развитым странам совершенствоваться в конце XX в. механизмы ГЧП. В Западной Европе сформировался наиболее развитый госсектор в виде госпредпринимательства, проявивший достаточную эффективность. Тем не менее он служил тормозом для развития интеграции в Евросоюзе, поскольку компании с госкапиталом традиционно воспринимаются как проводники влияния иностранного государства»¹⁶. По большому счету, некорректно отождествлять ГЧП и госсектор, но смысл сказанного понятен. Автор не видит разницы между государственно-частным предпринимательством и государственно-частным партнерством.

Перечисленные выше позиции основаны на идее рассмотрения ГЧП как переходной формы отношений, основанной на смешанной собственности, с тенденцией уменьшения экономической роли государства. Нам же представляется, что сегодня речь идет не о переходной форме, а о появлении нового устойчивого экономического отношения, возникшего в связи с невозможностью решения некоторых стратегических задач по отдельности государством или рынком.

Партнерство предполагает не усиление роли какого-то партнера за счет уменьшения роли другого, а использование сильных сторон каждого участника. Причем отношения партнерства имеют долгосрочный характер и сочетают преимущества каждого из секторов: предпринимательскую динамичность и компетенцию частного и стабильность государственного. Последний выступает в роли гаранта и тем самым позволяет частному инвестору привлекать заемные средства на более выгодных условиях, в значительной степени защищая его от негативных последствий рыночной стихии.

В частности, при такой форме взаимодействия частного и государственного секторов появляется возможность для частного бизнеса участвовать в создании общественных благ, что для него в одиночестве недоступно из-за так называемого «эффекта зайца». С точки зрения частного предпринимателя, во многих отношениях мост или тоннель

по существу не отличаются от инвестиций в строительство жилых домов или заводов. Но проблемы возникают в присвоении результатов инвестиций. Если во втором случае присвоение основных результатов не представляет сложностей, то в первом весь эффект не может быть уловлен на микроуровне, поскольку возникают значительные экстерналии, результат которых может присваивать только общество в целом.

Получается, что частный бизнес при производстве общественных благ должен брать на себя все затраты, не получая полной отдачи. В партнерстве с государством каждый (теоретически) несет затраты на получаемый от них эффект. Поэтому, в первую очередь, в форме ГЧП целесообразно осуществлять проекты с высоким положительным экстерналиальным эффектом. В результате каждый из партнеров получает собственный эффект, не стремясь в этом сотрудничестве к подчинению партнера собственным интересам.

Несмотря на исторические параллели, т. е. существование формальных аналогов такой организационной формы сотрудничества государства с частным капиталом в прошлом, как в России, так и других странах, это принципиально новое отношение, к которому нельзя подходить со старыми мерками.

Представители двух крайних традиционных позиций в современной науке и практике спорят о том, кто должен выполнять функцию локомотива в современной экономике — частный капитал или государство. Причем в этих двух подходах существует целая палитра взглядов на характер и конкретные формы этих отношений.

Сторонники либеральных взглядов только на первый взгляд едины в определении места и роли государства в экономических процессах. Крайне правые представители этого направления в экономической науке считают, что его роль должна быть сведена к минимуму. В лучшем случае отводят государству функцию пассивной поддержки частного капитала. Отсюда и отношение к ГЧП: «Популярный сегодня лозунг государственно-частного партнерства — доказательство беспомощности государства в реализации даже тех приоритетов, которые оно само и формулирует»¹⁷.

Умеренные либералы видят возможность участия государства в экономическом процессе, но в качестве второстепенного, подчиненного частному капиталу союзника. С этих позиций они рассматривают сущность ГЧП, которое определяют как взятие частным бизнесом на себя удовлетворения тех общественных потребностей, обеспечение которых берет на себя государство, но в полной степени не справляется с этой задачей, поэтому призывает на помощь частный капитал.

Представители течения экономической мысли, выступающего за активное государственное вмешательство в воспроизводственный процесс, тоже неоднозначно подходят к определению границ и методов государственного регулирования экономики. Многие отечественные специалисты считают, что государство выступает не просто равноправным партнером частного бизнеса, но и в ряде случаев единственным исполнителем — гарантом их успешного развития.

В ряде теоретических исследований прямо говорится о решающей роли государства в его отношениях с частным капиталом: «России надлежит отыскать оптимальный способ разрешения исторического противоречия между частнокапиталистической и государственно-корпоративной собственностью и, соответственно, между частнохозяйственными и народнохозяйственными началами системы общественного воспроизводства».

Если учиться на опыте предшествующих поколений, то нельзя не видеть, что история человечества продолжается лишь постольку, поскольку частное подчиняется в конечном счете общему... Обращаясь к развитым странам современности, видим правило

без всякого исключения: государственно-корпоративная собственность властвует там безраздельно, тогда как частнокапиталистическая всецело зависит от нее»¹⁸.

Это жесткая, основанная на опыте современных развитых стран позиция, которая имеет право на существование, поскольку направлена на повышение конкурентоспособности отечественной экономики. Но она не имеет ничего общего с отношениями, которые складываются в рамках ГЧП. На первый взгляд структуры, основанные на государственно-корпоративной собственности, могут быть отнесены к ГЧП, поскольку представляют собой одну из форм сотрудничества государства и крупного бизнеса. Но здесь речь идет о взаимной диффузии двух форм собственности, что полностью отсутствует в отношениях ГЧП, которые построены на других принципах.

Очевидно, что в партнерстве речь идет о равноправном сотрудничестве субъектов, способно дать дополнительный импульс, повысить эффективность решения наиболее значимых проблем, для создания синергетического эффекта. И дорога эта, что очень важно, должна идти не в одном направлении, как представлено в концепции, в соответствии с которой ГЧП — способ повысить эффективность возложенных на государство функций с помощью привлечения возможностей частного бизнеса. Подобное сотрудничество одновременно является выгодной формой решения стратегических задач бизнеса с помощью государства, за счет его возможностей, которыми даже крупные корпоративные структуры не обладают. И дело здесь не в их ограниченных ресурсных возможностях, поскольку современные транснациональные монополии по своим финансовым параметрам превосходят многие страны мира и даже группы стран. Просто по своей экономической природе они решают эти вопросы менее эффективно, чем государство. Прежде всего вопросы стратегического развития.

Представляется наиболее приближенным к сути явления следующее определение: государственно-частное партнерство представляет собой равноправный союз между государством и частными компаниями для решения стратегических общественных задач. ГЧП — это не объединение собственности, а объединение усилий по достижению конечной единой цели. При возникновении отношений ГЧП происходит частичная передача определенного пучка прав собственности на возвратной основе. При этом достижение единой цели обеспечивает реализацию интересов каждой стороны, вступающей в партнерские отношения, без нанесения ущерба одной из них.

Вполне понятно, что такая форма взаимодействия государства и частного бизнеса не может быть единственной и даже преобладающей на современном этапе развития человеческого общества. Но следует с уверенностью предположить, что роль и доля этой формы отношений будет возрастать по мере дальнейшего развития производительных сил и экономических отношений. ГЧП — одна из возможностей разрешения противоречия между общественным и частным сектором экономики, которое объективно существует.

¹ Соколов Я. В. Скептицизм как метод экономической науки // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2008. Вып. 1. С. 29.

² Технология рекапитализации // Эксперт. 2005. № 47 (493). 12 дек. (<http://expert.ru/printissues/expert/2005/47/47ex-cherny/>).

³ Ведомости. 2001. 11 мая.

⁴ Эксперт. 2005. № 34. С 14.

⁵ Эксперт. 2007. № 36 (<http://expert.ru/ratings/>).

⁶ Цирель С. Влияние государственного вмешательства в экономику и социального неравенства на экономический рост // Вопросы экономики. 2007. № 5. С.115–116.

⁷ Там же. С.116.

⁸ Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. 2007. № 5. С. 30.

⁹ Дзарасов С. Способен ли частный капитал модернизировать российскую экономику? // Вопросы экономики. 2005. № 4. С.131–148.

¹⁰ Карачаровский В. Концентрация капитала и новая экономика // Экономист. 2006. № 12. С. 20–21.

¹¹ Кириченко Э. Основы инновационного лидерства США // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 7. С.46.

¹² <http://www.expert.ru/printissues/ukraine/2007/48/gchp/>

¹³ Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 35.

¹⁴ Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. М., 1999. С. 156.

¹⁵ Варнавский В. Г. Указ. соч. С. 16.

¹⁶ Клинова М. Государство и бизнес: формы и стратегии взаимодействия // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 11. С. 105.

¹⁷ Вопросы экономики. 2007. № 11. С. 149.

¹⁸ Губанов С. О стратегии развития транспортного машиностроения (народнохозяйственный подход) // Экономист. 2007. № 5. С. 23.

Статья поступила в редакцию 25 сентября 2008 г.