

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

На правах рукописи

КЛИНОВА Марина Вилениновна

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПАРТНЁРСТВА ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО КАПИТАЛА
В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ**

Специальность 08.00.14 – Мировая экономика

Диссертация на соискание учёной степени
доктора экономических наук

Москва – 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
РАЗДЕЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ	17
Глава 1. Основные понятия и механизмы партнёрства государства и частного капитала	17
1.1. Понятийный аппарат исследования	19
1.2. Модели взаимодействия государства и частного капитала.....	33
Глава 2. Экономическая политика в трактовке меркантилистов и её эволюция	44
2.1. Разновидности меркантилизма	45
2.2. Поддержка производителя в концепции Ф. Листа и её значение для России	51
Глава 3. Зарождение и развитие либеральных представлений о роли государства в экономике.....	72
3.1. Классики и неоклассики зарубежного либерализма	73
3.2. Отечественная либеральная школа (конец XIX–XX вв.)	86
Глава 4. Общий подход к партнёрству государства и частного капитала	94
4.1. Кейнсианская концепция регулирования экономики	97
4.2. Неолиберализм о роли государства в социально-экономическом развитии	107
4.3. Современные концепции.....	120
РАЗДЕЛ 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ПАРТНЁРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА	133
Глава 5. Взаимодействие основных частей смешанной экономики и государственно-частное партнёрство в Европейском Союзе	133
5.1. Институциональная база общественных услуг	134
5.2. Государственное финансирование общественных услуг.....	147
5.3. Модификации государственно-частного партнёрства и конкуренция	157

Глава 6. Трансформации государственного сектора и государственного предпринимательства	171
6.1. Особенности функционирования государственных предприятий на разных этапах европейской интеграции	172
6.2. Приватизация и либерализация: противоречия и специфика госпредприятий конкурентного сектора и инфраструктуры	189
Глава 7. Государство и проблема повышения конкурентоспособности бизнеса в 2000-х годах.....	205
7.1. Особенности государственного стимулирования бизнеса в экономике зарубежных европейских стран.....	206
7.2. Российская специфика диалога государства и бизнеса: результаты и перспективы.....	221
Глава 8. Современная политика «экономического патриотизма» в контексте хозяйственной безопасности.....	245
8.1. Происхождение и сущность «нового экономического патриотизма»	249
8.2. Экономическая политика и национальные интересы в ЕС	263
Глава 9. Взаимоотношения государства и бизнеса в условиях мирового экономического кризиса и глобализации	283
9.1. Влияние кризиса на государственную политику поддержки бизнеса	284
9.2. Опасность распространения государственного протекционизма....	299
9.3. Перемены в реализации государственно-частного партнёрства и уроки для России	311
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	326
БИБЛИОГРАФИЯ.....	333
СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ	355
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	357

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Идеи партнёрства государства и частного капитала уходят корнями в многовековую историю взаимодействия двух основных субъектов рыночной экономики. Традиционно государство обеспечивало поддержку и защиту частного капитала от иностранной конкуренции в обмен на развитие и укрепление им национальной экономики. С этой целью государство создавало и совершенствовало инфраструктуру; национализировало частные и основывало новые промышленные предприятия; продавало и передавало для эксплуатации в частные руки государственные предприятия в интересах развития экономики и балансирования государственного бюджета.

В данной работе под партнёрством государства и частного капитала понимается разноплановое сотрудничество обоих ключевых субъектов хозяйственной деятельности в интересах повышения эффективности и конкурентоспособности экономики. Оно осуществлялось путём софинансирования, использования всех ресурсов общества, государства и частного капитала – и тем самым преодоления провалов рынка и государства. Партнёрство обеспечивалось также созданием смешанных предприятий, государственной поддержкой в той или иной форме частных коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе в системе международных экономических отношений.

На развитие современного партнёрства государства и частного капитала повлияли фундаментальные процессы, определяющие в настоящее время характер и динамику мировой экономики. Среди них – возникновение новых направлений научно-технического прогресса (НТП), особенно связанных с информационно-коммуникационной техникой, осуществлением институциональных преобразований; - возрастание значимости социальных факторов, обусловленное выдвиганием на передний план проблемы повышения качества человеческого капитала; - регио-

нализация и глобализация, отмеченные обострением конкуренции со стороны крупных развивающихся стран; - мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг.

Значимость партнёрства государства и частного капитала диктуется изменениями условий хозяйствования – усилением глобальной конкуренции, с одной стороны, и нарастанием диспропорций в мировой экономике – с другой. Вследствие синергии названных факторов расширяются масштабы и совершенствуются формы партнёрства государства и частного капитала.

Актуальность работе придают наиболее значимые процессы в эволюции партнёрства государства и частного капитала на современном этапе: а) привлечение частного капитала в государственные промышленные предприятия в целях повышения эффективности экономики, дополненное трансформацией компаний сферы услуг на рыночных основах; б) превращение обслуживающих экономику крупных госкомпаний в акционерные общества с их выходом на мировые рынки, придающее в условиях глобализации «второе дыхание» проблеме т.н. «экономического патриотизма»; в рамках этой проблемы логике использования преимуществ в области конкурентоспособности и эффективности противопоставляется приоритет национальной принадлежности капитала; в) наконец, развитие на долговременной договорной основе объектов инфраструктуры преимущественно в форме концессий, наукоёмких отраслей обрабатывающей промышленности с использованием рыночных начал в организации производства, научных исследований и разработок (НИР); формирование и сохранение человеческого капитала (наука, образование, здравоохранение). Это новое (с 1980-х гг.) современное явление – государственно-частное партнёрство (ГЧП) – *Public-Private Partnership (PPP)*.

Эффективное партнёрство государства и частного капитала представляет собой составляющую интенсификации развития производительных сил. На международном уровне партнёрство способствует углублению специализации и кооперации производства в глобальных масштабах, ускоряет создание и использование достижений мировой науки и техники. Партнёрство является мощным инструментом модернизации государственного сектора экономики, повышения эффективности государственных расходов, благодаря внедрению рыночных механизмов стимули-

рования хозяйственной деятельности в сфере преимущественной ответственности государства.

Партнёрство государства с частным капиталом призвано обеспечить сочетание интересов частного предпринимательства и общества, восполнить недостатки рынка и государства в производстве общественных благ.

Процессы региональной интеграции и глобализации усиливают рыночные стимулы интенсификации экономики, создания новых производств, решения социальных задач, развития транспортно-энергетической и социальной инфраструктуры. При этом усложняется задача государства и наднациональных структур в подчинении развития производительных сил общественным интересам, требуется совершенствование устоявшихся, формирование новых направлений партнёрства государства и частного капитала, в особенности в международных масштабах.

В эпоху глобализации влияние государства на экономику становится более многоплановым, его роль в партнёрстве усложняется и трансформируется. Это связано с появлением на внутренних рынках мощных игроков с иностранной и международной юрисдикцией в лице транснациональных компаний (ТНК) и банков, финансово-промышленных групп, международных инвестиционных и страховых фондов, институтов развития и иных образований. Эта новая система отношений государства и международного бизнеса формируется, в первую очередь, на инфраструктурных рынках и накладывается на традиционное функционирование государственности при частном контроле над производством, вызывая серьёзные институциональные изменения в стране и обществе. Превращение сетевых отраслей инфраструктуры в привлекательный объект прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составило устойчивую глобальную тенденцию.

Анализ ряда аспектов опыта Европейского Союза (ЕС) актуален для России и требует изучения. Это следует из необходимости: - трансформации предприятий госсектора экономики в направлении партнёрства с частным капиталом; - совершенствования организации внешнеэкономической деятельности компаний с участием государства в капитале; - расширения, модернизации инфраструктуры страны и укрепления трансграничного сотрудничества в контексте интеграции на постсоветском пространстве.

Опыт ЕС служит доказательством целесообразности привлечения для модернизации госсектора частного капитала в целях повышения эффективности и конкурентоспособности производства. В создании и модернизации предприятий на территории России не должно быть искусственных ограничений участия иностранного капитала, поскольку это ведёт к отставанию в развитии страны.

Хозяйственная практика в ЕС показывает, что процессы интеграции протекают интенсивнее, если их осуществляют иностранные частные, а не государственные компании. Таков был основной аргумент приватизации в странах ЕС государственных промышленных компаний, которые во многих случаях по конкурентоспособности и эффективности не уступали частным.

Сопоставление норм бюджетных расходов государства на формирование инфраструктуры и человеческого капитала в передовых странах ЕС и в России свидетельствует о том, что в нашей стране они не отвечают современным требованиям. Эффективность использования государственных ресурсов может быть повышена при применении успешного европейского опыта партнёрства государства с частным капиталом.

Степень научной разработанности проблемы. Проблемы партнёрства государства и частного капитала исследовались в трудах российских и зарубежных учёных. В отечественной науке партнёрство рассматривалось, прежде всего, как внутреннее явление, на примере отдельных стран. Гораздо меньше внимания уделялось сотрудничеству на международном уровне в ходе процессов регионализации и глобализации. В работе предпринята попытка восполнить этот пробел. Теория и практика партнёрства государства и частного капитала в экономике европейских стран исследуются системно, комплексно, в категориях национального и международного взаимодействия. Особое внимание уделено характеристике современного партнёрства в условиях глобального кризиса 2008–2009 гг. и последующего восстановления экономики.

Авторскому анализу партнёрства двух ведущих субъектов хозяйства предшествовали работы по изучению государственного предпринимательства, образования совместных предприятий – 1960-1970-х годов, а также исследования привати-

зации – 1990-х годов¹. Диссертант принимал участие в проекте по разработке этих проблем под руководством В.А. Виноградова с 1980-х годов. Автор также использовал методiku исследования роли государства в экономике, разработанную И.М. Осадчей, развитую Р.С. Гринбергом, А.Я. Рубинштейном. Партнёрство государства и частного капитала рассматривается в работе в контексте европейской интеграции, в основу анализа которой положены труды Ю.А. Борко. Базой для анализа такой современной хозяйственной формы партнёрства как ГЧП послужили монографии В.Г. Варнавского – «Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски» (2005 г.); «Государственно-частное партнёрство» (2009 г.). Из зарубежных исследований особого внимания заслуживает книга «Приватизация в Европейском Союзе» (2003 г.) – авторы Дж. Клифтон, Д. Диас Фуентес, Ф. Комин; коллективная работа «Трансформация государственных предприятий в Европе и Северной Америке: сетевые отрасли, интеграция и транснационализация» (2007 г.).

Внедрение рыночных форм партнёрства государства и частного капитала в сферу преобладающей ответственности государства – производство общественных благ, участие в развитии производственной и социальной инфраструктуры – получило оценку в трудах отечественных и зарубежных учёных прошлого. Из отечественной научной литературы рассмотрены исследования П.Н. Милокова, И.Х. Озерова, П.А. Сорокина, П.Б. Струве, Б.Н. Чичерина, И.И. Янжула. Особое внимание уделено фундаментальной работе Б.Н. Чичерина «Собственность и государство».

Среди зарубежных авторов, чьи оценки подвергнуты сравнительному анализу – Дж.К. Гэлбрейт, Дж.М. Кейнс, Ф. Кенэ, Ф. Лист, Дж. Локк, А. Маршалл, Л. фон Мизес, Дж.Ст. Милль, В. Ойкен, Э.С. Райнерт, В. Рёпке, П. Самуэльсон, Б. Селигмен, А. Смит, Э. Хансен, Ф. фон Хайек, Р. Харрод.

В диссертации автор опирался и на основные положения и выводы современных работ по проблемам экономической политики государства, посвящённых функционированию предприятий с участием государства в капитале, их роли в ин-

¹ Государственная собственность и антимонополистическая борьба в странах развитого капитализма / В.А. Виноградов (отв. ред.) и др. М.: Наука, 1973; Государственное предпринимательство в развитых капиталистических странах / Отв. ред. В.А. Виноградов. М.: ИНИОН АН СССР, 1986. Ч. I, II; Приватизация государственных предприятий на Западе: концепции и практика / Отв. ред. В.А. Виноградов. М.: ИНИОН РАН, 1992. Ч. I, II и др.

теграции, хозяйственной эволюции Евросоюза и России. В числе учёных, внесших вклад в разработку этой тематики – В.С. Автономов, С.П. Аукуционек, А.Н. Барковский, А.Н. Быков, Л.Б. Вардомский, С.П. Глинкина, Г.Д. Гловели, В.П. Гутник, М.А. Дерябина, А.А. Дынкин, Л.З. Зевин, А.Г. Зельднер, Н.И. Иванова, Р.И. Капелюшников, Ю.К. Князев, В.Б. Кондратьев, И.С. Королёв, Ю.Б. Кочеврин, В.М. Кудров, Б.Н. Кузык, А.В. Кузнецов, В.А. Мау, В.П. Оболенский, Я.Ш. Паппэ, Н.И. Промский, А.Д. Радыгин, С.Н. Сильвестров, В.П. Фёдоров, Е.С. Хесин, А.Г. Худокормов, В.А. Цветков, В.Н. Черковец, Ю.В. Шишков, Н.П. Шмелёв, А.Я. Эльянов, Р.М. Энтов, Л.И. Якобсон, Ю.В. Яковец, Е.Г. Ясин.

Проблемы партнёрства государства и частного капитала в условиях глобализации затрагиваются в работах зарубежных учёных. Среди выделенных в диссертации: А. Бизаге, Ф. Бенаройа, Ж. Бонкёр, Ж. Вандам, Ж. Вершеран, А. Вианес, Дж. Виккерс, К. Деблок, Д. Диас Фуентес, Ф. Комин, Б. Карейон, Л. Картелье, Дж. Клифтон, Х. Кокс, С. Коэн, Р. Миллуорд, Л. Монье, Н. Мэннинг, Н. Парисон, И. Самсон, Дж. Стиглер, Дж.Э. Стиглиц, В. Танзи, Б. Тири, Ф. Уэлш, Ж. Фонтанель, М. Фридман, Г. П. Хатри, Дж. Хейуорд, А. Шонфилд, В. Шрики, Дж. Ярроу.

В диссертации прослежена эволюция партнёрства государства и частного капитала, отражённая в материалах авторитетных международных неправительственных организаций: Международного центра исследований и информации по проблемам государственной, социальной и кооперативной экономики (СИРИЕК, *CIRIEC*), Европейского центра предприятий с государственным участием и предприятий общего экономического значения (СЕЕП, *CEEP*), а также межгосударственных структур – Европейского института государственного управления (ЕИПА, *EIPA*); Европейского центра экспертизы государственно-частного партнёрства (ЕПЕК, *EPEC*).

Актуальность выбранной темы, степень её научной разработанности обусловили выбор цели и задач диссертации.

Цель и задачи исследования. Цель – комплексный анализ формирования, эволюции и трансформации партнёрства государства и частного капитала. Обосно-

ванию потребности развития партнёрства с участием интернациональных капиталов в европейских странах уделено особое внимание.

Поставленная цель предполагает выявление новой роли, форм и механизмов партнёрства государства и частного капитала при возрастающем значении его международного направления в решении ключевых проблем хозяйственного развития. В числе проблем – повышение конкурентоспособности и эффективности хозяйства отдельных стран в системе мировой экономики посредством развития партнёрства; преодоление негативных последствий глобализации, кризиса финансовой системы, рецессии, требующее усиления роли государства в партнёрстве с частным капиталом, включая трансграничные проекты. Эти обстоятельства явились решающим аргументом при выборе цели исследования.

Для достижения намеченной в диссертации цели выделены задачи, обусловившие логику и структуру проведённого исследования:

1) проанализировать эволюцию теоретических воззрений и экономической политики в отношении партнёрства и соотношения ролей государства и частного капитала – от меркантилизма до современных синтетических моделей экономики и политики; вычленив положительный и отрицательный опыт хозяйствования;

2) определить новый характер партнёрства государства и частного капитала, его формы, сферы применения и роль в развитии производительных сил в современных условиях;

3) охарактеризовать роль моделей рыночной экономики в трансформации партнёрства как важного вектора в хозяйственном развитии отдельных стран и в целом ЕС;

4) выделить и сравнить типы государственной политики «экономического патриотизма» в отношении стратегии развития национальной экономики;

5) исследовать влияние кризисных процессов в конце первого десятилетия XXI века на партнёрство государства и частного капитала, его роль в преодолении последствий мирового финансово-экономического кризиса.

Прикладная цель состоит в обосновании рекомендаций по совершенствованию экономической политики российского государства. Имеется в виду оценка

возможностей использования опыта ЕС в целях развития и укрепления связей государства и бизнеса в Российской Федерации.

Область исследования соответствует пункту 10 паспорта специальности ВАК 08.00.14 «Мировая экономика»: «Взаимодействие государства и бизнеса на национальном и международном уровнях. Экономическая роль неправительственных организаций в национальной и мировой экономике»; пункту 7 «Международная экономическая взаимозависимость. Обеспечение устойчивого развития национальной и мировой экономики. Стратегии национального экономического развития»; пункту 5 «Интеграционные процессы в развитых и развивающихся регионах мирового хозяйства, закономерности развития этих процессов, оценка интеграционных перспектив различных торгово-экономических блоков».

Объектом исследования диссертации служит Европейский Союз и входящие в него страны. Выбор объясняется рядом причин. Во-первых, именно в Европе впервые в мире были заложены основы смешанной экономики, прикладных концепций, многие из которых воплотились в совместном предпринимательстве. Во-вторых, в этом регионе, несмотря на трудности, присущие первопроходцам, наиболее интенсивно и плодотворно развиваются процессы интеграции. В-третьих, интерес к стратегическому партнёру-соседу обоснован и тем, что европейские ПИИ доминируют в общей массе зарубежного капитала, задействованного в России. В центре внимания – партнёрство в отраслях с признаками естественных монополий¹, производстве общественных услуг. В эту сферу, ещё недавно бывшую исключительно прерогативой государства, в нарастающих масштабах привлекается частный капитал. Среди причин – явная перегрузка государственных финансов, усилившаяся во время кризиса 2008–2009 гг. и последовавшей стагнации; рост требований к инфраструктуре как к неременному условию модернизации экономики.

¹ Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объёма производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров. – Федеральный закон от 17.08.1995 N 147-ФЗ.
URL: <http://www.rg.ru/1995/08/24/monopolii-dok.html>

Предмет исследования составляют теория и практика партнёрства государства и частного капитала в европейских странах. Выделяются наиболее значимые процессы в эволюции партнёрства государства и частного капитала, тенденции изменений как в традиционной сфере государственного влияния – в инфраструктуре, – так и в конкурентном секторе экономики, в том числе на мировых рынках. Основное внимание в диссертации уделено международному сотрудничеству в развитии отраслей производственной и социальной инфраструктуры ЕС, партнёрству государства и частного капитала в НИР, промышленности.

Хронологические рамки диссертации. Работа состоит из двух частей. В первой, концептуальной части представлен краткий экскурс в историю экономической мысли с целью проследить эволюцию концепций партнёрства государства и частного капитала в связи со сменой хозяйственных порядков. Во второй, практической части внимание уделено современному периоду (конец XX – первое десятилетие XXI в.), когда изменения в отношениях государства и частного капитала приобрели особую значимость и масштабы, новый качественный характер.

Теоретической и методологической основой исследования служат системные подходы к научно-практическим проблемам партнёрства двух ключевых субъектов экономики (не только на внутренних рынках, но и на международном уровне), апробированные в трудах классиков экономической теории, современных отечественных и зарубежных учёных.

При анализе партнёрства государства и частного капитала рассматриваются два аспекта. Первый из них представляет ретроспективный анализ развития концепций в работах отечественных и зарубежных экономистов, общий взгляд на сотрудничество в различных моделях рыночной экономики. В Разделе 1 представлены результаты авторского исследования в диапазоне от меркантилизма до теоретического синтеза в современной экономической науке и политике. Эволюция партнёрства государства и частного капитала исследуется на протяжении истории зарождения и развития капитализма. В историческом аспекте особое внимание уделено трудам: А. Монкретьен «Трактат о политической экономии», Ф. Лист «Национальная система политической экономии», Э.С. Райнерт «Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными».

Второй аспект заключается в исследовании практики партнёрства государства и частного капитала, в том числе на международном уровне. В Разделе 2 дан критический анализ и систематизированы результаты исследования современных тенденций в области партнёрства, представленные в аналитике международных организаций, в работах специалистов ведущих научных центров. В их числе: Институт мировой экономики и международных отношений, Институт экономики, Институт Европы РАН; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, другие учреждения. Работа над диссертацией базировалась также на анализе документов и статистической информации ОЭСР, Евростата, МВФ, ЮНКТАД, ЕС, ЦБ РФ, Росстата; конгрессов СИРИЕК и СЕЕП, в том числе материалов, опубликованных в сети Интернет. Применение данной методологии позволило провести комплексное исследование, обосновать выводы диссертации.

Наиболее существенные результаты исследования, отражающие его научную новизну, обобщены и представлены в положениях, выносимых на защиту:

1. Сравнительный анализ эволюции экономической мысли и политики показал доминирующий характер идеи партнёрства государства и частного капитала в европейской интеллектуальной традиции. Разработка этой идеи позволила раскрыть характер воздействия объективно складывающихся условий хозяйственной деятельности, обострения конкуренции со стороны крупных развивающихся стран на смену представлений о механизмах, формах, интенсивности партнёрства государства и частного капитала на различных этапах развития.

2. На основе систематизации различных подходов доказано, что политика государства, направленная на обеспечение благоприятных условий для развития ремёсел и обрабатывающей промышленности, неизменно оказывала положительное влияние на экономику, государство, общество. Такую политику начали проводить в Голландии и Англии. Противоположный пример – Испания XV-XVII вв.: присвоение драгоценных металлов из колоний сделало более выгодным импорт готовой продукции, чем собственное производство. Это привело к деградации экономики, краху могущества испанского государства.

3. Впервые в контексте общественной выгоды обосновывается востребованность партнёрства государства и частного капитала в условиях глобализации и обострения конкуренции, необходимость трансформации госсектора на рыночных основах, в том числе в России, в целях повышения общей конкурентоспособности и эффективности экономики. Долгосрочный характер современного партнёрства государства и частного капитала определяется созданием и эксплуатацией объектов инфраструктуры с помощью последнего преимущественно в форме концессий под контролем государства. Такое партнёрство получило развитие после отказа государства от активной предпринимательской деятельности в промышленности в 1980-х годах и проведения масштабной приватизации в ЕС. Выявлена связь этой приватизации с углублением экономической интеграции.

4. Показано, что качественно новой закономерностью ГЧП является углубление интеграции за счёт повышения продуктивности партнёрства в производственной и социальной инфраструктуре, направленной на экономию средств бюджета. Отмечено лидерство Европы по проектам ГЧП в мире, достижение в 2009 г. числа ГЧП-проектов в ЕС 1340, общей стоимостью 253,7 млрд. евро¹. Доля социальной инфраструктуры (образование и здравоохранение) на рынке проектов ГЧП в странах ЕС составила в 2010 г. более 51%².

Установлено, что получившее наибольшее развитие ГЧП в Великобритании на базе её англосаксонской модели рыночной экономики на две трети связано с двумя сферами, играющими ключевую роль в формировании человеческого капитала – с образованием и здравоохранением. Доказана перспективность ГЧП в производственной инфраструктуре, особенно в проектах трансъевропейских сетей.

5. Обоснована гипотеза о существенном потенциале ГЧП для повышения эффективности и конкурентоспособности экономик именно континентальных стран Западной Европы, придерживающихся модели социального рыночного хозяйства (СРХ). В этих странах через государственный бюджет перераспределяется около и более половины ВВП. Крупнейшие страны этой части ЕС – ФРГ, Франция, Испа-

¹ Public-Private Partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis. Economic and Financial Report 2010/04 / *Kappeler A., Nemoz M.* Luxembourg: EIB, 2010. P. 7.

² Руководитель ФЦПФ принял участие в III Социальном форуме России.

URL: <http://www.fcpf.ru/novosti/news/rukovoditel-fcpf-prinyal-uchastie-v-iii-socialnom-forume-rossii>

ния – значительно продвинулись в развитии партнёрства государства и частного капитала. К этому их подталкивает потребность приспособления к трансформации структуры мировой экономики. Опыт Швеции, добившейся существенных успехов в модернизации экономики, притом, что доля ВВП, перераспределяемая через государственный бюджет, превышает 50%, также может служить подтверждением гипотезы о возможностях ГЧП.

6. Раскрыта сущность партнёрства государства и частного капитала, показано, что оно является логическим отражением социально-экономических моделей развития. Поиск прагматичного компромисса между государством и бизнесом, необходимость которого со всей остротой подтвердили кризисные процессы конца первого десятилетия XXI в., способствует сближению моделей – англо-саксонской и социального рыночного хозяйства.

7. В научный оборот введено разделение «экономического патриотизма» на два типа – конструктивный и деструктивный – в контексте новой формы партнёрства международного характера в условиях регионализации и глобализации. Под первым типом «экономического патриотизма» подразумевается интеграция с привлечением ПИИ в интересах повышения эффективности производства на территории страны. «Экономический патриотизм» второго типа означает создание барьеров на пути ПИИ вопреки экономической целесообразности.

8. Обоснована идея о том, что в условиях новой роли частного капитала в инфраструктуре и партнёрства с интернациональным капиталом дифференцировать капиталы на «свои» и «чужие» контрпродуктивно. Подчёркнута потребность привлекать капитал, обеспечивающий преимущества в конкурентоспособности и эффективности, благодаря внедрению передовой техники и организации производства, участию в глобальной специализации и кооперации.

9. На основании обобщения статистических данных установлено, что рецессия 2008-2009 гг. привела не только к уменьшению ВВП стран ЕС, но и к сокращению масштабов ГЧП. Одновременно возросла доля ВВП, перераспределяемая через госбюджет. Выявлен важнейший резерв решения задачи обеспечить устойчивый подъём экономик стран ЕС, повысить их конкурентоспособность и эффектив-

ность – модернизация госсектора и повышение эффективности госрасходов в целом на базе распространения ГЧП.

10. Показана целесообразность партнёрства государства и частного бизнеса на межгосударственном и наднациональном уровнях в условиях обострения конкуренции за сферы влияния и рынки сбыта в мировом сообществе, особенно на фоне усилившихся протекционистских тенденций в годы мирового кризиса. Доказана значимость партнёрства государства и частного капитала на транснациональной основе для преодоления последствий финансово-экономического кризиса. Дана оценка Европейскому плану восстановления экономики. Вышеназванный опыт особенно важен для России в период модернизации экономики, развития трансконтинентального сотрудничества, в том числе на постсоветском пространстве.

Теоретическая значимость и прикладная ценность. Изучение опыта Евросоюза в совершенствовании механизмов партнёрства государства и частного капитала в условиях регионализации и глобализации, обостряющейся конкуренции на международных рынках требуется России в целях кардинального реформирования системы управления экономикой. В частности, необходим поиск компромиссов между интересами государства и частного капитала, утверждение цивилизованных отношений между ними как одного из инструментов модернизации производства, совершенствования структуры экономики и повышения качества жизни.

Результаты проведённого диссертантом исследования, апробированные в отечественных и зарубежных публикациях, могут быть представлены в курсах повышения квалификации для работников госаппарата и предпринимателей; преподавания в вузах основ партнёрства государства и частного капитала как составной части экономических дисциплин. Выводы, с учётом российской специфики, также могут быть использованы в качестве рекомендаций правительству по выработке стратегии экономической политики государства.

Апробация исследования. По теме диссертации соискатель является автором свыше 70 научных работ общим объёмом более 130 печатных листов (включая три монографии, 17 статей в журналах, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки, опубликованные выступления на российских и международных конференциях и конгрессах).

РАЗДЕЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ

Глава 1. Основные понятия и механизмы партнёрства государства и частного капитала

Мировая экономика претерпевает в XXI веке столь существенные изменения, что возникает настоятельная потребность исследовать качественно новые процессы, влияющие на механизмы партнёрства государства и частного капитала. Иными словами, «представить научную информацию, в соответствии с которой может быть осуществлён обоснованный выбор».¹

Механизмы партнёрства соответствуют изменениям «правил игры» в широком смысле. Возникают новые институты – национальные, межгосударственные, региональные организации. Наметились «устойчивые тенденции к созданию *отдельных элементов системы глобального управления*».²

Сложность анализа состоит в том, что новые институты постоянно изменяются, а ранее существовавшие обретают новые функции под влиянием научно-технического прогресса. Так, в эпоху глобализации, когда возникла потребность в либерализации международного торгового-экономического сотрудничества, на смену ГАТТ пришла ВТО (1995 г.). После Большой восьмёрки государства организовали Большую двадцатку (1999 г.). В Европейском Союзе (ЕС) созданы Единый рынок (1993 г.), еврозона (1999 г.). На этом фоне бизнес меняет формы управления, частный капитал расширяет участие в иницируемых государством инфраструктурных проектах. Экономические границы между государствами стираются; находящиеся

¹ Аллэ М. Единственный критерий истины – согласие с данными опыта // Мировая экономика и международные отношения (МЭ и МО). 1989. № 11. С. 27.

² Стратегический глобальный прогноз 2030. Краткий вариант. Под ред. ак. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. М.: Магистр, 2011. С. 31.

вне определённой страны экзогенные факторы развития превращаются в эндогенные, национальные – в наднациональные.

Экономический пейзаж в ЕС становится более сложным в условиях сочетания регионализации и глобализации, поскольку социально-экономические условия не становятся автоматически однородными. Государство, как показывает европейский опыт, реорганизует партнёрство с частным капиталом, а не сокращает своё хозяйственное влияние. Приватизация госпредприятий (ГП) не стала всеобъемлющей. Возникли новые поля хозяйственных конфликтов, усилилась конкуренция, в том числе в производственной инфраструктуре, представлявшей собой ранее совокупность естественных монополий. Создание и поддержание инфраструктуры остаётся в числе ключевых задач государства, но и в эту сферу вводятся элементы рыночной культуры. Государство доверяет часть функций частному капиталу в рамках ГЧП. В работе предложено рассматривать партнёрство государства и частного капитала как сотрудничество обоих субъектов в процессе эволюции экономики;¹ считать ГЧП в общественно значимых проектах инфраструктуры с передачей бизнесу части функций государства одной из форм партнёрства. Новизна 2000-х годов состоит в привлечении иностранного капитала. Развитие новых форм партнёрства государства и частного капитала можно рассматривать как инновации² организационного плана.

Нобелевский лауреат 2009 г. по экономике Э. Остром (1933–2012) подчёркивала информативную скудость определений «государственный» и «частный».³ Тем самым выделена важность институционального разнообразия и изменчивости в экономике, соответственно и форм партнёрства государства и частного капитала. Очевидна ошибочность крайностей: представлений, что проблему может решить или государство, или рынок, в то время как необходим третий путь,⁴ способный исправить провалы и рынка, и государства.

¹ Клинова М.В. Государство и частный капитал: от теории к практике взаимодействия в европейских странах. М.: Магистр, 2011. С. 13.

² Малган Дж. Искусство государственной стратегии: мобилизация власти во имя всеобщего блага. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. С. 256.

³ Цит. по: Florio M., Fecher F. The Future of Public Enterprises: contributions to a new discourse // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2011. Vol. 82. No 4. P. 361.

⁴ Services publics et politique industrielle en Europe / Commission scient. intern. sur les entrepr. publ. / CIRIEC. Liège: CIRIEC, 1996. P. 20.

Если ещё в XX в. можно было разделить внутреннюю и внешнюю сферы хозяйствования, то в XXI веке границы становятся всё более условными, подвижными. Как мировая экономика представляет собой не просто совокупность национальных экономик, но охватывает процессы международных экономических *отношений*; так и хозяйственная политика государств эволюционирует в направлении регулирования деятельности не только национального капитала, но и ТНК с участием государственного капитала в рамках и за пределами страны.

1.1. Понятийный аппарат исследования

Рассмотрим новые методы отстаивания национальных интересов в хозяйственной сфере за рубежом, наряду с той частью деятельности государства как политико-экономической структуры, которая состоит в регулировании отношений между хозяйствующими субъектами на территории отдельной страны. В диссертации рассматривается эволюция трансграничного партнёрства государства с частным капиталом в инфраструктуре – общественных услугах. Государство обеспечивает развитие и обновление этой сферы как наиболее дорогостоящей, медленно окупаемой компоненты основного капитала.

Также изменился частный капитал. Понятие частный капитал включает негосударственные материальные, финансовые и людские ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг с целью получения прибыли. Сегодня это в большой мере транснациональный частный капитал, масштабы деятельности которого расширились в эпоху глобализации и регионализации. Действуя за пределами страны происхождения, он вносит весомый вклад в бюджет страны пребывания, от структуры расходов которого зависит доля общественных (по значению!) услуг в ВВП. Тем самым осуществляется участие в выполнении выделенных ещё Р. Масгрейвом (1910–2007) функций государства – распределения (финансирование общественных услуг), перераспределения (смягчение социального неравенства), макроэкономической стабилизации (сглаживание циклических колебаний).

Схожая ситуация с определением понятия бизнеса. Под ним понимается деловая активность в условиях рыночной экономики предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность с принятием на себя ответственности в определённых рамках. Бизнес получает доход от применения активов материального и нематериального характера, трудовых и природных ресурсов для производства товаров и услуг. Понятие «бизнес» используется, когда речь идёт о практической деятельности частного капитала на предприятиях.

Современная рыночная экономика предполагает транснациональное партнёрство государства и частного капитала в различных формах. Они включают регулирование деятельности частных коммерческих и некоммерческих организаций, участие государства в предпринимательстве и сотрудничество с частным капиталом в осуществлении отдельных проектов.

Государству, с одной стороны, отводится роль законодателя макроэкономической политики, с другой – самостоятельного игрока со своей хозяйственной программой. И в этом контексте справедливым представляется утверждение государства в качестве *«специфического субъекта экономических действий»*, который не должен превращаться в «самодовлеющую силу».¹

Практика показала, что социально-экономическая эффективность экономики не связана непосредственно с «мерой огосударствления ресурсов».² Государственные и смешанные государственно-частные предприятия, подчиняясь требованиям конкуренции, перенимая культуру управления частных фирм, становятся инструментом реализации стратегических целей хозяйственной политики, содействуют обеспечению приемлемых условий труда. Тем самым повышается общая устойчивость и конкурентоспособность обслуживаемых ими экономик.

Государство призвано организовать функционирование хозяйственного комплекса институционально, заменяя частный капитал, где тот не может или не заинтересован работать; устранять недоработки рынка, действовать на благо общества.³

¹ Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики. Экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С. 9.

² Бирюков В.А., Кузнецова Е.И. Госсобственность и госсектор в рыночной экономике // МЭ и МО. 2001. № 12. С. 58.

³ Эффективность государственного управления. Пер. с англ. Общ. ред. С.А. Батчикова, С.Ю. Глазьева. М., 1998. С. 334.

Ключевой задачей и полем совместных усилий видится развитие трансграничной инфраструктуры, которое в партнёрстве государства и частного капитала выходит в XXI веке на первый план.

Задача, как представляется, состоит и в компенсации социальных издержек при колебаниях конъюнктуры. Демократическое государство заинтересовано в разумном использовании ресурсов, в первую очередь рабочей силы. Общественные услуги,¹ традиционно находящиеся в ведении государства, являются важной составляющей, определяющей качество жизни и условия предпринимательской деятельности. Государственные структуры предоставляют коммунальные услуги, ремонтируют и строят дороги, реализуют программы развития производственной инфраструктуры, привлекая на условиях подряда и частные предприятия (см. Схему 1.1 Приложения). При этом капитал предприятий может иметь различную национальную принадлежность. От финансирования государством зависит развитие и социальной инфраструктуры – науки, образования, здравоохранения, социального обеспечения. В соответствии с принципом разделения ответственности порядок работы различных отраслей общественных услуг в странах ЕС определяется на разных уровнях власти – центральном, региональном, местном.²

Государственные власти любого уровня могут не только дать возможность частному предприятию предоставлять ту или иную услугу, но и обеспечить в этих целях финансовую помощь. Частный или государственный контрагент не обязан полностью осуществлять производство и финансирование услуги. Функции зачастую разделены: услугу предоставляет один, а финансирует другой партнёр. Еврокомиссия признаёт неясность границ между коммерческой и некоммерческой сферой услуг в ЕС.

Государство может не участвовать непосредственно, а финансировать долгосрочное производство благ. Блага могут быть произведены на ГП (квадрат 1), а ре-

¹ Услуги могут быть отнесены к категории общественных по признаку отсутствия конкуренции среди потребителей. Сюда входят объекты инфраструктуры. Пользование ими либо нельзя ограничить для тех, кто их не оплатил, либо взимание платы сопряжено с затратами, которые чрезмерны, невыгодны обществу. По этим причинам частному капиталу в одиночку невыгодно производить эти блага, и издержки возлагаются на государство, которое возмещает затраты через фискальные механизмы. В ЕС понятие таких услуг применено в ст. 93 Договора о функционировании Европейского Союза (ДФЕС).

² Клинова М.В. Трансформация госсектора экономики Греции // Международная экономика. 2013. № 12. С. 58.

ализовываться через частный сектор (квадраты 2, 3). Так, услуги государственных железных дорог может продавать частное транспортное агентство; государство оплачивает строительство больницы, но возводит её частное предприятие. Возможны варианты. Приватизация означает и финансирование, и предоставление услуг частным капиталом (квадрат 4). В любом случае объекты, и в целом экономика, должны надёжно функционировать. Новизна последних двух десятилетий состоит в том, что поставщики общественных услуг – не обязательно национальные ГП, а могут быть структуры с участием иностранного капитала.

В работе рассмотрены общественные услуги в ЕС, определяемые с 1990-х гг. как Службы общественного значения (СОЗ)¹ в связи с сокращением прямого участия государства в их предоставлении. Преодолен стереотип, когда термин «общественные» (*public*) ассоциировался с формой собственности, а не с направленностью служб, какие бы ни были задействованы предприятия – государственные (любого уровня власти), частные или смешанные. Партнёрство в общественных услугах содействует интеграции, что отражено в документах ЕС.

СОЗ имеют три составляющие:

- нерыночные услуги (школьное образование, социальное обеспечение);
- обязательства государства (безопасность, правосудие);
- службы общего экономического значения (СОЭЗ) – связь, энергетика, транспорт, коммунальные услуги.

Понятие СОЭЗ появилось в ст. 90 Римского договора 1957 г. (ныне ст. 106 Договора о функционировании Европейского Союза, ДФЕС²). Однако понятию этих служб не было дано определения³ ни в учредительных договорах ЕС, ни в издаваемых ЕС актах, ни в документах Суда ЕС. Невозможность единого толкования понятия «общественные услуги» из-за социально-экономической разнородности ЕС признана Европарламентом. В Римском договоре в ст. 93 раздела о транспорте

¹ Services of general interest in Europe. Communication from the Commission. Brussels. 11.09.1996. Com(96) final. P. 2.

² Договор о функционировании Европейского союза (бывший Римский договор), являющийся составной частью Лиссабонского договора или Договора о реформе (ДР).

³ В Римском договоре в ст. 93 раздела о транспорте использован термин «общественные услуги» в контексте «обязательств, присущих понятию общественных услуг». – Mapping of the Public Services. Ibidem.

термин «общественные услуги» используется в контексте «обязательств, присущих понятию общественных услуг».¹

В ст. 14 и новом Протоколе № 26 Договора о функционировании Европейского Союза (ДФЕС) подчёркнута роль Служб общественного значения, признанных опорой европейской модели социальной рыночной экономики. Выделена ключевая роль государства на всех уровнях (национальном, региональном, местном) в предоставлении, налаживании, организации работы СОЭЗ; незыблемость роли национальных государств в сфере некоммерческих СОЗ. Две категории Служб (нерыночные услуги и обязательства государства) отнесены к компетенции государства, поскольку не могут управляться лишь на коммерческой основе. К Службам общего экономического значения, напротив, применимы правила ЕС по ограничению государственной помощи и конкуренции, но допускается её ограничение из соображений общественных приоритетов.

Европейские институты отмечают неясность в разграничении услуг экономического и неэкономического характера. Предприятия этой сферы могут преследовать различные цели, представляя рыночный и нерыночный секторы. Так, рыночные черты приобретают образование и здравоохранение, система общественных услуг модернизируется в ответ на новые вызовы (прежде всего, старение населения). Суд ЕС предложил расширить понятие «экономический характер», увеличив поле коммерческих услуг за счёт нерыночных. В 2008 г. было подчёркнуто право членов ЕС самостоятельно идентифицировать принадлежность услуг к категории СОЭЗ.²

К первым двум категориям СОЗ (нерыночным услугам и обязательствам государства) не применяется ст. 106 ДФЕС. Выполняя функции экономического характера, исходя из важности для общества, СОЗ включают, наряду с сетевыми отраслями, службы социальной защиты и социального сплочения (*cohesion sociale* – принятое в ЕС понятие). В сферу ответственности СОЗ попадает содействие занятости, профессиональной подготовке, социальный наём жилья, уход за детьми,

¹ Mapping of the Public Services. Public Services in the European Union & in the 27 Member States. Statistics, organisation and regulations. Project with the support of the European Commission, managed by CEEP. 2010, May. P. 10-11.

² Affaire T-289/03. Bupa, considérant 166. Arrêt du Tribunal. 12 février 2008. P. 69.

престарелыми. Развитие экономики способствует социальному сплочению, которое в свою очередь служит двигателем развития экономики в «обществе, основанном на знаниях» (термин, принятый ЮНЕСКО, ЕС в условиях перемен в экономике и обществе).¹

В сфере общественных услуг на пространстве ЕС в целом в 2010 г. работали 65,7 млн. чел. или 29,5% занятых; на них приходилось 22,1% инвестиций ЕС-27 и 26,7% добавленной стоимости. Эти цифры выше докризисного 2006 г. соответственно на 5, 3, 15%.² Более 500 тыс. предприятий обслуживали 500 млн. жителей. В 2006–2010 гг. вклад в ВВП, занятость в этой сфере не сократились; в остальной же экономике во время кризиса, в 2009 г. показатели снизились (см. Таблицы 1.1, 1.2, 1.3, Диаграмму 1.1 Приложения). В силу интеллектуализации производства, старения населения в странах ЕС роль общественных услуг и партнёрства в них государства и частного капитала будет возрастать.

В сетевых отраслях – электро-, газо-, водоснабжения, транспорта, связи, исследований – до кризиса в 2006 г. было занято 3,4% работающих в ЕС, их вклад в ВВП составлял 4,8%. Примечательно, что на электро- и газо-энергетику приходилось 0,6% всех занятых, но 1,5% ВВП, 2,5% инвестиций. В 2006–2010 гг. вклад сетевых отраслей в ВВП, как и производительность труда, выросли примерно на четверть. Последний показатель – быстрее, чем в целом в экономике, что связано с капиталоемкостью и экономией на масштабах производства. Эффективные СОЭЗ содействуют экономическому, территориальному, социальному сплочению Европы, порождая «положительные экстерналии», не всегда отражаемые статистически.³

В ряде отраслей СОЗ применяются социальные тарифы. Перечень этих отраслей приведён в Таблице 1.4. Приложения. В электроснабжении, на транспорте (особенно местном и региональном), на железных дорогах для ряда категорий пользователей действуют субсидируемые государством тарифы в целях обеспечения всеобщего доступа к услугам. Возможно субсидирование водоснабжения, отопления, городских услуг связи. Общественные услуги стали полем обновления

¹ *Dacheux E., Goujon D.* La cohésion sociale n'est pas le fruit de la rareté: pour un renouveau du paradigme économique // *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative.* 2012. Vol. 83. No 1. Mars. P. 89, 94.

² *Mapping evolutions in Public Services in Europe: towards increased knowledge of industrial relations.* Cambridge: CEEP, 2013, May. P. 12, 27.

³ *Ibid.* P. 73-74; *Mapping of the Public Services.* *Ibid.* P. 18, 22, 23, 30, 489.

государственного вмешательства в экономику, усиливающего регулируемую функцию, а не прямое воздействие государства. Государство сохраняет контроль, но не монопольные позиции. Производству региональных общественных благ (инфраструктуры) способствует региональная интеграция (в форме объединения как площадки взаимодействия), и важную роль здесь играют региональные институты развития.¹

В силу различий между отдельными секторами экономики не существует точной методики определения оптимальной доли частного партнёра. Соотношение прямых (участие в предпринимательстве) и косвенных (перераспределение ресурсов) методов взаимодействия государства и частного капитала меняется в зависимости от уровня и фазы цикла экономического развития. Участие государства в предпринимательстве означает прямое взаимодействие ключевых субъектов хозяйственной деятельности. Перераспределение ресурсов через госбюджет оказывает регулирующее воздействие на экономику в целом, косвенно влияет на названное взаимодействие.

Государство сотрудничает с частным капиталом в сфере собственности. Понятие «общественная собственность» (в зарубежной терминологии – *public*) в ЕС означает не только и не столько принадлежность государству, но пользу всему населению или его части (коммуне).² Предприятия, капитал которых образован за счёт госбюджета, по праву считаются в странах с рыночной экономикой общественными, поскольку созданы на средства налогоплательщиков. Правда, не всегда ясно, кто владеет такими предприятиями – правительство или общество в целом. В российском праве подобная категория обозначена термином государственная собственность.³

¹ К последним в ЕС относится Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). – Ушкалова Д.И., Головнин М.Ю. Теоретические подходы к исследованию международной экономической интеграции. М.: Институт экономики РАН, 2011. С. 28-29.

² Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language. N.Y.: Random House, 1989. P. 1162.

³ Связи форм собственности регулируются в России с помощью разных законодательных мер, поскольку понятие собственности у нас – категория скорее экономическая, чем юридическая. Под унаследованной от советского периода субстанцией госсобственности понимают разные хозяйственные отношения. Развивается гражданское право, регулирующее отношения собственности на принципах рыночной экономики. Основа данного процесса – общность римских корней российского и континентального западноевропейского права.

Комплекс экономических ресурсов в распоряжении государства (природные и вещественные), можно рассматривать как общественный (государственный) сектор (ГС). Иными словами, ГС образует совокупность ресурсов, которыми государство владеет, контролирует, управляет. Государство регулирует отношения с частным капиталом через государственные органы, назначенные лица, включая учреждения, предприятия, организации.

Разделить понятия государственного и общественного сектора так же сложно, как и определить, «где кончается правительство и начинается общество».¹ На практику партнёрства государства и частного капитала влияют политические партии, находящиеся у власти. На сегодня в Европе можно выделить две основные идеологические направленности – социально-реформистскую и социально-либеральную. Первую олицетворяют партии социал-демократические, вторую – либерального направления, например, христианские демократы в ФРГ, Союз за народное движение во Франции, тори в Великобритании и др.

Правящие партии и коалиции определяют политику партнёрства государства и бизнеса, исходя из конкретных условий. Представления о рациональном объёме и структуре госсобственности меняются сообразно представлениям господствующих экономических концепций: от ограничения инфраструктурой (классический либерализм) до признания ГП. Государство в форме компаний, капитал которых создан на средства государственного бюджета, способно само заниматься предпринимательством, а не только регулировать функционирование частного капитала. Обычно, исходя из направленности на конкретный результат, происходит сдвиг идеологии к центру. Это во многом связано с расширением среднего класса, усилением его роли, и, соответственно, малых и средних предприятий (МСП) в Евросоюзе.

За последние два десятилетия в странах ЕС госсектор значительно сократился, во многом благодаря необходимости урезать госрасходы и развивать европейскую интеграцию. Однако в партнёрстве с частным капиталом он сохраняет важную роль внутри национальных границ и за их пределами.

¹ *Walle van de. S. Comparing the performance of national public sectors: Conceptual problems // International Journal of Productivity and Performance Management. 2008. Vol. 57. Iss. 4. P. 14.*

Подвижность границ ГС, сокращение прямого участия государства в предпринимательстве нашли отражение в расширительном толковании понятия ГП по сравнению с 1980-ми годами.¹ Изменилось также название организации, исследующей проблемы государственного участия в предпринимательской деятельности.² В условиях приватизации в сферу компетенции СЕЕП вошли все предприятия, в которых сохранилось участие государства, достаточное для оказания существенного влияния – одним фактом своего присутствия или благодаря золотым акциям.³ Последняя черта гарантирует государству особые права на предприятиях сферы обороны, инфраструктуры – энергетики, транспорта, связи. Границы между государственным и частным секторами становятся подвижными.

ГС характеризуют не только размеры госсобственности и государственной квоты (перераспределяемой через госбюджет доли ВВП), но и зависящее от фаз цикла соотношение доходов и расходов бюджета государства. При сжатии экономики с целью расширения ёмкости рынка быстрее доходов растут государственные расходы, их доля в ВВП повышается. В фазе расширения государственные доходы опережают в росте расходы, доля которых в ВВП снижается, при этом сдерживается рост ёмкости рынка.

В долгосрочном плане партнёрство государства и частного капитала имеет тенденцию укрепляться, что обусловлено повышением значения общественных услуг – фундаментальной науки, образования, культуры, здравоохранения, социального обеспечения, производственной инфраструктуры, в соответствии с законом-тенденцией немецкого учёного А. Вагнера (1835–1917). В том же ключе действует обострение конкуренции в ходе глобализации и увеличения веса в мировом хозяйстве крупных развивающихся стран.

¹ Клинова М.В. Государственное предпринимательство в странах Европейского сообщества. М., 1988. С. 18.

² Сначала это был *Centre européen de l'entreprise publique* – Европейский центр государственного предпринимательства. Затем – *Centre européen des entreprises à participation publique et des entreprises d'intérêt économique général (CEEP)* – Европейский центр предприятий с государственным участием и предприятий общего экономического значения, СЕЕП.

³ Государство с их помощью оставляет за собой особые права в стратегических предприятиях вплоть до запрета на принятие невыгодных с точки зрения государства решений. Применяется в частности, в Великобритании, Франции, Италии.

Оценку партнёрства государства и частного капитала можно осуществлять по методике системы национальных счетов (СНС) – на основе доли ВВП, перераспределяемой с помощью доходной и расходной части государственного бюджета.

Справочно

В СНС все акционерные компании относятся к предпринимательскому сектору, включая те, где часть или все акции принадлежат государству.

Выделяют два основных счёта: ВВП по отраслям хозяйства и счёт доходов и расходов госбюджета. В первом случае это – добавленная стоимость¹ четырёх секторов – предпринимательского; домохозяйств и некоммерческих организаций; жилищного; государственного (представленного учреждениями). Добавленная стоимость предприятий с участием государства в капитале не выделяется, а включена в предпринимательский сектор.

На основе второго счёта можно определить долю государственных доходов и расходов в ВВП. Расходная часть ВВП представлена текущими расходами и вложениями в основной капитал. Валовые вложения в основной капитал в сумме с изменениями материально-производственных запасов составляют валовые инвестиции. ВВП по расходам определяется как суммарные расходы на конечное личное и государственное (общественное) потребление плюс валовые капиталовложения плюс сальдо чистого экспорта.

Государственные (правительственные) расходы на потребление включают товары и услуги, произведённые государством, а также те товары и услуги, которые приобретает государство и которые затем потребляют домохозяйства в качестве трансфертов потребительских благ в натуральном выражении (in kind)².

Государственные расходы в странах ЕС существенно выросли в период рецессии 2008–2009 гг., приблизившись к половине ВВП (ФРГ, Испания) или даже превысив 50% (Великобритания, Франция, Италия, Швеция, ЕС в среднем). Доходная часть госбюджета в ЕС, проявила в кризис тенденцию к сокращению, особенно резко в Испании (см. Таблицу 1.5 Приложения).

Система социального обеспечения в её доходной и расходной части всё чаще выделяется в самостоятельные счета. Поскольку нормы страховых взносов и социальной поддержки определяет государство, целесообразно рассматривать суммарное воздействие на экономику госбюджета и бюджетов системы социального обеспечения.

¹ Сумма компенсаций за труд и стоимости использования основного капитала (фондов).

² Eurostat Yearbook 2010. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. P. 90.

Доля государства в валовых вложениях в основной капитал – отношение вложений государства в основной капитал (*general government fixed investments*) к общим вложениям (частным и государственным) в основной капитал (*gross fixed capital formation*) – представлена в Таблице 1.6 Приложения. Доля государства в общих вложениях в капитал, как и государственных затрат на формирование основного капитала в 2008–2009 гг., выросла, а в 2010 г. имела тенденцию к снижению в связи с курсом на сокращение дефицита государственного бюджета и государственного долга. Доля частных инвестиций, как и инвестиций предпринимательского сектора в целом в ВВП уменьшалась (см. Таблицы 1.7, 1.8, 1.9 Приложения). Когда доля в ВВП вложений в основной капитал сокращается, ситуация в экономике ухудшается.

Занятость в ГС в странах ЕС не подвержена значительному влиянию циклических колебаний деловой активности. Доля госслужащих в общем числе работающих по найму на протяжении четверти века составляла в среднем около 17% общего числа занятых.¹ Небольшое снижение в ряде стран наблюдалось с 1992 г., вследствие приватизации (см. Таблицу 1.10 Приложения).

В существующей системе смешанной экономики на микроуровне наблюдается разделение труда и кооперация производства с участием крупных, средних и малых предприятий разных видов собственности.² На макроуровне взаимодействуют частные, государственные, кооперативные предприятия, некоммерческие организации, которые могут преследовать разные цели. Задача демократического государства состоит в том, чтобы, опираясь на материальное стимулирование производителей, обеспечить развитие, отвечающее общественным интересам.

В большинстве масштабных трансграничных проектов в ЕС на частный сектор ложатся серьёзные затраты по строительству и эксплуатации объектов инфраструктуры. Затраты государств приходятся на предоставление соответствующих услуг и зависят от их объёма, качества и сочетания обоих факторов. Если частный капитал необходимого качества не обеспечивает, то его вложения подвергаются

¹ Handler H., Koebel B. et al. The size and performance of public sector activities in Europe. P. 4.

² Клинова М.В. «Смешанная экономика»: необходимость нового подхода. Вступ. статья в сборник «Смешанная экономика»: теория и практика 80-х годов. М.: ИНИОН АН СССР, 1990. С. 7. Marchat Ph. L'économie mixte. P.: PUF, 1980. P. 3.

рискам. Государство призвано гарантировать подконтрольность и соответствие качества услуг предъявляемым высоким требованиям. На сочетание рентабельности с обслуживанием общественных интересов направлено ГЧП (*Public Private Partnership, PPP*).

В данной работе под аббревиатурой ГЧП подразумеваем сотрудничество государства и частного капитала, в том числе на международном уровне, на долговременной договорной основе в развитии объектов инфраструктуры, передовых направлений обрабатывающей промышленности с использованием рыночных начал в процессе организации производства, НИР. Тем самым создаётся возможность сосредоточить усилия и средства на социальных задачах, поскольку ГЧП позволяет высвободить финансовые ресурсы.

ГЧП выступает как один из способов модернизации инфраструктуры, формируя интегрирующие сетевые отрасли – транспорт, связь, энергетику, информационные службы, прочие государственные и частные структуры. ГЧП ведёт к смягчению неравенства, когда состоятельные слои получают высококачественные услуги частного провайдера, а менее обеспеченные – услуги госсектора.

Партнёрство в общественных услугах, в том числе с иностранным капиталом, содействует повышению эффективности управления в этой сфере и конкурентоспособности всей экономики. Такое партнёрство «помогает избежать возможного негативного эффекта от исключительной прерогативы государства на собственность и оказание услуг, с одной стороны, и полной приватизации, с другой».¹

Несмотря на бытующее мнение, что в смешанной экономике ГЧП присутствовало всегда, единого толкования этого понятия нет. Поэтому зачастую в разных базах данных один и тот же проект может причисляться (или не причисляться) к категории ГЧП. Активы ГЧП статистически могут быть отражены и в государственном, и в частном секторе, как в случае с автомагистралями, или не отражены ни в одном из них, как в случае с большинством больниц.²

¹ Blahó A. Some Aspects of European Economic Area and Competitiveness // Society and Economy. 2005. Vol. 27. № 1. P. 83. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнёрства. Женева: ООН, 2008. С. III.

² Price D., Pollock A.M., Brhlikova P. The dividing line between Government and the Market // Annals of Public and Cooperative Economics. 2011. Vol. 82. No 4. P. 466.

Достаточно лаконичное определение ГЧП предложено в МВФ – как соглашение, в котором частный капитал участвует в поставке товаров и услуг, традиционно осуществлявшихся государством.¹ Более пространно, на международном уровне ГЧП определяют, как инициативы коммерческого сотрудничества между государственным и частным секторами на основе долгосрочных контрактов, по которым общественные услуги предоставляются, исходя из ясно определённых нужд.²

Согласно принятому в Евросоюзе определению, ГЧП состоит во взаимодействии государства и бизнеса, направленном на обеспечение финансирования, строительства, восстановления, поддержания, управления объектами инфраструктуры или на предоставление услуг.³ Частному сектору передаются в эксплуатацию те сферы деятельности, которыми обычно занимался госсектор. При осуществлении совместного проекта с применением ГЧП предполагается разделение рисков между государственным и частным контрагентами.⁴ Главным вопросом в этом процессе является финансирование.

В.Г. Варнавский рассматривает ГЧП как «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей... вплоть до сферы услуг». ГЧП направлено на «реформирование государственной собственности в целях её более органичного включения в систему рыночных отношений», являя собой *«альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности»*.⁵ В итоге получается нечто среднее между ГП (в форме унитарных предприятий, акционерных обществ со 100% капитала у государства) и полной передачей предприятия частному капиталу,

¹ *Burger Ph., Tyson J., Karpowicz I. Delgado Coelho M.* The Effects of the Financial Crisis on Public-Private Partnerships. International Monetary Fund WP/ 09/144. 2009. P. 4.

² *Teicher J., Alam Q., Gramberg B. van.* Gere la confiance et des relations dans les PPP: quelques exemples australiens // *Revue internationale des sciences administratives.* 2006. Vol. 72. No 1. P. 94.

³ Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. COM(2004) 327 final. Brussels. 30.4.2004. P. 3.

⁴ European PPP Expertise Centre (EPEC). Factsheet. P.: European Investment Bank, 2008. P. 3.

⁵ *Варнавский В.Г.* Государственно-частное партнёрство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6. С. 172.

Варнавский В.Г. Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. С. 5.

в том числе через приватизацию.¹ В последнем случае участвуют смешанные государственно-частные предприятия.

Особенно важно подчеркнуть, что государство-партнёр сосредоточивает внимание на определении целей социально-экономического развития с учётом интересов общества, на обеспечении должного качества предоставляемых услуг. Государство отвечает и за соответствие ГЧП поставленным целям, и за распределение рисков по проекту. ГЧП не означает, что частный субъект берёт на себя все связанные с проектом риски или даже их большую часть. ГЧП-проекты, независимо от того, кто их осуществляет, в том числе с зарубежным капиталом при участии прямых иностранных инвестиций (ПИИ), остаются проектами государства. Очевидно, что неудовлетворительная работа любого из контрагентов, не принося ожидаемой пользы, превращается не в поддержку, а в балласт для экономики, а значит, для общества в целом.

ГЧП в Евросоюзе постепенно способствует модернизации государственного участия за пределами отдельной страны, позволяя ГП применять новые организационные формы для установления различных типов отношений с частными предприятиями. Государство призвано находить варианты продуктивного сотрудничества в сфере производства, распределения, использования той или иной формы общественных благ.

В диссертации различаются внутриэкономический и внешнеэкономический аспекты партнёрства. Внутриэкономический означает поддержку национального бизнеса в проектах ГЧП, подключение иностранного капитала к инфраструктурным проектам той или иной страны; внешнеэкономический аспект заключается в трансграничной поддержке государством национального частного капитала в международных проектах. В первом случае государство поддерживает все базирующиеся в стране предприятия на макроэкономическом уровне, обеспечивая благоприятные условия деловой активности и трансграничных слияний. Во втором – оно оказывает содействие национальному капиталу любой формы собственности на внешних рынках, повышая его конкурентоспособность. Регулируя торговые барье-

¹ Николаев А.И. Государственно-частное партнёрство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2007. № 1–2 (30–31).

ры, обеспечивая условия ПИИ, государство укрепляет позиции национального капитала в международной конкуренции.

В этой связи в работе используем термин «экономический патриотизм». Партнёрство государства и частного капитала осуществляется в условиях развивающейся одновременно с глобализацией разобщённости дуального типа. С одной стороны, это «оборонительная» изоляция протекционистского плана, представляющая собой реакцию на глобализацию; с другой – «союзническая» обособленность, рассматриваемая как этап и стимул к глобализации. К последнему типу относится Евросоюз – наиболее продвинутая форма региональной интеграции.

Выделены два типа «экономического патриотизма» эпохи глобализации – конструктивный и деструктивный. Первый тяготеет к поддержанию и увеличению инвестиционной привлекательности страны; второй выражен в стремлении ставить барьеры на пути ПИИ. Конструктивный «экономический патриотизм» выражен тремя: в выделении общих интересов государства и частного капитала; разработке совместной стратегии их отстаивания; завоевании международных рынков.

Внутри Евросоюза действует избирательный подход к передвижению капиталов, когда государство способно порождать конфликтные ситуации, подразделяя инвесторов на желательных и нежелательных. Это противоречит самой идее интеграции. Политика поддержки государством национального капитала у себя в стране проводится путём создания иностранным компаниям помех (вплоть до изменения законодательства) в приобретении отечественного предприятия, даже если зарубежный претендент эффективен и предлагает более выгодные условия, чем местный бизнес. Речь может идти о компаниях, как третьих стран, так и членов ЕС.

1.2. Модели взаимодействия государства и частного капитала

По механизмам взаимодействия государства с частным капиталом можно условно выделить модели или разновидности, характеризуемые определённым набором черт:

- 1) партнёрскую;

- 2) патерналистскую (жесткую или мягкую);
- 3) конфронтационную.

Первую модель характеризует отсутствие давления на частный капитал со стороны государства, стремление наладить диалог, сотрудничество.

Вторую модель в жестком виде характеризует установление полного контроля со стороны государства, когда оно в режиме государственного капитализма направляет предпринимательскую деятельность. В мягком варианте государство не вмешивается в неё при условии полной лояльности частного капитала власти. Правительство, в свою очередь, содействует капиталу, представленному бизнес-структурами, в его деятельности в стране и за её пределами. Это конкретизируется и в финансовом контексте, и в хозяйственной (и не только) политике.

Наконец, гипотетически возможен третий, конфронтационный тип взаимоотношений государства и частного капитала – при нежелании бизнеса работать на условиях государственного патернализма. Очевидно, что в таких условиях функционирование компаний может закончиться уходом с рынка.

В ЕС можно выделить две ключевые модели партнёрства государства и частного капитала по преодолению последствий спада 2008–2009 гг., когда «динамический баланс взаимодействия частного сектора и государства оказался под угрозой... бизнес столкнулся с массовым падением спроса на все виды товаров и услуг, включая наукоёмкие, а государственное финансирование сокращалось в условиях повсеместных дефицитов бюджетов».¹

Первая, «островная» модель, характеризуется воздействием государства преимущественно на финансовый сектор. В Великобритании на него приходится 10% ВВП, во Франции – 5,1%, в ФРГ – 4,3%.²

Вторая модель, «материковая», предполагает оказание помощи государства преимущественно нефинансовому сектору, включая инфраструктуру. Помощь частному капиталу, несмотря на и без того солидную бюджетную нагрузку, составляет суть социально-экономических функций государства.

¹ Инновационная политика: Россия и Мир: 2002–2010. Под ред. Н.И. Ивановой, В.В. Иванова. М.: Наука, 2011. С. 3.

² Economic Contribution of UK Financial Services 2010.

URL: <http://www.thecityuk.com/assets/Uploads/Economic-Contribution-of-UK-Financial-Services-2010.pdf>

Разновидности континентальной модели объединяет активное партнёрство государства и частного капитала в социально-экономической сфере. В ст. 3(3) Договора о Европейском Союзе (ДЕС)¹ зафиксирована цель – устойчивое развитие на основе социальной рыночной экономики (*social market economy*), предполагающее партнёрство государства и частного капитала.

Для германской модели характерно ограниченное участие государства, хотя на социальную сферу ФРГ тратит «куда больше, чем Греция, Ирландия, Португалия или Испания»,² ныне испытывающие особые трудности. В Швеции, как и в скандинавском регионе в целом, государство в крупном ГС выборочно стимулирует инвестиции, а социальные расходы – инвестиции в человеческий капитал – там высоки. По оценке нобелевского лауреата П. Кругмана, дела там идут отлично.

То же характерно и для Дании, где ГС обеспечивает бесплатное образование и здравоохранение, достойное пенсионное обеспечение, развитый транспорт, и в госсекторе занято около 30% рабочей силы (см. Таблицу 1.11 Приложения). С 2009 г. упрощены порядок создания, регистрации, отчётности предприятий, в соответствии с потребностями инвесторов, в том числе иностранных.³

Во французской разновидности континентальной модели масштабная хозяйственная деятельность государства с опорой на «национальных чемпионов» сочетается (как и в Швеции) с максимальным по ЕС размером государственной квоты (отношения государственных расходов к ВВП). Там создана «одна из самых продвинутых в мире» систем социального обеспечения.⁴ В итальянской модели прямое активное участие государства в производстве сочетается с сильным кооперативным сектором.⁵

В вышедшем в середине первого десятилетия XXI в. под эгидой Международной ассоциации Академий наук и РАН труде выделено шесть европейских моделей по отдельным странам.⁶ Особый интерес представляет австрийская разновидность,

¹ Договор о Европейском Союзе (ДЕС), как и Договор о функционировании Европейского союза (ДФЕС), входят в основополагающий документ Евросоюза – Лиссабонский договор или Договор о реформе (ДР).

² Кругман П. Европа игнорировала предостережения // Независимая газета. 21.11.2011. С. 5.

³ Act no. 470 of 12 June 2009 on Public and Private Limited Companies (the Danish Companies Act).

⁴ Рубинский Ю.И. Франция. Время Саркози. М.: Международные отношения, 2011. С. 9.

⁵ Западноевропейские модели социально-экономического развития. М.: ИМЭМО РАН, 2000. С. 7–9.

⁶ Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Кн. 2. Под ред. К.И. Микульского. М., 2005. С. 382-566.

с крупным госсектором, где партнёрство государства и бизнеса основано на поиске наиболее эффективной их интеграции в хозяйственный комплекс. Возможно выделение западно- и южноевропейской моделей. В составе первой – британская, скандинавская, французская разновидности. Последняя близка к южноевропейской модели, поскольку характеризуется активным прямым вмешательством государства.¹

Обоснованно, на мой взгляд, выделить особую хозяйственную модель бывших социалистических стран, которая требует отдельного рассмотрения. Чешские исследователи, в свою очередь, выделяют четыре модели, из которых три – европейские. Это, во-первых, англосаксонская модель – с быстрой приватизацией, ограничением роли государства в экономике. Во-вторых, североевропейская модель с сильными перераспределительными функциями государства, развитым госсектором, партнёрством государства, предпринимателей и профсоюзов. В-третьих – средневропейская, или модель Бисмарка, где в реализации социальных функций государство опирается на страхование, зависящее от уровня зарплаты.²

Можно утверждать: все типы европейской модели объединяет стремление государства в партнёрстве с частным капиталом обеспечить «устойчивое экономическое и политическое развитие» с целью достижения «равновесия между экономическим ростом и социальной справедливостью».³

В контексте второй волны рецессии и предшествующих итогов развития представляется уместным в рамках континентальной модели выделить «северный» и «южный» типы или два региона еврозоны – Север и Юг, различия между ними усугубляются. Подразделение не укладывается строго в государственные границы. Так, Италия страдает от региональных различий севера и юга страны. Однако схематично разделим страны на две группы. К Северу отнесём успешную экономику ФРГ, а также Австрию, Бельгию, Нидерланды, Финляндию, Словению, Чехию, Словакию. К Югу – Францию и развивавшиеся по траектории отставания Грецию,

¹ Кудров В.М. Международные экономические сопоставления и проблемы инновационного развития. М.: Юстицинформ, 2011. С. 255.

² Проблемы и перспективы государственного и муниципального управления в инновационной экономике посткризисного периода. Материалы II Слав. Форума / РАНХ и ГС. Орёл, 2011. С. 300.

³ Каргалова М.В., Егорова Е.Н. Социальное измерение европейской интеграции. Серия «Общие пространства России–ЕС: право, политика, экономика». Вып. 7. М.: Аксиом, 2010. С. 6.

Испанию, Италию, Португалию. Положение «южан» ухудшилось в результате кризиса.¹

Модель «северного» типа характеризует ситуацию в странах с развитой наукоёмкой обрабатывающей промышленностью,² во многом ориентированной на экспорт и обеспечивающей занятость квалифицированной рабочей силы (в их числе – ФРГ, Австрия, Бельгия, Нидерланды, Финляндия), без острых проблем с госфинансами. Так, в 2009 г. дефицит госбюджета составлял 3,8% ВВП на Севере, 7,3% ВВП – на Юге еврозоны.

Модель «южного» типа отражает положение дел в странах со специализацией на традиционных производствах (среди них – Греция, Испания, Италия, Португалия), с неблагоприятным соотношением затрат и выпуска, что усугубляет проблемы и без того невысокой их конкурентоспособности. Тут очевидна недостаточная эффективность партнёрства государства и частного капитала – частный и госсектор на Юге еврозоны достигли низких пределов доверия со стороны кредиторов.

Финансы опосредуют все хозяйственные процессы. Развитый сектор финансовых услуг вне государственного влияния спровоцировал начавшийся в 2008 г. спад, а затем и долговой кризис в еврозоне, что породило мнение о «пассивном государстве и активном капитале».³ Озабоченность долгосрочной устойчивостью госфинансов стимулировала требования сократить размеры госсектора и пересмотреть структуру налогов и госрасходов.⁴ Политика государств ЕС в этой сфере переживает непростой период реформ. При реформировании социального обеспечения, трудового законодательства, налоговой сферы требуется минимизировать социальные издержки, соблюдая баланс интересов бизнеса и общества.

В условиях глобального спада европейские страны оказались перед проблемой: как проводить модернизацию экономики с целью поддержать её пошатнувшуюся конкурентоспособность так, чтобы система социальной защиты не поощря-

¹ Artus P. Europe à deux vitesses comment peut-elle résister? // Confrontations Europe. 2011. No 95. P. 5.

² 19% ВВП против 14% на Юге. – Ibidem.

³ Этерис Ю. Пассивное государство и активный капитал: парадоксы экономики // Балтийский курс. 08.11.2011. URL: <http://www.baltic-course.com/rus/book/?doc=48349>

⁴ Handler H., Koebel B., Reiss Ph., Schratzenstaller M. The size and performance of public sector activities in Europe. P. 3. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1861528

ла иждивенческие настроения,¹ а повышала стимулы к трудовой деятельности, содействовала вложениям в человеческий капитал.

Для британской или «островной» модели уже традиционно характерен курс на ограничение государственного вмешательства, особенно это касается государственного предпринимательства.² Введение частного капитала в общественные услуги связывалось, в частности, со стремлением облегчить налоговое бремя бизнеса, сократить влияние профсоюзов и оппозиции в политике. В краткосрочном плане, наряду с повышением налоговых поступлений в условиях циклического подъёма, требовалось снизить потребности ГС в заёмных средствах (его дефицит). В конце 1980-х годов (впервые с 1950-х) удалось сократить государственный долг, который в период спада 2008–2009 годов вырос.

В принятый в Великобритании Кодекс фискальной стабильности (1997 г.) введены статьи, по которым государство имеет право заимствовать средства не на финансирование текущих расходов, а только для инвестирования, что позволило государству участвовать в крупных инфраструктурных проектах. В долгосрочном плане финансовые результаты приватизации имели негативный аспект, поскольку для продвижения «народного капитализма» акции продавались по заниженным ценам, а проданные успешные ГП стали приносить доходы казне не размером всей прибыли, а только в её части, изымаемой путём налогообложения.

Доля служащих британского ГС в общей численности работающих по найму за 1980–2002 гг. сократилась примерно на 10 п.п. – с 27,9% до 17,8%.³ В итоге правительство затормозило рост государственных расходов. Великобритания стала единственной страной в ЕС, где занятость в ГС сократилась столь значительно. С середины 1990-х годов занятость в госсекторе обрабатывающей промышленности ничтожна.⁴

Для Великобритании важными статьями расходов государственного бюджета признаны расходы на социальную сферу, образование, здравоохранение, обще-

¹ *Kornai J.* La transformation écon. Postsocialiste. Dilemmes et décisions. P., 2001. P. 177.

² *Privatisation in the European Union: Public Enterprise and Integration / Clifton J., Comín Fr., Díaz-Fuentes D.* Boston: Kluwer Acad. Publ., 2004. P. 49.

³ *Handler H., Koebel B., Reiss Ph., Schratzenstaller M.* The size and performance of public sector activities in Europe. P. 5.

⁴ *Privatisation in the European Union: Public Enterprise and Integration.* P. 115.

ственный транспорт, профессиональную подготовку, развитие информационных технологий, создание новых рабочих мест. Последнее способствует увеличению поступлений в бюджет страны. В докризисный 2007 г. наблюдалось замедление среднегодовых темпов прироста ВВП во всех странах ЕС, кроме Великобритании. Там он составил 2,9%.¹ Позднее с опорой экономики на сектор финансовых услуг совокупный долг Великобритании превысил 400% ВВП.

Модель социального рыночного хозяйства, несмотря на сходство с неолиберализмом, отличается особым подходом к социальной сфере. Как подчёркивал автор термина СРХ немецкий учёный А. Мюллер-Армак, в ней «социальные цели играют такую же важную роль, как и экономические». Эта система представляет интерес для России, позиционирующей себя как социальное государство. Выдвинутая ещё в 1946 г., модель СРХ была в Европе не специфической германской концепцией, а «формулой интеграции... для всей Европы»,² совмещающей либеральные ценности с активной социальной ролью государства, что отражено и в ст. 3(3) Лиссабонского договора (2009 г.).

СРХ сочетает принципы либеральной экономики с активным партнёрством государства и частного капитала, вовлечённостью последнего в экономическую и общественную жизнь, в том числе предпринимательство.³ По мере развития росла перераспределяемая через госбюджет доля ВВП на оплату социальных расходов. Дорогостоящая система в целях экономии бюджетных средств потребовала реформирования, однако в континентальной Европе процесс тормозится неприятием связываемой с этим модели «англосаксонского ультралиберализма».

В середине XX в. формула «лучше всего регулирует то государство, которое меньше всего регулирует» – казалось, окончательно потеряла актуальность в Европе. Рост прямого участия государства в производстве породил *«парадокс государства»*. Возникло «противоречие между доминирующей установкой традиционной теории на минимизацию действий государства и его фактической ролью в хозяй-

¹ Россия и мир: 2008 / ИМЭМО РАН, ТПП РФ, ФПИИ. М., 2007. С. 57.

² Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии. Пер. с нем. Под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 26, 265, 268, 94.

³ *Smith E.O.* The West German Economy. L., Canberra: Croom Helm, 1983. P. 3. *Contemporary Germany: Politics and culture.* Ed. by Ch. Burdick et al. Boulder & London: Westview, 1984. P. 112.

ственной жизни стран с рыночной экономикой».¹ Партнёрство государства и частного капитала активизировалось.

К концу XX в. европейские модели претерпели изменение. Среди потребовавшихся решения задач – борьба с безработицей (признанной наиболее острой проблемой Европы)², сокращение дефицита государственного бюджета, модернизация экономики. В условиях рецессии конца первого десятилетия XXI в., осложнённой кризисом финансовой системы, усиление вмешательства государства в экономику снова востребовано.

Как показала практика, гипертрофия сферы финансовых услуг опасна деиндустриализацией «во имя модернизации».³ Деиндустриализация сопровождается снижением доли обрабатывающей промышленности в численности занятых и в ВВП.⁴ Только во Франции за последние три десятка лет доля промышленности в ВВП сократилась на 10 п.п. – с 24% до 14%.⁵ В этой связи возрождается интерес к ГП, о чём свидетельствует запуск СИРИЕК⁶ трёхгодичного научного проекта на 2012–2014 гг. по исследованию проблем государственного предпринимательства.

В континентальной модели выделим два подхода стран-флагманов к борьбе с кризисом. Французский предусматривает мощное вмешательство государства в промышленность как основной рычаг подъёма. Прозвучали даже призывы вернуться к «голлистскому дирижизму»,⁷ поскольку французы остаются привержены вмешательству государства в экономику.⁸ Для ФРГ характерна сдержанная пози-

¹ Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Государство в экономике знаний / Экономика знаний. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 367.

² Manifesto on unemployment in the European Union / Modigliani F., Fitoussi J.-P., Moro B., Snower D., Solow R., Steinherr A., Sylos Labini P. // BNL Quarterly Review. 1998. Sept. No 206. – 23 p.

URL: http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1026&context=dennis_snower

³ Chakraborty A. Why doesn't Britain make things any more? // The Guardian. 16.11.2011.

⁴ Tregenna F. Characterising Desindustrialisation: An Analysis of Changes in Manufacturing Employment and Output Internationally // Cambridge J. of Economics. 2009. Vol. 33. No 3. P. 433.

⁵ Meunier S. La France dans la mondialisation: se protéger ou se projeter? / Les Notes de l'Institut de l'entreprise. 2012. Septembre. P. 25.

URL: http://www.institut-entreprise.fr/fileadmin/Docs_PDF/travaux_reflexions/Notes_de_Institut/france_face_mondialisation_web.pdf

⁶ Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative – Международный центр исследований и информации по проблемам государственной, социальной и кооперативной экономики создан в 1947 г. Имеет 15 национальных секций, в том числе в европейских странах-членах ЕС – в Австрии, Бельгии, Испании, Италии, Португалии, Франции, ФРГ, Швеции.

⁷ Bezbakh P. Pas de capitalisme sans intervention étatique // Le Monde. 21.09.2009.

⁸ Gordon Ph., Meunier S. Le nouveau défi français: La France face à la mondialisation. P.: Odile Jacob, 2002. P. 171.

ция государства, стремление не вмешиваться больше, чем требует преодоление кризиса. Упор в политике государства сделан на поддержку МСП.

В ходе реализации антикризисных мер происходит конвергенция англосаксонской и континентальной моделей. Континентальная модель перенимает от англосаксонской и прагматичный подход к сотрудничеству, благодаря чему в большой мере снижаются затраты в крупных инфраструктурных проектах.

Обновление инфраструктуры как пассивной части основных фондов, отличающейся длительными сроками службы, служит, по гипотезе Н.Д. Кондратьева (1892–1938), материальной основой больших циклов. Это не противоречит представлению об НТП как движущей силе большого цикла, поскольку значимые перемены в технике не могут ограничиться обновлением парка машин и оборудования, а требуют формирования соответствующей инфраструктуры, долговременность службы которой предопределяет длительные сроки окупаемости вложений.¹

Государство участвует не только в формировании и модернизации инфраструктуры, но и в финансировании исследований, особенно фундаментальных. От них зависит качество образования – важнейшей части социальной инфраструктуры, определяющей качество человеческого капитала. Речь идёт о повышении эффективности, конкурентоспособности производителей, об инвестициях в человека.² От государства зависит и создание благоприятного делового климата, поддержание конкурентной среды, а также политика в столь важной сфере как СОЗ. Стратегическая значимость сетевой инфраструктуры, в том числе энергетики, как показано в работе, растёт. С её развитием связано будущее не только Европы.

Глобальный кризис требует глобального ответа, поскольку во взаимозависимом мире глобальными могут быть не только шансы, но и проблемы. Обострение противоречия между глобализацией в частном секторе и национальным характером государственного регулирования обусловило к началу XXI в. потребность в укреплении партнёрства государства и частного капитала за пределами национальных

¹ Клинов В.Г. Прогнозирование долгосрочных тенденций в развитии мирового хозяйства. М., 2010. С. 19.

² Интересно замечание о «приращении... ценности работников в результате накопления опыта», об «износе наоборот». – Марцинкевич В.И. Человек из прошлого века. М.: ИМЭМО РАН, 2011. С. 125.

границ. Эксперты в ЕС призывают разработать мультинациональные стратегии сотрудничества, создавать горизонтальные трансграничные структуры.¹

В условиях неуправляемости мировой экономики Евросоюз являет собой пример регулируемой регионализации, и его опыт представляет интерес для России. Глобализация, по сути, включает региональные национальные образования, между которыми усиливаются интеграционные связи. При этом часть «национальной автономии»² делегируется на наднациональный уровень.

Взаимосвязь международной и региональной деятельности частного капитала может стимулировать глобальную интеграцию, регулирование хозяйственных процессов на наднациональном и региональном уровнях. В феномене регионализации, как представляется, налицо элементы «денационализации», передачи части суверенитета с национального на региональный, общеевропейский уровень.

Без наднационального партнёрства государств и частного капитала, коллективных мер невозможно найти приемлемый для большинства стран ЕС выход из рецессии, обеспечить экономический рост, чтобы остановить ослабление позиций Большой Европы в мировой экономике. Лидеры ведущих экономик еврозоны рассматривают вопрос о переносе координации хозяйственных политик с «протогосударственного» на более высокий уровень.

В отличие от кризиса 1930-х годов, который способствовал усилению протекционистских тенденций, современная «Великая рецессия» усилила «координационные» процессы, способствовала расширению трансграничного сотрудничества.³ В 2010 г. было принято решение о «новой архитектуре управления». Без общеевропейского механизма право выбора методов поддержки частного капитала остаётся за государствами, включая трансграничные экспромты *ad hoc*.

Перед экономической наукой стоит проблема выработки приемлемого подхода к партнёрству государства с частным капиталом в сложных хозяйственных условиях. Рецессия может привести к зарождению мира более регулируемого,

¹ Comment fédérer les Européens autour d'une stratégie industrielle? // Confrontations Europe. 2012. Suppl. au No 9 8 d'Avril-Juin. P. 8, 12.

² Dignam A.J., Galanis M. The Globalisation of Corporate Governance. Burlington: Ashgate, 2009. P. XIV, 91.

³ The High-Level Group on Financial Supervision in the EU. Chaired by J. de Larosière. Report. Brussels, 2009, 25 February. P. 47-48, 19, 35, 42, 71.

наряду с более «смешанной экономикой».¹ Уместным представляется высказывание Ст. Джобса о его компании *Apple*: лекарство не в сокращении затрат, а «в поиске нового пути выхода из существующей ситуации».²

В качестве выводов подчеркнём: по мере сдвигов в географической и отраслевой структуре мирохозяйственной системы, модификации циклов и совершенствования управления предприятиями и экономикой в целом в условиях глобализации первой четверти XXI в. роль партнёрства государства и частного капитала будет возрастать и в развитых странах, и в странах с переходной экономикой. Без этого частный капитал не выдержит конкуренции со стороны крупных развивающихся стран за источники сырья и рынки сбыта, а также в вопросах создания рабочих мест, привлечения инвестиций.

В периоды хозяйственного подъёма на фоне дерегулирования активность государства в партнёрстве снижается, а частного капитала – возрастает, прежде всего, в странах с англо-саксонской моделью развития. В периоды спадов, при сокращении доходов бизнеса роль государства, вынужденного выступать в качестве финансового донора, напротив, увеличивается. Повышается и доля ВВП, перераспределяемая через государственный бюджет, как это произошло в период мирового финансово-экономического кризиса в конце первого десятилетия XXI в. Кризисные процессы в этот период подтвердили потребность достижения прагматичного компромисса между государством и бизнесом, способствовали сближению ключевых моделей партнёрства – англо-саксонской и социального рыночного хозяйства.

Внимание к понятийному аппарату связано с быстрым развитием предмета исследования – партнёрства государства и частного капитала в условиях глобализации и обострения конкуренции в международных масштабах. Этим же объясняются трансформация и конвергенция основных социально-экономических моделей, которые во многом определяют характер партнёрства. Выделение понятийного аппарата исследования позволяет конкретизировать связанные с партнёрством государства и частного капитала ключевые термины, смысловое наполнение которых может во многих отношениях меняться по мере развития экономики.

¹ Quelle reprise en 2010 ? Le pronostic de cinq patrons. Entretien // Le Monde. 04.01.2010.

² Джобс С. О бизнесе: 250 высказываний человека, изменившего мир. М.: Альпина Паблишер, 2012. С. 36.

Глава 2. Экономическая политика в трактовке меркантилистов и её эволюция

Роль государства и способы его партнёрства с частным капиталом эволюционировали на протяжении длительного исторического периода, когда складывались основы современной хозяйственной системы Европы. В XIV–XVII вв., период формирования национальных рынков в Голландии, Англии, Франции стимулировался экспорт готовой продукции и ограничивался её импорт. В отношении сырья государство проводило противоположную политику: поощряло его импорт и сдерживало экспорт. В обрабатывающей промышленности государство предоставляло частному капиталу налоговые и иные льготы. Политика государства, направленная на обеспечение благоприятных условий для развития ремёсел и обрабатывающей промышленности, неизменно оказывала положительное влияние на экономику, общество и государство.

Напротив, проводимая в XV–XVII вв. в Испании политика ввоза драгоценных металлов из колониальных владений в Латинской Америке делала невыгодным собственное производство, поощряя импорт готовой продукции. Это привело к деградации экономики и краху могущества испанского государства. Развитие экономики на территории Италии и Германии замедлило отсутствие в тот период единого государства, они строились без государственной поддержки.

Ретроспективный анализ позволяет получить адекватное представление о том, какая хозяйственная политика продуктивна или, напротив, контрпродуктивна на различных стадиях развития. Применявшиеся при зарождении рыночной экономики достаточно действенные меры поддержки национального капитала требуют переосмысления в период глобализации, когда снижаются таможенно-тарифные барьеры. Необходимым становится поощрение производства в стране средствами налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, развитием партнёрства государства и частного капитала. Это служит повышению конкурентоспособности и

эффективности государственного сектора и государственных расходов в целом. Партнёрство приобретает особое значение в области производственной и социальной инфраструктуры.

2.1. Разновидности меркантилизма

В общем плане экономическую политику на начальной стадии развития предпринимательства, получившую название меркантилизма, можно определить, как стремление «при помощи защитных и регламентирующих инструментов обеспечить содействие хозяйственному и государственному развитию».¹

Выделим две разновидности меркантилизма. Одну разновидность связывают с проведением государством политики, подчинённой накоплению драгоценных металлов, как в Испании XV–XVII вв., которая «увлеклась колонизацией», мало заботясь о развитии собственной экономики.²

Иная разновидность меркантилизма основана на представлении о плодотворном воздействии обрабатывающей промышленности на благосостояние и интеллектуальное развитие нации, человеческого капитала. Эта форма меркантилизма, нацеленная на развитие внутреннего рынка при помощи инвестиций и поддержания занятости в своей стране, была характерна для Голландии, Англии, Франции. Подобный меркантилизм проявлялся в поддержке государством производства с помощью мер таможенной и фискальной политики.

Государство стало осуществлять поддержку зарождающегося рынка и частного предпринимательства в XVI–XVII вв. – эпоху первоначального накопления капитала, развития внешней торговли, благодаря которой, по признанию теоретика меркантилизма А. Монкретьена (1576–1621), стали укрепляться связи между нациями. Тогда же возникла необходимость теоретически обосновать, упорядочить взаимоотношения государства и частного капитала. Начало было положено меркантилистами, труды которых вполне вписываются в макроэкономический контекст

¹ Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики. Под общ. ред. А. Шюллера, Х.-Г. Крюссельберга. М.: Экономика, 2006. С. 100.

² *Aben J. Économie politique. P., 2008. P. 65.*

укрепления хозяйственной роли государства в странах Европы и развития международных экономических связей. Меркантилизм как политико-экономическая система был направлен на содействие увеличению мощи национальной экономики. Для этого применялись различные инструменты, в том числе усиление вмешательства государства в производство.

Меркантилизм, представляя собой не столько течение экономической мысли, сколько направление хозяйственной политики, о чём писал ещё Й. Шумпетер (1883–1950), предполагал активное воздействие государства на хозяйственную систему посредством протекционизма, правда, не являвшегося абсолютным принципом. Наиболее искусных иностранных ремесленников А. Монкретьен полагал приемлемым принять в своей стране, в зависимости от её хозяйственных нужд. По этим причинам в приёме можно было и отказать.¹

Подобный протекционизм появился с приходом на смену средневековым цехам мануфактур, когда хозяйственная деятельность стала выходить за границы своих стран. Российский учёный И.И. Янжул (1846–1914), сторонник умеренного государственного воздействия на экономику, подчёркивал, что «надзор и вмешательство правительства в то время простирались на всю экономическую деятельность народа».²

Одной из идей меркантилизма стала, как сказали бы сегодня, всесторонняя поддержка государством отечественного производителя на рынках, порой определяемая как «экономический национализм».³ «Не изобилие золота и серебра... делает государства богатыми и процветающими, а обеспеченность необходимыми для повседневной жизни вещами».⁴ Это подразумевало поощрение импорта дешёвого сырья, защиту от импорта готовых изделий, поддержку экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Немецкий экономист Г. Шмоллер (1838–1917) свя-

¹ *Montchrétien A.* Traicté de l'œuconomie politique: dédié en 1615 au Roy et la Reyne Mere du Roy. P.: PLON, Nourrit. 1889. P. 146, 56.

² *Янжул И.И.* Английская свободная торговля. Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. Вып. I. Период меркантильный. М.: Тип. А.И. Мамонтова, 1876. С. 11.

³ *Carayon B.* Patriotisme économique. De la guerre à la paix économique. P.: Éd. du Rocher., 2006. P. 23.

⁴ *Montchrétien A.* Op. cit. P. 241.

зывал богатство «мореплавателейских» государств-городов «с активной прямой торговлей, перевозящих продукты промышленности».¹

Меркантилисты ратовали за проведение государством протекционистской внешнеторговой политики, в которой видели средство достижения материальной выгоды как отдельных предпринимателей, так и государства в целом.² Монкретьен в качестве одного из примеров приводил внешнюю торговлю сукном. Его ввоз в соседнюю Англию был запрещён под страхом конфискации, а сами англичане лишали французских ткачей работы, снабжая Францию сукном свободно и в любом количестве.³

В Средние века Англия для остальной части Европы представлялась серьёзным соперником, от которого всемерно пытались защитить рынки. Начало меркантилизма в Англии можно отнести к правлению Эдуарда III (1312–1377), обложившего налогами экспорт сырья и импорт готовой продукции. Позже Генрих VII (1457–1509) совершенствовал инструментарий политики поддержки национальной обрабатывающей промышленности, стремясь превратить страну из экспортёра шерсти в производителя тканей. Налоги на экспорт шерсти сочетались с освобождением от налогов ткачей и с монопольным правом на торговлю готовыми изделиями на определённых территориях.⁴

И.И. Янжул, характеризуя период меркантилизма в Англии, признаёт обоснованным вмешательство в экономику государства. Последнее «если и парализовало многие проявления свободной экономической деятельности», то последствием этого в первое время отнюдь не стали «вредные результаты для общего блага. Даже наоборот...». В XVI в. «с увеличением безопасности и большим развитием правового характера народных отношений» на рынок вышло много капиталов,⁵ которые прежде не были востребованы. Это привело к оживлению торговли и промышленности, что потребовало большей свободы действий. Тем самым была подготовлена почва для развития экономической науки, появления школы физиократов.

¹ Шмоллер Г. Справедливость в народном хозяйстве: Разделение труда. М.: ЛИБРОКОМ, 2012. С. 210.

² Холопов А.В. История экономических учений. М.: Рид Групп, 2011. С. 49.

³ Montchrétien A. Traicté de l'œconomie politique: dédié en 1615 au Roy et la Reyne Mere du Roy. P. 35, 197, 191, 194–195.

⁴ Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом Гос. Ун-т – Высшая школа экономики, 2011. С. 49, 109–110.

⁵ Янжул И.И. Английская свободная торговля. С. 26, 37.

При Георге I (1660–1727) государство проводило политику поддержки экспорта готовой продукции и импорта сырья, а не стремилось приобретать и ввозить только золото, что обычно представляют в качестве ведущего принципа меркантилизма. В этом ключе Англия действовала почти 200 лет – до отмены в 1850 г. Навигационного акта, защищавшего свой бизнес с помощью, в частности, предписания использовать для перевозки товаров корабли национального флота. Акт разрешал торговые перевозки между портами страны, с британскими колониями только английским кораблям – построенным в Англии и с английской командой. Иностранным кораблям полагалось перевозить лишь товары, произведённые в их собственных странах. Так Англия сначала стала первой морской державой, а позднее развила в достаточной мере промышленность.¹ При этом размеры собственности Британской короны были ограниченными (вооружённые силы, производство вооружений, судоверфи, военные суда, общественные здания и т.п.). Учредителем компаний по прокладке каналов, дорог выступал Парламент.²

Среди наиболее успешных экономистов-практиков Франции Ж.-Б. Сэй (1767–1832) называл Ж.-Б. Кольбера (1619–1683). Созданная им хозяйственная система обеспечивала «успехи Людовика XIV».³ Национальная промышленность в тот период начала развиваться по пути, проложенному задолго до него англичанами. По оценке французского исследователя Т. Функ-Брентано (1830–1906), именно на основе достижений этого министра страна впоследствии превратилась в торгово-промышленную державу.⁴ Заслуги Ж.-Б. Кольбера признаются и сегодня.⁵

Правительство Кольбера практиковало активную поддержку государством частного капитала путём покупки промышленных секретов, лучших машин. Осуществляя финансирование инфраструктуры – прокладку дорог и каналов, тем са-

¹ Для сравнения: в начале XX в. из России под национальным флагом перевозилось лишь 10% грузов, остальные 90% – на иностранных судах, что было невыгодно стране. П.А. Столыпин оценивал развитие русского торгового флота на морях как «ничтожное», в отличие от речного судоходства, которое тогда было «развито как нигде в мире». – *Столыпин А.П.* П.А. Столыпин (1862–1911). М.: Планета, 1991. С. 41.

² *Spulber N.* Redefining the State: Privatization and Welfare Reform in Industrial and Transitional Economies. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 6.

³ *Say J.-B.* Treatise on Political Economy or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth. Philadelphia, 1880. P. 226.

⁴ См.: предисловие *Th. Funck-Brentano* к книге А. Монкретьена «Трактат о политической экономии» (1615). *Montchrétien A.* Op. cit. P. CI.

⁵ См., в частности: *Herzog Ph.* L'industrie au cœur d'une nouvelle croissance // *Confrontations Europe*. 2012. Avril-Juin. No 98. P. 32.

мым облегчая и удешевляя сообщение производителей и потребителей – оно способствовало объединению провинций. Монкретьен подчёркивал важность заботы государства о состоянии инфраструктуры, полагая это необходимым условием развития торговли, укрепления могущества страны.¹

Государство вело хозяйственную деятельность, требующую «инициативы и готовности к риску»,² стимулировало развитие во Франции обрабатывающей промышленности в большой мере с помощью субсидий. Кольбер заботился скорее о развитии национальной экономики, чем о накоплении золотых резервов.

Немецкий учёный-практик Ф. Лист (1789–1846) связывал вмешательство государства в предпринимательство с «апатией» народа во Франции, который «противился всяким нововведениям, хотя бы они и были улучшением», вследствие длительного существования в условиях деспотизма. Кольбера, полагал Лист, можно упрекнуть в одном – в попытке «под покровом деспотического правления» выполнить то, что могло «получить прочность» только после коренного изменения политического строя.³ В самом деле, благополучие страны определяет, прежде всего, человеческий капитал – люди, способные производить товары и услуги. Тогда богатеет народ. Вот почему А. Смит (1723–1790) писал именно о богатстве народов.

Историк С.М. Соловьёв (1820–1879) приписывает Кольберу совершение «экономического переворота» во Франции, давшего королю большие финансовые средства. Показательно, что Соловьёв проводит параллель между политикой Кольбера и Петра Великого (1672–1725). «Когда Россия вошла в ближайшие сношения с Западною Европою, то было важно, что она нашла здесь то же самое движение, какое сама совершала». Наша страна, как и остальная часть Европы, произвела экономический переворот, правда, двумя веками позже, признаёт он. Соловьёв не случайно выделяет в реформах Петра I экономическую сторону как наиболее «выпуклую».⁴ Ключевая роль государства в создании крупного промышленного производ-

¹ См.: *Montchrétien A.* Traicté de l'œuonomie politique: dédié en 1615 au Roy et la Reyne Mere du Roy. P. 307–308.

² Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка. С. 100.

³ *Лист Ф.* Национальная система политической экономии. М., 2005. С. 81–82, 112.

⁴ *Соловьёв С.М.* Публичные чтения о Петре Великом (1872) / В поисках своего пути: Россия между Европой и Азией. 2-е изд. М.: Изд. корпорация «Логос», 1997. С. 227–228.

ства, в том числе с привлечением иностранного капитала, стала особенностью России.

Другой историк, Н.И. Костомаров (1817–1885) утверждал, что Пётр I в последние годы жизни пришёл к убеждению «в невыгодности казённых фабрик». Царь рекомендовал ведавшей ими Мануфактур-коллегии (аналогу Министерства промышленности) «отдавать их частным лицам», поскольку его указы, относящиеся к фабричному делу, «исполняются дурно».¹ Впоследствии и русский либерал-государственник Б.Н. Чичерин (1828–1904) отмечал, что «казённое производство не может выдержать соперничества с частным».² Всё это можно истолковать как признание невысокой эффективности командно-силовых методов хозяйствования.

Если сравнивать экономическую политику двух наиболее развитых держав Европы той эпохи – Великобритании и Франции – то можно, на мой взгляд, условно перекинуть логический «мостик» к некоторым современным особенностям их хозяйственных моделей – либеральному англосаксонскому индивидуализму в первом случае и дирижизму с коллективистским уклоном – во втором. Возможно, так проявились две исторические реальности: в одном случае созданию государства предшествовало формирование нации (Англия), в другом – государство строило нацию (Франция). В итоге различно и восприятие хозяйственной системы: одни рассматривают государство как инструмент организации коллективных действий, другие – как каркас нации.

Государство в экономической модели Великобритании не было вездесущим и всемогущим, как во Франции, где рынок в большой мере складывался, благодаря государству (в XIX в. применялись концессии в производстве вооружений, судостроении, транспорте, энергетике и др.). Итальянская и германская модели экономики строились без поддержки единого государства, которого в ту эпоху не существовало.

С конца XVIII в. раздробленность стала мешать развитию, таможенные барьеры затрудняли торговлю. В Германии вышла в свет работа Ф. Листа о национальной политической экономии, которая сыграла большую роль в понимании сущно-

¹ Цит. по: *Костомаров Н.И.* Русская история в жизнеописаниях её главнейших деятелей в 2-х книгах. Книга 2. М.: СВАРОГ, 1994. С. 438.

² *Чичерин Б.Н.* Собственность и государство. Часть Первая. М.: Тип. П.И. Брискорн, 1882. С. 391.

сти и возможностей партнёрства государства и частного капитала. Ф. Энгельс (1820-1895) оценивал книгу Листа как лучшую в ряду того, что «произвела немецкая буржуазная экономическая литература».¹

Концепция Листа в российской экономической науке недостаточно изучена, и зачастую толкуется как протекционистская. На уозсть подобной трактовки указывает российский экономист А.Я. Эльянов.² Одни рассматривают Листа как предтечу государственно-монополистического капитализма, другие – как родоначальника немецкого либерализма, несмотря на критику им английской классической школы.³ В России Лист прослыл реставратором меркантилизма. Сегодня «следы меркантилизма» отмечают в странах, склонных обличать протекционизм или экономический национализм конкурентов, например, во Франции.

2.2. Поддержка производителя в концепции Ф. Листа и её значение для России

Фридрих Лист, анализируя в XIX в. отношения государства и частного капитала, выделял инфраструктуру как сферу особой ответственности государства по обеспечению благоприятных условий развития. Почву для партнёрства государства с частным капиталом он усматривал далеко не только в прокладке дорог и каналов. Государство, по Листу, призвано гарантировать обеспечение потребностей будущих поколений, сберегая и приумножая человеческий капитал как системообразующее ядро социальной инфраструктуры и как фактор, определяющий способность создавать национальное богатство.

Ф. Лист исходил из национальных интересов Германии начала XIX в., когда она отставала в экономическом развитии от Великобритании. Обобщение 300-летнего английского опыта поддержки государством обрабатывающей промышленности привело его к выводу о том, что свободная торговля станет выгодна всем, когда все страны будут индустриализированы. Идеальным хозяйственным поряд-

¹ Энгельс Ф. Карл Маркс. «К критике политической экономии» / Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 490.

² Эльянов А.Я. Государство и развитие // МЭ и МО. 2003. № 1. С. 11.

³ Клинова М.В. Государство и частный капитал (в политэкономии Фридриха Листа и в условиях XXI века) // Современная Европа. 2009. № 1(37). С. 88.

ком Лист полагал развитие обрабатывающей промышленности, импорт сырья и экспорт готовой продукции.

В качестве главной задачи работы, названной автором теорией производительных сил, выделено «экономическое воспитание наций». Лист ратовал за поддержку государством частного капитала внутри страны и за её пределами. Подобная постановка проблемы приобретает особую важность в эпоху глобализации, когда мировое хозяйство становится гигантским общим рынком факторов производства – товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, в том числе её интеллектуального потенциала.

По Листу, национальным интересам противоречат как чрезмерное влияние государства на экономику («всякое преувеличение в покровительстве вредно»), так и отказ от государственного регулирования, поскольку, подчёркивает учёный, «частная промышленность, предоставленная самой себе, не всегда обеспечивает стране благосостояние». На примерах экономической истории он доказывает взаимосвязь политики и экономики, интересов государства и частного капитала, отводя в этом тандеме государству особую регулирующую роль, исключая «антиэкономическое вмешательство... в употребление капиталов и промышленную деятельность частных лиц».¹

Несмотря на разницу во времени, часть выводов Листа сохранила актуальность в ныне складывающейся хозяйственной обстановке в Большой Европе и на постсоветском пространстве. Среди них – тезис о взаимозависимости могущества наций и их экономического положения.

Мечтая о сильной стране, Лист призывал укреплять экономику, что в условиях глобализации особенно важно для успешного развития и участия в международной конкуренции. Речь идёт о поддержке государством не товарного экспорта прямыми субсидиями (что при наличии ВТО всё сложнее и стратегически непродуктивно), а капиталов любой формы (государственной, частной, смешанной государственно-частной) и размеров.

Лист обосновывал необходимость государственного вмешательства и регулирования экономики историческим опытом ганзейских городов. Их упадок после

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005. С. 119, 255–256, 52, 147.

длительного процветания он связывал с приоритетом материальных целей и пренебрежением политическими интересами. Здесь необходима оговорка: интересы страны не должны определяться краткосрочной в историческом измерении выгодой; последствия политики следует просчитывать на длительную перспективу.

Государство должно помогать развитию не самых прибыльных направлений хозяйственной деятельности – тут частный капитал успешно справляется сам, а тем отраслям, которые недостаточно прибыльны и капиталовложения в которые долго окупаются.¹ Имеется в виду помощь государства в финансировании развития инфраструктуры. В случае необходимости государство должно придать импульс и «заснувшему в нации духу предприимчивости», в частности, путём предоставления беспроцентных ссуд, льгот.² Иными словами, поддержать средний класс.

Если рассматривать торговую деятельность за пределами страны, то, можно сказать, что речь идёт о «Кейнсе за границей и Смите дома».³ То есть Лист делал упор на усилении вмешательства государства в международные экономические отношения. В его эпоху поддержка своего производителя была обусловлена борьбой против засилья на рынках Англии, бывшей самой мощной экономикой. На внутреннем рынке это означало приоритет конкуренции и принципа *laissez faire*.

Актуальность концепции Листа видится в том, что он не абсолютизировал протекционизм, понимая: на низкой ступени развития или при недостаточной заселённости пропорционально территории «национально-экономическое воспитание» лучше всего осуществляется «посредством свободы торговли со странами высокоцивилизованными, очень богатыми и промышленными». Иными словами, с «опередившими нациями». Лист призывал к всемерному освоению их достижений вместо насаждения собственного производства невысокого технического уровня, что, по его мнению, неблагоприятно для самой страны и в глобальном масштабе.

¹ В XX в. в Германии по поводу роли государства в развитии инфраструктуры высказался крупный промышленник Фриц Тиссен. Признавая, что железные дороги «нельзя оставлять всецело в частных руках», он указывал на недостаток гибкости государственной собственности, что затрудняет эффективное управление и модернизацию. Схожую ситуацию он отмечал в газовых и электрических компаниях. – Тиссен Ф. Я заплатил Гитлеру. Исповедь немецкого магната. 1939–1945. М., 2008. С. 120–121.

² Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 249.

³ Tsoukalis L. Managing Interdependence: The EU in the World Economy / International relations and the European Union. Oxford, N.Y.: Oxford univ. press, 2005. P. 228.

Выступая за поддержку государством своих машиностроительных заводов, Лист вместе с тем, считал целесообразным импорт сложных машин, если страна «недалеко ушла по пути техники», поскольку машиностроительные заводы являются «фабриками фабрик».¹ В этом случае ограничение ввоза подобной продукции в поддержку своих отнюдь не передовых предприятий является помехой для развития производства в стране, а значит, противоречит её хозяйственным интересам.

Лишь когда под влиянием свободы торговли интеллектуальный, экономический, политический потенциал страны укрепится и продемонстрирует значительные успехи – настолько, что импорт продукции обрабатывающей промышленности будет мешать её собственному производству и сбыту, – только тогда Лист полагал полезным применение государством временных мер таможенного покровительства. По достижении высокого уровня конкурентоспособности своей экономики возможно возвращение к свободе международной торговли.

Система Листа не утратила значимости в эпоху глобализации и ВТО. Особенно с учётом потребности России получить доступ не только к передовой технике, но и к передовым навыкам и управленческому опыту в рамках расширения международного сотрудничества. Мировой экономический опыт доказал контрпродуктивность изоляции. Такая система противоречит интересам страны, если ставит целью устранение зарубежной конкуренции. «Ничего не может быть вреднее и хуже... ограждения страны запретительными пошлинами». Признание Листом важности роли государства сопровождается уверенностью в том, что «всякое преувеличение и преждевременность» в применении покровительственных мер по защите отечественного производителя ведёт к уменьшению благосостояния страны.² Подобная политика порождает застой, ослабляет самого отечественного производителя, чрезмерная поддержка которого невыгодна и отечественным потребителям, увеличивая их расходы. Вот почему покровительство государства должно быть ограниченным.

Идейный посыл системы Листа, на мой взгляд, заключается в том, что государство как партнёр не ограничивает частной промышленности, «не делает чего-

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 39, 248.

² Лист Ф. Указ. соч. С. 36.

либо такого, что частные лица... могут сделать лучше». Иными словами, частное предпринимательство обладает приоритетом, но его деятельность нуждается в поддержке государства. В качестве примера пагубной недооценки этого фактора Лист приводит распад Польши того времени, в том числе и по этой причине.¹

Сферой, которую государство призвано взять под свою ответственность в целях обеспечения благоприятных условий развития промышленности, является инфраструктура – социальная (в первую очередь образование, наука) и производственная (энергетика, транспорт). Лист подчёркивал, что «никакие издержки современных поколений не направляются столь... несомненно к значительной выгоде будущих поколений», как издержки на усовершенствование путей сообщения. Благодаря помощи государства в прокладке железных дорог Германии XIX в. удалось вернуть ключевое положение в европейской торговле, утраченное после распада Ганзейского союза. Лист обосновывал необходимость железнодорожного строительства, создания электрической связи (телеграфа) британским опытом. Эта страна доказала влияние инфраструктуры на развитие производительных сил и, вместе с тем, на «увеличение богатств, народонаселения и политического могущества», наряду с поощрением нововведений (путём установления высоких премий за каждое изобретение, нововведение). Лист не возлагал ответственность за развитие транспорта всецело на государство, а видел тут почву для партнёрства с частным капиталом. В интересах предпринимателей заботиться о прокладывании каналов, дорог, даже если они не получают от них «прямого дохода».²

Роль государства в транспортной инфраструктуре на протяжении мировой экономической истории возрастает. Улучшать пути сообщения нужно и по той причине, что тем самым идёт освоение земель, что позволяет эксплуатировать богатства, а, следовательно, впоследствии многократно увеличивать доходы от хозяйственной деятельности частного капитала на прилегающих территориях. Для России это особо значимо в связи с её пространственной протяжённостью. Наличие капиталов и развитых путей сообщения Лист уже тогда выделял как неперемennые условия прогресса, поскольку они скрепляют рыночное пространство. В этих оцен-

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 147, 182–183.

² Лист Ф. Указ. соч. С. 69, 198, 205, 177.

ках учёный солидарен с представителями британской школы классической политэкономии.

Приоритет – ввозу капиталов

Лист обосновывает целесообразность межгосударственного экономического сотрудничества в форме привлечения «чужих... материальных... и умственных капиталов (предпринимателей, техников, рабочих)» для развития нужных национальной экономике сфер.¹ Показав себя безусловным сторонником предпочтительности ввоза капиталов, он обосновывал потребность сотрудничества государства и бизнеса, привлечение прямых иностранных инвестиций. Уже после Листа, на волне глобализации перед Первой мировой войной (к 1913 г.) на ПИИ приходилась треть потоков всех иностранных капиталовложений и свыше 9% мирового производства.

ПИИ в направлении развитых стран шли преимущественно в обрабатывающие производства, что было связано с протекционистской тарифной политикой.² В эпоху глобализации эта часть теории Листа обретает «второе дыхание», ввиду корреляции между движением капиталов и уровнем развития страны. Высокоразвитая «при помощи покровительства... промышленность является приманкой» иностранных капиталов, «умственных и материальных».³

Лист обоснованно критиковал Ж.-Б. Сэя за утверждение, что законы не могут создавать богатств. Напротив, ещё как могут (в том числе и мешать)! К причинам слабости промышленности Лист относил, прежде всего, недостаток институтов – «неудовлетворительные государственные учреждения, отсутствие свободы и правовой гарантии», наряду с недостатком в материальных капиталах.⁴ Сегодня этот посыл Листа служит основой конструктивного «экономического патриотизма», выраженного в повышении инвестиционной привлекательности страны. Идеи Листа получили рациональное воплощение в Евросоюзе, где государство осуществляет поддержку своих компаний внутри страны и за её пределами, даже при условии сокращения прямого участия в их капитале.

¹ *Ф. фон Визер* (1851–1926), поддерживавший Листа, предпочитал непрерывное распространение технических знаний, чем возможность использования ресурсов. – *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1968. С. 174.

² *Dignam A.J., Galanis M.* The Globalisation of Corporate Governance. Burlington, 2009. P. 93.

³ *Лист Ф.* Национальная система политической экономии. С. 188.

⁴ *Лист Ф.* Указ. соч. С. 131, 248.

Глобальное партнёрство государства и бизнеса осложнило разграничение понятий «национальный» и «международный».¹ Так, государство сотрудничает с частным капиталом в инфраструктурных проектах в стране и за её пределами. ПИИ получают доступ в сферы, которые социум привык видеть в собственности или под управлением государства. Перемещение основных зарубежных потоков ПИИ из промышленности в сетевые отрасли инфраструктуры представляет собой важный структурный сдвиг в европейской экономике.

Государство и частный капитал в условиях европейской интеграции

Лист обосновал идеи будущей интеграции Старого Света.² Он предполагал её в форме «конфедерации наций» с участием Англии – символа процветания той эпохи. Капиталы и рабочая сила из Англии «устремилась бы в континентальные государства... при условии, что... будет установлена такая же конституция и те же общие законы... мировой конфедерации».³ Лист видел задачу в подготовке к подобному объединению.

Ратуя за содружество народов, немецкий учёный выступал противником монополии в экономической жизни, геополитике, за полицентричную мировую экономику. Он полагал, что «преобладание политической силы и... богатства одной нации... имело бы... следствием гибель... всякого соревнования между народами..., противоречило бы... интересам... наций».⁴

Можно согласиться с выводами Листа, справедливыми для его эпохи: идеи классической политэкономии – дело будущего, а национальной политэкономии – настоящего. Либеральные экономические идеи воплотились в современной глобализации, региональной европейской интеграции, в создании и функционировании ВТО. В то же время неравномерность развития участников мирохозяйственного комплекса, даже внутри ЕС, повлекла за собой возрождение деструктивного «экономического патриотизма», когда государства ставят протекционистские барьеры

¹ См. подробнее: Клинова М.В. «Экономический патриотизм и роль государства (Доклад на форуме «ТЭК России в XXI веке») // Мировая энергетика. 2008. № 6 (54). С. 15.

² «Подобно тому, как отдельный человек в государстве или нации может достигать своих индивидуальных целей несравненно легче, нежели в одиночестве, точно так же все нации несравненно легче достигали бы своих целей, если бы они были соединены правом, вечным миром и свободой сношений. Сама природа постепенно ведёт нации к этой совершеннейшей ассоциации». – Лист Ф. Национальная система политической экономики. С. 30, 118.

³ List F. Das Nationale System der Politischen Ökonomie (1841). S. 88.

⁴ Лист Ф. Указ. соч. С. 30–31.

на пути ПИИ даже из стран самого ЕС. Между тем меры (включая ПИИ), принимаемые в целях сокращения различий в уровнях развития, в частности, между ЕС-15 и новыми странами-членами, содействуют повышению конкурентоспособности.

Основатель и директор Французского института международных отношений *Т. де Монбриаль*, отмечая разнородность мира периода глобализации, предложил во избежание катастрофического развития перекрыть каналы свободного перемещения капиталов.¹ В первом десятилетии XXI в. перелив капиталов в мире резко увеличился – с менее 5% мирового ВВП в 1980-1999 гг. до 20% к 2007 г.² Данный технически возможный сценарий означал бы замедление развития экономики.

Подобные проблемы в ЕС, на мой взгляд, связаны с существенными различиями между его членами, о нежелательности которых предупреждал Лист. «Поведение государства на международной сцене зависит не только от общественных предпочтений, выраженных влиятельными членами его гражданского общества, но и от поведения других государств, на которые их гражданскими обществами также возложена обязанность защиты своих интересов».³ Учёный прав, подчёркивая, что интеграция требует схожего уровня социально-экономического развития участников, «промышленности и цивилизации, политического воспитания и могущества». Вместе с тем, следует признать актуальность наполеоновской максимы.⁴

Лист писал, что небольшим государствам с ограниченным количеством населения и незначительной территорией только в союзе с более могущественными нациями, при условии уступки части национальных выгод и при «чрезмерном напряжении сил» может быть обеспечена самостоятельность. Что касается торгового сотрудничества, то, по замечанию Листа, страны с различным уровнем развития производительных сил, договорившись, могут отменить взаимные пошлины. В

¹ См.: Rapport mondial sur le système économique et les stratégies. Sous la dir. de Th. de Montbrial, Ph. Moreau Defarges. P.: Ramses, 2008. P. 14.

² IMF Adopts Institutional View on Capital Flows. IMF Survey online. 2012, December 3.
URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2012/POL120312A.htm>

³ Battistella D. Théories des relations internationales. 3^e éd. P.: Presses de Sciences Po, 2009. P. 201.

⁴ «Европе брошен вызов: если второстепенные и третьестепенные государства не найдут покровительства у держав господствующих, они погибнут». – *Бонапарт Н.* Максимы и мысли узника Святой Елены. СПб.: Изд. Дом «Азбука-классика», 2007. С. 60.

качестве примера полезности подобного шага автор приводит континентальные страны Западной Европы и Россию.¹

В отношении капиталов Лист и его единомышленники, наряду со сбережением подчёркивали необходимость инвестирования. Учёный призывал не увлекаться сбережениями (поскольку жёсткие самоограничения и лишение себя всего уничтожают стимул к производству). Такой посыл, по сути, заложен и в основу кейнсианского регулирования совокупного спроса.²

О пользе внимания государства к человеческому капиталу

Лист подчёркивал взаимосвязь материального и умственного капиталов, общественных и индивидуальных сил, когда развитие одних ведёт к развитию других, как и ослабление одних неизбежно ослабляет другие. «Национальные богатства приобретаются совсем иным путём, чем богатства рантье», а именно – взаимодействием между «умственным и материальным национальным капиталом».³ В отличие от частного капитала государство, по Листу, участвуя в хозяйственной деятельности, призвано заботиться о потребностях будущих поколений. «Статистика и история учат, – подчёркивает он, – что необходимость вмешательства... повсеместно росла тем больше, чем более развита экономика страны».⁴

В этой связи Лист призывал не экономить на вложениях в образование, поскольку очевидно, что «увеличение материальных капиталов нации зависит от увеличения её умственного капитала и обратно». Справедлива и критика опоры лишь на средства материальные, когда порой забывается, что «самая продуктивная сила нации – человек». Лист приводит пример двух собственников. Один – принуждает сыновей к тяжёлой неквалифицированной работе, сберегая деньги под проценты.

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 153, 256.

² Преобладание процесса сбережения (увеличения капитала в денежной форме) вызывает отставание роста ёмкости рынка от динамики производства. Напротив, расходование сбережений для вложений в капитал в форме машин, оборудования, зданий и сооружений обеспечивает опережающий рост ёмкости рынка по сравнению с динамикой производства. Эти процессы лежат в основе экономических циклов, а их сглаживание составляет суть антициклической политики государства.

³ Лист Ф. Указ. соч. С. 189.

⁴ List F. Das Nationale System der Politischen Ökonomie (1841). S. 107.

Другой собственник вкладывает средства в обучение и профессиональную подготовку своих детей. Второй вариант Лист резонно считал более производительным.¹

Добавим: не только с точки зрения интересов отдельной семьи, но и общества в целом. Очевидно, что в постиндустриальную эпоху возрастают требования к уровню образования, профессиональной подготовки, а вместе с тем и роль государства в развитии производительных сил. Сегодня благосостояние страны обусловлено, прежде всего, интеллектуальным потенциалом. Качество человеческого капитала определяет успех в создании и применении передовой техники и организации производства.²

Не случайно в СССР в 1930-х годах (на него приходилась половина мирового импорта машин и оборудования в период Великой депрессии в капиталистическом мире) на смену лозунгу: «Техника решает всё!» пришёл лозунг «Кадры решают всё!». Сейчас федеральные расходы на инвестиции в человека, науку, дорожную инфраструктуру составляют лишь 2-3% ВВП. Китай тратит на науку 1,7% ВВП, мы – примерно 1,1%.³ Для современной России важна и другая сторона взаимодействия человеческого и материального капитала. Неблагоприятный деловой климат ведёт не только к оттоку денежного капитала (препятствуя, тем самым, модернизации экономики), но и к утечке умов.

Лист утверждал также, что «никогда труд..., дух изобретательности и предприимчивости отдельных лиц не создавали ничего великого там, где они не находили опоры в гражданской свободе..., в государственной администрации и внешней политике». Государство в концепции Листа не случайно играет особую роль в сбережении и поддержании развития человеческого капитала, роста качества жизни, от чего зависят возможности благотворного труда. В ином случае, «когда бедность населения растёт..., хотя коллективный национальный капитал не перестаёт увеличиваться..., самая продуктивная сила нации – человек... переселяется за гра-

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономики. С. 189, 190, 127.

² См.: Клинова М.В., Сидорова Е.А. Человеческий капитал в Европейском Союзе: государственный и наднациональный контексты // Вопр. экономики. 2012. № 8. С. 80-82.

³ Интервью А.Н. Клепача // Ведомости. 05.03.2013.

URL:

http://www.vedomosti.ru/library/news/9743991/u_nas_est_shans_pomudret_andrej_klepach_zamestitel_ministra#ixzz2Me2145s1

ницу».¹ Это происходит в земледельческой (в эпоху Листа) или сегодня в ориентированной на вывоз сырья экономике, когда высокая квалификация неприменима, и «прирост знаний не находит своего заинтересованного пользователя».²

Сегодня наряду с перемещением производства в регионы с более дешёвой рабочей силой наблюдается и другое движение – капитала в Университетские центры концентрации научных исследований; *креативных* профессионалов, по терминологии американского социолога *Р. Флориды*.³ Современную экономику двигает интеллектуальный труд среднего класса, всё более востребованный в эпоху глобализации и трансграничного перемещения. Цена же рабочей силы определяется интеллектуальной, духовной составляющей.⁴

Вообще важность человеческого фактора, который государство обязано учитывать, неоднократно подчёркивается Листом. Так, экскурс в Средние века приводит его к выводу о связи тогдашней экономической мощи прогрессивной Венецианской республики с деятельностью «патриотической и мужественной аристократии, происшедшей от энергической и свободолюбивой демократии». Именно на такой гражданской основе, при активном участии человеческого капитала формировался позитивный вектор хозяйственного развития. Процветание продолжалось, пока «свобода поддерживала энергию демократии, руководимой патриотизмом... аристократии».⁵

Последовавшее вырождение системы в «деспотическую олигархию» убивало «всякую свободу и энергию» (а значит и мотивацию личного участия), порождало «апатию народа». Понимая, что подобное суждение вызовет вопросы, Лист пояснял: торговля и мануфактуры города-фабрики Венеции из-за этого должны были погибнуть, даже если бы не открыли путь через мыс Доброй Надежды (что также повлияло на её упадок). По выражению Листа, исчезали корни могущества и благосостояния, хотя «ветви и листва их зеленели ещё некоторое время».

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 107, 190.

² Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Государство в экономике знаний / Экономика знаний. Отв. ред. В.П. Колесов. М., 2008. С. 365.

³ См. подробнее: Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М., 2005. С. 19.

⁴ Предпринимательство в конце XX века / А.А. Дынкин и др. М.: Наука, 1992. С. 12.

⁵ Лист Ф. Указ. соч. С. 42–43.

В том же ключе – пример Испании, утратившей мощь и благосостояние с усилением «фанатизма в союзе с деспотизмом». Тогда государственной элитой из страны изгонялись евреи и мавры – «трудолюбивейшие и богатейшие жители». Из Португалии, подвластной Испании (на протяжении более полувека: 1581–1640), были изгнаны и предки нидерландского философа *Б. Спинозы* (1632–1677). Во Франции отмена Нантского эдикта о веротерпимости (1598 г.) привела к выдавливанию из страны протестантов, которые перевели свои капиталы, предприятия в Швейцарию, Голландию, Англию. От их изгнания пострадала и Австрия. И Германию в XVIII в. ослабила элита – «каста учёных и юристов, которая третировала народ..., на место гласности устанавливала таинственность и, находясь в тесной зависимости от власти, ... защищала её интересы, всюду подтачивая корни свободы».¹ Экономика целых наций под давлением подобной государственной политики отодвигалась назад.

В противовес Лист приводит пример Англии того времени, полагая невероятную силу её производительности, «дух предприимчивости, трудолюбия» следствием «исконного чувства свободы и права... народа».² Он отдаёт должное вкладу государства, законодательной системы, деятельности элиты. Иными словами, тем ценностям, которые обеспечивало государственное устройство после Славной революции (1688–1689), с принятием Билля о правах, и отстаивала классическая политэкономия, называемая автором господствующей экономической школой. Рецепты классической политэкономии Лист критиковал как односторонне выгодные передовой нации, ибо свобода торговли могла мешать развитию обрабатывающей промышленности стран, стоящих на более низких ступенях эволюции.

В современной Листу Англии и Швейцарии наглядно проявилась взаимосвязь гражданских свобод и уровня развития промышленности, а значит, богатства: «фабрики и заводы – это матери и дети гражданской свободы». Лист не уточняет направленность причинно-следственной связи, подчёркивая лишь взаимозависимость. С гражданской и религиозной свободой, просвещением коррелирует дух

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 75, 88.

² Лист Ф. Указ. соч. С. 75, 69.

предприимчивости.¹ В критике либерализма, на положения которого опирается Лист, – одно из противоречий его экономической концепции.

Позднее резонно замечено, что «производство, специализирующееся на сырьевых товарах... способствует созданию феодального политического строя».² В результате деспотизма народ противится всяким нововведениям, даже если они прогрессивны. Состояние производительных сил зависит, по меткому замечанию Листа, от того, насколько страна сумеет усвоить наследие прежних поколений и увеличить его собственными приобретениями.

Справедливость тезиса о неизбежном отставании страны, не идущей вперёд, доказана мировой практикой, что нашло отражение и в художественной литературе. Если экономика страны перейдёт в разряд «медленных», то жизнь пойдёт «ЗДЕСЬ... не туда, а обратно».³

Российские единомышленники Листа и актуальность их идей

Российского политика и экономиста Н.С. Мордвинова (1754–1845) по праву считают одним из предшественников Листа. Он выступал за защиту государством «молодых отраслей промышленности развивающихся народных хозяйств», обрабатывающей промышленности, поскольку она требует высокой квалификации, тем самым поощряя обучение, уровень которого имеет «решающее значение для экономического развития нации».⁴

Взгляды самого Листа на партнёрство государства и частного капитала привлекли внимание экономистов в России полвека спустя после выхода книги, к началу XX столетия. Идеи Листа отразились в трудах Б.Н. Чичерина. «Счастливы тот народ, в котором аристократия и горожане (средний класс. – Авт.) подают друг другу руку для общего дела!». Чичерин сетовал, что высшие и средние классы зачастую разъединяют с низшими классами материальные интересы, которыми последние заняты более, «нежели умственными». Чичерин выделял в средних классах «способнейших людей», деятельность которых, хотя и движется личным интере-

¹ Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 129, 69, 107.

² Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. С. 322.

³ Кэрролл Л. Приключения Алисы. Пер. с англ. М.: ЭКСМО-Пресс, 1999. С. 186, 224.

⁴ Цвайнерт Й. История экономической мысли в России. 1805–1905. Пер. с нем. под науч. ред. В.С. Автономова. М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2007. С. 106.

сом, «силою вещей обращается на общую пользу». В итоге выигрывает «масса потребителей».¹

В России национально-государственную концепцию Листа особо ценили С.Ю. Витте (1849–1915)² и его сподвижник Д.И. Менделеев (1834–1907).³ Российский теоретик больших циклов хозяйственной конъюнктуры Н.Д. Кондратьев также ценил теорию Листа, противопоставляя её воззрениям Ф. Энгельса, который ограничивал внутренним рынком действенность положений Листа по подъёму конкурентоспособности промышленности, считая их неприменимыми к условиям рынков международных.⁴

Для современной России актуальным представляется посыл о подъёме отечественной промышленности «при помощи инвестиций с Запада, рынков сбыта на Востоке».⁵ При этом не следует игнорировать и институциональную специфику каждой страны.⁶ Игнорирование этого посыла привело в XX в. к власти большевиков с идеей всеобщего огосударствления, а в конце того же столетия – к перегибам «инфантильного» либерализма в виде практического самоустранения государства от проведения адекватной социально-экономической политики.

Менделеев писал о недопустимости абсолютизации «самости» вопреки объективным законам экономики, имея в виду рассуждения, «что Россия – страна особенная и т.п. Всё это легковерными принимается, повторяется».⁷ При всём своеобразии сложившегося в России хозяйственного положения не следует забывать тезис историка М.П. Погодина (1800–1875). В год публикации труда Листа он под-

¹ Чичерин Б.Н. Собственность и государство. СПб.: Издательство РХГА, 2005. С. 454, 690, 692.

² С.Ю. Витте полагал необходимым изучать Листа в высших учебных заведениях, а «основательное знакомство» с работой – обязательным для государственных и общественных деятелей. Определяя классическую политэкономия как космополитическую, Витте подчёркивал, что нельзя «кроить экономическую жизнь Российской империи по рецептам космополитической экономии», а следует соизмерять с национальными условиями. – *Витте С.Ю.* По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист / Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 262, 261.

³ Д.И. Менделеев интересы населения сравнивал с кирпичами, из которых возводится здание, а имеющуюся территорию и государственную организацию – с цементом. – *Менделеев Д.И.* Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с её таможенным тарифом 1891 года. Там же. С. 319.

⁴ *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М., 2002. С. 562–563.

⁵ *Гловели Г.Д.* Лист, Витте и «Национальная экономия» в России / Фридрих Лист. Национальная система политической экономии. С. 16.

⁶ Чужой опыт нужно изучать, чтобы «в ходе выработки национальных стратегий развития минимизировать риски». – *Гайдар Е.Т.* Современный экономический рост и стратегические перспективы социально-экономического развития России. М.: ИЭПП, 2003. С. 14.

⁷ *Менделеев Д.И.* Указ. соч. С. 354.

чёркивал, что «Россия есть часть Европы... должна разделять судьбу её и участвовать в её движении, как планета повинуетя законам своей солнечной системы».¹ Изоляционизм – пагубное заблуждение.

Понятие нации, переход к партнёрству государства и бизнеса

На основе концепции Листа Витте ввёл в оборот понятие нации как *особой экономической единицы*, объединённой государственными началами и учреждениями.² Тем самым квалифицирована не только юридическая, но и хозяйственная субъектность государства. Это признал и Менделеев, называя государство «единицей... со своими потребностями, своими средствами и своими приёмами для их удовлетворения». Вот почему принцип *laissez faire* в смысле невмешательства правительств в экономическую жизнь, в промышленные отношения он считал «оптимистической утопией». На внешнем рынке неукоснительное следование этому принципу может привести к «экономической гегемонии народов, у которых промышленность успела развиться ранее».³ Так что государственная поддержка, партнёрство с частным капиталом имеет непреходящее значение.

Менделеев отмечал взаимосвязь частных и государственных интересов, тем самым подчёркивая неизбежность партнёрства государства и частного капитала, причём на разных уровнях – внутреннем и международном. Долгом государства он полагал соотносить действия с потребностями своих граждан и с действиями других государств. Такая постановка вопроса коррелирует с постулатом о свободе действий себе во благо, если это не ущемляет интересы окружающих.

На нынешнем этапе глобализации, усиления хозяйственной взаимозависимости идеи Листа возрождаются в обновлённом качестве. Государства в иных условиях отстаивают свои интересы, регулируя перелив капиталов, слияния и поглощения. Эта деятельность помогает «государству в его соревновании с другими государствами». Утверждение Листа о важности путей сообщения для эксплуатации природных богатств можно отнести к современной России в контексте освоения восточной части страны. Об этом же предупреждал П.А. Столыпин (1862–1911),

¹ *Погодин М.П.* Пётр Великий. / В поисках своего пути: Россия между Европой и Азией. С. 101.

² *Витте С.Ю.* По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. С. 297–298.

³ *Менделеев Д.И.* Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с её таможенным тарифом 1891 года. С. 307, 312–314.

говоря о природных богатствах нашего Дальнего Востока, освоить которые без развитой инфраструктуры в полной мере нельзя.¹

Возможность распределить на ряд поколений издержки по созданию предприятий и сооружений, которые обеспечат будущее производительных сил, даёт, по Листу, государственная кредитная система. В этой сфере уже тогда использовалось партнёрство государства, в том числе с зарубежными частными капиталами. К началу XX века промышленный рост России (как и всех передовых, экономически развитых стран того времени – Великобритании, Германии, США) в значительной мере был обеспечен распространением знаний, притоком иностранных инвестиций, поскольку ввоз товаров был затруднён таможенными пошлинами. Хозяйственная политика открывала капиталам широкие возможности для основания производства. Это её направление «оставалось постоянным с того момента, как Русь начала сознавать себя сильным, политически установившимся государством». Витте высоко оценивал подобную «государственную прозорливость».²

Ещё Пётр I старался всемерно развивать отечественную промышленность, чтобы Россия менее нуждалась в иностранных мануфактурных товарах, вывозила на внешний рынок свою продукцию. Льготы иностранным мастерам и фабрикантам способствовали развитию в России отраслей, связанных с «земледельческими и минеральными богатствами».³

Осознание необходимости «выйти из экономической несостоятельности..., застоя, отсталости» стало «господствующей мыслью правительства и лучших русских людей». Это впоследствии породило потребность не изоляции, а сближения с Западом, обучения ремёслам, искусствам, прокладке дорог, каналов.⁴ Так, по свидетельству С.М. Соловьёва, Россия превратилась в мощное государство, влияющее на судьбы Европы, а, следовательно, и мира.

В России по-прежнему немало сомневающихся в объективности общеэкономических принципов. Почвенники проповедуют особый путь. Не случайно именно от этого предостерегал учёный-политик П.Н. Милюков (1859–1943): «Евр-Азия не

¹ П.А. Столыпин. Программа реформ: Док. и материалы. Т. 1. М.: РОССПЭН, 2011. С. 51-52.

² Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. М., 2011. С. 172, 174.

³ Лист Ф. Национальная система политической экономии. С. 96.

⁴ Соловьёв С.М. История России с древнейших времён. Т. 16. С. 109, 108, 138, 175.

есть Азия; а есть Европа, осложнённая Азией».¹ Именно на общеевропейской почве Россия с её колоссальным экономическим, интеллектуальным потенциалом,² «не возлагая все свои надежды на тёмные инстинкты масс, а, напротив, ... в живом взаимодействии с общечеловеческими началами... и возводя свои особенности на степень общечеловеческих начал»³ сможет развиваться в XXI веке и далее.

Два вектора государственной поддержки экономики России

Лист сформулировал объяснение истоков двух видов «экономического патриотизма»:

- архаично-изоляционистского по направленности и деструктивного по результатам;

- прагматично-конструктивного, с соответствующими формами поддержки нарождающегося промышленного капитала независимо от формы собственности и национальной принадлежности предприятия.

Первый означает попытку организовать производство «всего и вся» внутри страны, не допуская ввоза товаров, которые могут быть изготовлены дома. Выгода от такой защиты достаётся группе производителей, которые «получают возможность убивать... внутреннюю конкуренцию», держать высокие цены на производимый товар. Второй вектор представляет собой «рациональный протекционизм» – временную защитную меру для повышения конкурентоспособности отечественной обрабатывающей промышленности. Её применяет государство для поддержки развития производства внутри страны при условии соответствия высоким техническим стандартам. Подобная политика помогала отставшим в индустриализации странам модернизировать старые и вырастить новые отрасли производства, чтобы не платить «интеллектуальную ренту» странам-экспортёрам высоких технологий.⁴

¹ Милоков П.Н. Очерки по истории русской культуры. Т. 3. Париж: Изд-во Современные записки, 1930. С. 6.

² См. подробнее: Борко Ю.А. От европейской идеи – к единой Европе. М.: Изд. Дом «Деловая литература», 2003. С. 37.

³ Чичерин Б.Н. Собственность и государство. СПб., 2005. С. 792.

⁴ Авилова А.В. Особенности формирования общественных институтов в современных рыночных демократиях / Рыночная демократия в действии. Под ред. В.А. Мау и др. М.: ИЭПП, 2005. С. 15.

Шишков Ю.В. Национальное государство: становление, развитие, закат. Что дальше? М.: ИМЭМО РАН, 2011. С. 74.

Менделеев писал об одинаковой несостоятельности учений, проповедующих принципиальный протекционизм или принципиальную «торговую свободу».¹ Образцом рационального государственного протекционизма служит устранение в конце XIX в. монополии США на мировом рынке керосина. Государство в России организовало производство этого продукта нефтепереработки с помощью таможенной защиты и привлечения иностранных частных инвесторов (в частности, братьев Нобелей). На их вертикально-интегрированную компанию «БРАНОБЕЛЬ» в 1910 г. приходилась почти треть российского экспорта керосина.² Политика стимулирования конкуренции привела к росту производства, снижению внутренних и мировых цен на этот энергетический продукт. Он стал в результате роста предложения – и, соответственно, снижения цены – более доступным для потребителей.

Важно, чтобы таможенное обложение, защищая начало производства, поощряло конкуренцию, а не монополию, способствовало развитию отечественной промышленности. Принимаемые государством защитные меры только тогда благотворны, «когда наименее всего ведут к внутреннему монополизму».³ Всё сказанное подводит к выводу: хозяйственное развитие страны, в том числе её обрабатывающей промышленности, национального флота (и вообще инфраструктуры), «не может быть достигнуто иначе, как посредством государственного содействия».⁴

Проблема развития обрабатывающей промышленности в противовес сырьевой ориентации экономики сохранилась в России до сих пор. Разве что в эпоху Менделеева она выражалась в специализации на сельскохозяйственной продукции: страна была крупнейшим в мире экспортёром хлеба, а сегодня – углеводородного сырья. В связи с всемерным расширением Россией экспорта зерна Менделеев тогда подчёркивал, что «хозяйство не улучшается, а только расширяется». Для страны

¹ Менделеев Д.И. Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с её таможенным тарифом 1891 года. С. 344.

² См.: Преображенский С. Истоки «немалой прибыли». Как братья Нобели заложили фундамент российского ТЭК // Наша власть, М., 2008. № 3 (83). С. 61. Дьяконова И.А. Европейский нефтяной союз и Россия (по германским архивным документам) // Экономическая история. Обзорение. Под ред. Л.И. Бородкина. Вып. 10. М., 2005. С. 68.

³ Менделеев Д.И. Указ. соч. С. 336–339, 346.

⁴ Витте С.Ю. По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. С. 298–299.

пагубна односторонность всякого рода, подобный «вывоз непрочен сам по себе»,¹ более того, опасен для будущего.

Инвестиционная деятельность в России по-прежнему сосредоточена преимущественно в сырьевых отраслях, которые служат основой «недиверсифицированного экспорта».² По данным Министерства финансов РФ, доля в сырьевых товаров в российском экспорте за 2001–2007 гг. выросла с 67,1 до 84,2%. Вклад нефтегазовой составляющей в бюджетных доходах повысился с 31 до 54%.³

В первые три квартала 2008 г. (до развёртывания мирового кризиса) на продукцию ТЭК пришлось 73,0% объёма экспорта РФ в страны дальнего зарубежья – на 5,2 п.п. больше, чем за тот же период 2007 г.⁴

Конкуренция на мировых рынках сырья носит преимущественно ценовой характер. Конкурентоспособность продукции обрабатывающего комплекса отраслей зависит, прежде всего, от качественных характеристик. Обрабатывающий сектор и обслуживающие его отрасли предъявляют спрос на высокообразованную, квалифицированную рабочую силу. Вот почему так необходимо создание государством условий развития обрабатывающей промышленности как основы прогресса экономики и нации.

В первом полугодии 2011 г., по данным Росстата, приток иностранных инвестиций в Россию вырос в 2,9 раза по сравнению с аналогичным периодом 2010 г., но большая их часть (рост в 3,3 раза) пришлась на графу «прочие инвестиции» или кредиты. Суммарная доля портфельных инвестиций и кредитов тогда составила около 92% поступлений зарубежных инвестиций.⁵ В страну шли средства, которые можно легко вывести, а не те, которые бы вкладывались в долгосрочные производ-

¹ Менделеев Д.И. Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с её таможенным тарифом 1891 года. С. 360, 359.

² Ивантер В.В. Актуальные проблемы развития России // Проблемы прогнозирования. 2006. № 3. С. 3.

³ Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Сб. статей и материалов. Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009. Вып. 1. С. 62.

⁴ Пояснения к таблицам (экспорт/импорт России важнейших товаров за январь-октябрь 2008 г.).

URL:

[http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=13599:Пояснения%20к%20таблицам\(экспорт/импорт%20России%20важнейших%20товаров%20за%20январь-%20октябрь%202008%20г.\)%20%20&catid=52:2011-01-24-16-28-57&Itemid=1978](http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=13599:Пояснения%20к%20таблицам(экспорт/импорт%20России%20важнейших%20товаров%20за%20январь-%20октябрь%202008%20г.)%20%20&catid=52:2011-01-24-16-28-57&Itemid=1978)

⁵ Приток иностранных инвестиций в РФ вырос в первом полугодии в 2,9 раза.

URL: <http://www.rg.ru/2011/08/24/investicii-anons.html>

Иностранные инвестиции в российскую экономику в первом полугодии 2011 г.

URL: http://vedi.ru/red_r/2011/ed100111_inv.pdf

ственные проекты. Вот почему уместно говорить о потребности всемерного поощрения партнёрства государства и частного капитала в обрабатывающей промышленности, в инфраструктуре при участии европейских ПИИ.

Замечание Витте о ценности привлечения в страну иностранных капиталов, наряду со сбережениями в разумных пределах, особенно актуально в условиях глобализации. Сбережения «во что бы то ни стало» ведут к нищете, разложению, формированию «нации скупердяев».¹ Очевидно, Витте критиковал не цивилизованное сбережение, а омертвление средств «в чулке».

Критикуя классиков за их усиленное внимание к свободе торговли, Лист отстаивал формулу: покупать сырьё, продавать фабрикаты. Учёный сравнивал страну, обменивающую сырьё на готовые промышленные изделия, с человеком без одной руки, опирающимся на чужую руку. Справедливость подобного постулата подчёркивал и Витте. Сегодня это можно сравнить с опорой государственного бюджета на вывоз энергоносителей. Экспорт продукции машиностроения у России в 2,5 раза меньше, чем у Индии, где за последнее десятилетие он вырос в 10 раз.²

По оценке Всемирного банка (ВБ) экономической ценности «богатства наций» в XXI в., на природные ресурсы, которые долгое время считали основой процветания, приходится ничтожно малая часть «капитала наций» – 1-3%, а на образование – 36%. Самые успешные «...не страны с природными ресурсами... Секрет роста ... – инвестиции в человеческий капитал».³

Замечено также, что глобализация вкупе с инновациями увеличивает неравенство в доходах, и самый действенный способ борьбы с этим – расширять возможности профессионального обучения, чтобы сокращать применение неквалифицированной, низкооплачиваемой рабочей силы. В этой части социальной инфраструктуры – широкое поприще для партнёрства государства и частного капитала. Актуальны мысли и о пагубности крайних подходов к участию государства в экономике, порождающих свою противоположность. Витте обоснованно подчёркивал

¹ *Vumme С.Ю.* По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. С. 302.

² Интервью А.Н. Клепача // Ведомости. 05.03.2013.

URL:

http://www.vedomosti.ru/library/news/9743991/u_nas_est_shans_pomudret_andrej_klepach_zamestitel_ministra#ixzz2Me2145s1

³ Blog of Nouriel Roubini, Professor of Economics, NYU's Stern School of Business. 2012. Febr. 2.

URL: <http://2012.therussiaforum.com/news/opinions/news-02022012-20/>

потребность умерять крайности,¹ соблюдая приоритет долговременных, а не сиюминутных интересов.

В качестве выводов выделим аспекты концепции Листа, в которых отразился положительный опыт меркантилизма и которые представляются полезными для отстаивания Россией национальных интересов в эпоху глобализации. Разумеется, с условием соблюдения «чувства меры», о чём предупреждал ещё И.И. Янжул,² и которое необходимо для проведения эффективной хозяйственной политики:

- признание особой значимости для России государственной поддержки в развитии инфраструктуры;

- потребность стимулирования развития обрабатывающей промышленности и проведения курса на отход от сырьевой ориентации экономики;

- особое звучание в настоящее время приобретает утверждение, что способность создавать богатство важнее самого богатства;

- необходимость открытости внутреннего рынка, когда страна не располагает передовыми технологиями; при их наличии (приобретении) и при становлении собственной промышленности и инфраструктуры от государства требуется умеренная защита, но никогда – самоизоляция;

- модернизация экономики невозможна без крупных инвестиций в образование и профессиональную подготовку человеческого капитала, в формирование которого первостепенный вклад вносит поддерживаемая государством социальная инфраструктура.

Следует учитывать связь институтов демократии с эффективной экономикой, духом предпринимательства. Без этого в современных условиях быстрый прорыв в направлении модернизации невозможен. Применение на практике в России положений концепции Листа, развитых отечественными экономистами, может способствовать качественному изменению экономического роста, отходу от преобладания энергосырьевого вклада в ВВП; стать алгоритмом решения современных социально-экономических проблем с применением механизмов партнёрства государства и частного капитала.

¹ *Витте С.Ю.* По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист. С. 295.

² *Янжул И.И.* Избранные труды. М.: Наука, 2005. С. 214.

Глава 3. Зарождение и развитие либеральных представлений о роли государства в экономике

Опираясь на достигнутые при меркантилистах успехи в экономике, физиократы полагали, что только неограниченное действие естественных законов (в том числе свободы торговли) служит общественному благу, ратуя за невмешательство государства в сферу предпринимательства. Либеральные идеи «освобождения рынка от засилья государства»¹ получили развитие во Франции. А.-Р.-Ж. Тюрго (1727–1781) вообще выступал против воздействия государства на торговлю, сравнивая это с «обеспечением подушками всех детей, которые могут упасть».² Ярый сторонник сокращения расходов государства, Тюрго навлек на себя раздражение элиты, поскольку даже дороги между городами и провинциями Франции считал необходимым прокладывать за счёт пользователей, особенно землевладельцев.

Примечательно, что зарождение либерального подхода к экономике не сопровождалось схожими представлениями о политическом устройстве. Так, французский физиократ Ф. Кенэ (1694–1774) в политике был адептом «просвещённого деспотизма», противником вмешательства государства в промышленность, но сторонником его участия в развитии инфраструктуры (особенно местных властей).³ Созданное в 1802 г. при поддержке государства «Общество поощрения национальной промышленности» содействовало развитию транспортной инфраструктуры.⁴

¹ *Rosanvallon P.* Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché. P.: Éd. du Seuil, 1999. P. 123.

² *Turgot A.-R.-J.* Administration et œuvres économiques. P., 1889. P. XXI, 19, 14, 150. В России в 1910 г. П.А. Столыпин предложил для сооружения дорог взимать в пользу городов «кратковременный попутный сбор» с груза, необременительный для производителя и потребителя (соответствующий стоимости провозимого товара), «который впоследствии воспользуется подлежащими сооружению дорогами». Это он полагал более справедливым и выгодным, чем «поздний сбор на уже сооружённые пути». Государственный Совет принял законопроект в предложенной редакции. – *Столыпин А.П.* П.А. Столыпин (1862–1911). М., 1991. С. 63.

³ *Кенэ Ф.* Избранные произведения. М.: Соцэкгиз, 1960. С. 133–134;

Boncaeur J., Thouément H. Histoire des idées économiques de Platon à Marx. P. Armand Colin, 2005. P. 53.

⁴ Наполеоновское правительство построило дороги от Пиренеев до Альп, туннели, в Альпах. Мосты и каналы соединили Рейн с Роной, Северное море со Средиземным, Амстердам с Парижем. Были проведены работы по укреплению Венеции от разрушения морем и т.п. Итог хозяйственной деятельности государства на муниципальном уровне – благоустройство Парижа, который, по свидетельству Наполеона, стал «более чистым и здоровым». – *Бонапарт Н.* Максимумы и мысли узника Святой Елены. СПб., 2007. С. 152, 215, 89.

Французские физиократы внесли вклад в экономический либерализм, дав миру ключевой слоган – *laissez faire*,¹ перенесённый на англосаксонскую почву классической политэкономией. Либеральная концепция взаимоотношений государства и частного капитала отражала изменение условий хозяйствования, связанных с укреплением позиций последнего. При этом сохранялся базисный постулат – подчинённо-вспомогательные функции государства в экономике, основанной на частной собственности и свободе предпринимательства.

Фундаментальный принцип экономического либерализма состоит в поощрении принципа конкуренции, государственного вмешательства лишь там, где конкуренция, по сути, невозможна, поскольку государство объективно «стоит над экономической деятельностью».² Существуют подвиды либерализма – от классического до неолиберализма. Первый подвид сводил роль государства к функции «ночного сторожа»; второй вменял ему в обязанность формирование благоприятных для частного капитала рамочных условий хозяйственной деятельности (включая развитие инфраструктуры) и обеспечение функции социального страхования.

Практика показывает: «невидимая рука» рынка, в том числе и потому, что она «не всегда дружелюбна»,³ нуждается в «регулирующей руке» государства. Можно согласиться рассматривать «экспансию либерализма» как «частный случай государственного регулирования».⁴ На сочетании либеральных ценностей с активной ролью государства в социальной сфере основана модель социального рыночного хозяйства – немецкая модель хозяйствования, признанная в ЕС в качестве основной модели в Лиссабонском договоре (2009 г.).

3.1. Классики и неоклассики зарубежного либерализма

Расцвет экономического либерализма, интенсивного развития рыночных отношений пришёлся на окончание XVIII–начало XIX вв., когда в Англии была со-

¹ Главный тезис либерализма – невмешательства государства в частнопредпринимательскую деятельность – первым применил в контексте соответствующей доктрины маркиз д'Арженсон в 1751 г. – Кейнс Дж.М. Конец «laissez faire». URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/675/645/1219/008Kejns1.pdf>

² Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979. С. 46.

³ Кругман П., Веллс Р., Олин М. Основы экономики. СПб. и др.: Питер, 2011. С. 30.

⁴ Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. М.: Ин-т экономики РАН, 2008. С. 58.

здана фабричная индустрия на основе применения машин, и страна стала лидером технического и экономического прогресса. Зарождение либерализма и классической политэкономии произошло до промышленного переворота, но именно достигнутые в результате него британские успехи сделали идеи либерализма и классической политэкономии популярными во всём просвещённом мире.

Датой рождения классической политэкономии можно считать издание труда А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Хозяйственные успехи Англии надолго сделали господствующим это направление экономической мысли, которое получило развитие в трудах Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя, других представителей классической политэкономии.

Промышленный переворот, связанный с применением машин, потребовал создания мощной чёрной металлургии. Для удешевления доставки сырья понадобилось развивать транспортную инфраструктуру (строить каналы, затем железные дороги), а значит, потребовалась финансовая поддержка со стороны государства. Тогда возникло расхождение между реальной политикой передовых стран и тем, что они рекомендуют другим. Основным лозунгом стала «свобода торговли», против таможенных барьеров, возводимых другими государствами для ограничения импорта готовых английских товаров. Лозунг был покреплён тезисом о необходимости ограничить участие государства в экономике функцией «ночного сторожа». В 1820-х гг. родился афоризм: «Следуй не совету англичан, но их примеру».¹

В основу созданного западноевропейскими реалиями либерализма легло понятие рационального поведения «*homo oeconomicus*» – человека экономического – с его частными интересами, не обязательно эгоиста, но объективно – индивидуалиста.² К общественному благу приравнивалось соблюдение рациональных частных интересов, которые надлежало отстаивать государству. Обеспечение «честного партнёрства» – важнейшая функция государства, необходимая для отлаженной работы рыночного механизма.³ Французские исследователи полагают, что классический экономический либерализм опирается «на обоснованную убеждённость в том,

¹ Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. С. 53, 55.

² Автономов В.С. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты // МЭ и МО. 1997. № 12. С. 8.

³ Осадчая И.М. Проблемы государства в экономической мысли Запада / Капитализм и рынок: экономисты размышляют. В.И. Кузнецов, И.М. Осадчая, В.С. Автономов и др. М.: Наука, 1993. С. 170.

что, несмотря на жёсткость, он оказывает глобально благотворное влияние вследствие своей продуктивности»,¹ поскольку наиболее производителен труд на благо себя и своей семьи.

Такой исходно-схематичный посыл основан на постулате, что человек действует на основе рационального осознания своей выгоды. Возможность иррационального поведения в классической схеме не рассматривается. В реальной жизни идеальные схемы далеко не всегда работают. Либералы, как и их антиподы-марксисты, не учитывали возможную иррациональность хозяйственного поведения индивида. Присутствует фактор искажающего воздействия: изначально нет эффективного распределения ресурсов, как нет и склонности частного капитала вкладывать средства в затратные, медленно окупающиеся сферы экономики. Корректировать ситуацию приходится государству, которое принимает на себя, в частности, ответственность за развитие инфраструктуры.

В условиях рыночной конкуренции хозяйственные агенты достигают различных результатов, руководствуясь индивидуальной выгодой и стремясь при использовании ограниченных ресурсов извлекать максимальную прибыль. Этим определяется тезис одного из творцов классического британского либерализма Дж. Локка (1632–1704), сформулированный в «Опытах о законе природы» (1664 г.). Данный критерий признан «мерилом справедливости и основой всех жизненных обязанностей», потому что заботиться «о выгоде всех невозможно».²

В работе «Два трактата о правлении» (1680 г.) Локк подчёркивал, что, благодаря своему *труду*, человек «присоединяет» к тому или иному предмету «что-то такое, что исключает общее право других людей». Приложение труда предоставляет человеку право на этот предмет «по крайней мере, в тех случаях, когда достаточное количество и того же самого качества [предмета труда] остаётся для общего пользования других». Так в XVII в. были развиты идеи о переводе материальных благ в частную собственность, высказывавшиеся ещё древними греками, затем средневековыми схоластами. И в современных условиях подразумевается вложение личного труда, прежде всего, в организационно-интеллектуальной форме –

¹ *Boncompagni J., Thouérent H. Histoire des idées économiques de Platon à Marx. P., 2005. P. 87, 89.*

² *Локк Дж. Опыты о законе природы. Соч. в 3-х т. Т. 3. М.: Мысль, 1988. С. 51.*

знаний, управленческих навыков и т.д. – без чего невозможно осуществить какое-либо начинание. «Именно изъятие части того, что является общим, – пишет Локк, – и извлечение его из состояния, в котором его оставила природа, кладут *начало собственности*, без которой всё общее не приносит пользы». Залог успеха общества виделся Локку в том, что «Бог отдал мир всем... для того, чтобы им пользовались прилежные и рассудительные». Личный труд таких людей признан главным естественным источником справедливо нажитой частной собственности, защиту которой Локк и считал целью государства.

Собственность – понятие общественное, публичное и проявляется в определённых правах. Поэтому регулирование и контроль над их соблюдением возложены на государство как гаранта принятых норм и традиций функционирования частного капитала. Учёный также указывал на недопустимость нарушения прав других или приобретения собственности «в ущерб своему соседу».¹ Выполнение этих функций также составляет обязанность государства.

Идеи философа Дж. Локка о хозяйственной роли государства в XVIII веке развил экономист А. Смит, впервые комплексно обосновав и сформулировав либерализм – экономический и политический. Важно, что в классическом экономическом либерализме Смита внимание уделено социальным проблемам, хозяйственной роли государства. Именно эти идеи позднее поддержали многие влиятельные неолибералы.

А. Смит также отводит государству роль гаранта «естественной свободы» действий и побуждений, частной инициативы для создающих богатство общества независимых индивидуальных хозяйственных агентов. Для этого необходимо освобождение от сдерживающих пут феодальных традиций и порядков. Он был уверен, что свободное сочетание и конкурентная борьба частных интересов принесут обществу бóльшую пользу и будут иметь лучшие результаты, чем прямое вмешательство государства. Государство, прежде всего, призвано обеспечивать условия для конкуренции, в ограничении которой заинтересованы, как считал классик, предприниматели.²

¹ Локк Дж. Два трактата о правлении. Там же. С. 280, 277, 278, 281.

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993. С. 392.

Из экономического либерализма Смита берёт начало концепция разделения полномочий между государством и частным капиталом, государством и гражданским обществом.¹ Смит признаёт необходимость государственного вмешательства в экономику в определённых областях. Он выделяет виды деятельности, которые хотя и «доставляют бесчисленные выгоды всему обществу», но по своей природе таковы, что прибыль от них не сможет «выручить сделанных на них затрат» отдельного лица или нескольких частных лиц. Содержание таких общественных предприятий – обязанность государства,² поскольку, как показала практика, при реализации функций общего экономического значения есть пределы индивидуальной хозяйственной эффективности.

Представители данной школы признавали необходимость государственного присутствия в экономике там, где производство товаров и услуг не может принести быстрой отдачи. Сказанное, очевидно, можно отнести к общественным услугам, называемым сегодня в ЕС по характеру функционирования службами общественного значения. Если в период зарождения капитализма успех в экономике сопутствовал тому, кто господствовал на пространствах океанов, то впоследствии основу успеха составлял контроль над инфраструктурой, за который шла жёсткая борьба.

«Хорошие дороги, каналы..., сокращая расходы на перевозку, ... приносят выгоду, ... уничтожая монополию». Именно монополию Смит считал «великим врагом хозяйства, ... свободного и всеобщего соперничества».³ Сегодня государство участвует в производстве некоторых товаров и услуг, если этого не могут обеспечить рынок и частный сектор.⁴ Так, обладая правом взимать налоги, оно использует их, в том числе на образование. В этом контексте наряду с метафорой о «невидимой руке» рынка вырисовываются осязаемые очертания регулирующей деятельности государства. Что касается государственного предпринимательства, то Смит, по словам мэтра основного течения современной экономической науки, нобелевского лауреата (1982 г.) Дж. Стиглера (1911–1991), испытывал к нему «глубо-

¹ *Brault Ph., Renadineau G., Sicard Fr.* Le principe de subsidiarité // *Études de la documentation française*. 2005. No 5214. P. 21.

² *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 3. СПб., 1866. С. 46.

³ Во Франции схожую позицию занимал Ф. Кенэ, считавший существование монополии невозможным при хорошем управлении. – См.: *Кенэ Ф.* Избранные произведения. М., 1960. С. 523.

⁴ *L'économie aux concours des grandes écoles: Analyse économique et historique des sociétés contemporaines / Échaudemaïson C.-D., Bosc S., Combes A. et al.* P.: Nathan / SEJER, 2005. P. 41, 302.

кое недоверие».¹ Смит стремился не столько объяснить, что надлежит делать государству, сколько показать, чем государству не стоит заниматься.²

Экономический либерализм XIX века – эпохи зарождения монополистического капитализма и попыток ограничения конкуренции – продолжил разрабатывать концепцию «экономического человека». Считалось «нецелесообразным и даже вредным» вмешательство правительства в его деятельность, – пишет историк экономических учений Б. Селигмен (1912–1970).³ Частные интересы, по мнению либералов той эпохи, были сами по себе призваны обеспечивать сбалансированность между отдельными сферами хозяйства при опоре на конкуренцию, направленную на пользу обществу.

На новую ступень поднял рассмотрение отношений частного капитала и государства реформатор экономического либерализма Дж.-Ст. Милль (1806–1873). От анализа хозяйственного поведения одного человека он перешёл к коллективным формам – акционерным обществам, создание которых знаменовало колоссальный рост производства и его продуктивности. Он также уделял особое внимание социально-институциональным вопросам развития. При опоре на утилитаризм или учение о приоритете общественной пользы, будучи сторонником общественного блага и получив за это репутацию «отца левого либерализма», учёный выступал за широкое распределение частной собственности среди граждан при неукоснительном соблюдении их прав, в том числе экономических.⁴

Милль также предостерегал от вмешательства правительств (которым редко удаётся конкурировать на равных с отдельно взятыми предпринимателями) там, где частное лицо обладает необходимой деловой предприимчивостью и средствами. «Даже если бы правительство, – поясняет он, – по своим способностям и знаниям и превосходило каждого отдельно взятого человека в стране, оно всё равно должно быть в этом отношении ниже всех отдельных лиц страны, вместе взятых».⁵

¹ *Stigler G.J.* The Essence of Stigler. Ed. by K.R. Leube, Th.G. Moore. Stanford (Cal.), 1986. P. 101.

² *Nouvelle histoire de la pensée économique.* Sous la dir. de A. Béraud, G. Faccarello. T. I. P.: La Découverte. 2000. P. 347.

³ *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. С. 236.

⁴ *Laurent A.* La philosophie libérale: Histoire et actualité d'une tradition intellectuelle. P.: Les belles lettres, 2002. P. 211, 83.

⁵ *Милль Дж. Ст.* Основы политической экономии. Т. III. М.: Прогресс, 1981. С. 346.

В тот же период зарождения и начала распространения монополистических форм собственности Милль предупреждал об отрицательных последствиях сужения поля свободной конкуренции. Создание монополии одного, а также группы производителей или торговцев, которые могут договориться между собой, приведёт к тому, что они станут облагать общество любым налогом в свою пользу. Налоговое бремя ограничено лишь его размером, чтобы в итоге общество из-за дороговизны не отказалось от пользования соответствующим товаром или услугой. В самом деле, при ограничении конкуренции производители эксплуатируют потребителей с помощью не только монопольных цен, но и отсутствия стимула к модернизации, внедрению технических новшеств, что ведёт к снижению качества продукта.

Чаще всего, замечает Милль, правительство, т.е. государство, обвиняют в устранении конкуренции, которая «в гораздо большей степени благоприятствует прогрессу усовершенствований, чем любое единообразие системы». Подобные действия по подмене или исключению частной инициативы он считал вредными для развития производства. «Даже частичное ограничение конкуренции может вызвать пагубные последствия, совершенно несоизмеримые с их видимой причиной».¹ Причём, речь идёт не только о конкуренции между национальными производителями. Исключение из соревнования иностранных промышленников путём государственного протекционизма также может оказаться пагубным и отбросить ту или иную отрасль назад, как это было в XIX веке в Англии с производством шёлка.

Добавим более свежий пример эпохи глобализации конца XX в.² Ограждение западноевропейского рынка информационных технологий от проникновения американских и японских конкурентов привело к отставанию европейцев в скорости разработки новых товаров и услуг. Сюда же отнесём современные проявления феномена «экономического патриотизма» изоляционистского типа в ведущих странах ЕС и других регионах мира.³ О подобном явлении, наносящем ущерб мировому хозяйственному развитию, международным экономическим отношениям и ведущем к

¹ Милль Дж. Ст. Указ. соч. С. 325, 347, 326.

² О глобализации см.: *Эльянов А.Я.* Глобализация и развитие // МЭ и МО. 2012. № 11. С. 3–15.

³ *Клинова М.В.* Новый “экономический патриотизм” в Европе: хорошо забытое старое? // МЭ и МО. 2008. № 4. С. 32–41. В условиях рецессии проблема приобретает особую остроту.

«международной дезинтеграции», писал нобелевский лауреат по экономике (1974 г.) Г. Мюрдаль (1898–1987), называя его экономическим национализмом.¹

В качестве наиболее действенного аргумента в пользу ограничения вмешательства государства в частную предпринимательскую деятельность Милль выдвигает примат самостоятельной деловой жизни как важной составляющей практического воспитания народа. При этом, по оценкам И.И. Янжула, он допускал лишь «некоторые ограничения свободы промышленности»,² подчёркивая, что *laissez faire* должно стать общим правилом. Отступление от него Милль считал «очевидным злом», если только это «не вынуждается какой-либо громадной пользой».³

Милль отражал взгляды предпринимательства в своей стране, где сильный капитал ограничивал государство. Он полагал, что доказательство необходимости государственного вмешательства следует возложить на его защитников, поскольку воздействие государства должно представлять собой не обыденный, а из ряда вон выходящий факт. Позднее в том же ключе высказывался Дж.К. Гэлбрейт (1908–2006), заявляя, что сторонники государственного вмешательства должны представить доказательства в обоснование своей позиции.⁴ Сегодня подобной точки зрения в Евросоюзе придерживается Европейская комиссия (ЕК).

Вместе с тем, нельзя не отметить достаточно лояльное отношение Милля к предпринимательской деятельности государства. Признавая «небрежность и неэффективность ведения дел правительством» (в чём его обычно обвиняют), он считал, что те же недостатки могут быть присущи и управлению акционерными предприятиями. В отдельных случаях Милль, непримиримый борец против монополий частных, признаёт необходимость правительственного контроля в форме государственной монополии в инфраструктуре. Это относится к естественным монополиям, или сетевым отраслям, – таким как газовые и водопроводные компании, железные дороги, каналы, – где в действительности нет конкуренции, хотя допускается абсолютная свобода существования нескольких предприятий. Услуги эти отрасли

¹ Мюрдаль Г. Мировая экономика: Проблемы и перспективы. М.: Иностранная литература, 1958. С. 89, 468.

² Янжул И.И. Английская свободная торговля. С. VII.

³ Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. III. С. 350.

⁴ Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. С. 45.

оказывают в значительной мере монопольно, а их оплата представляет собой, по сути, местный налог.

Дж.Ст. Милль допускал государственное предпринимательство; признавал государственную собственность в сетевых отраслях экономики (каналы, железные дороги), но предлагал доверить их эксплуатацию частным компаниям-арендаторам (прообраз современного государственно-частного партнёрства, ГЧП), а контроль над надлежащим исполнением принятых им на себя обязанностей – обществу. Правительство должно определять частному предпринимательству условия деятельности, обеспечивающие общую выгоду, либо сохранять за собой такую над ним власть, чтобы выгоды от монополии могли доставаться обществу. Тем самым закладывались основы социальной деятельности государства, которую оно призвано осуществлять, особенно с учётом роста концентрации производства и разорения массы частных предпринимателей. Так в рассуждениях о хозяйственной роли государства зарождалась идея, воплощённая в наши дни в концепции ГЧП.

Не менее современна мысль о том, что государство может быть собственником каналов и железных дорог, не занимаясь непосредственно их эксплуатацией, так как частные компании-арендаторы у государства почти всегда будут их лучше эксплуатировать. Подобное суждение, касающееся и малых и средних предприятий (МСП), сегодня разделяют многие. В таком ключе проводятся реформы отраслей производственной инфраструктуры в ряде стран мира, в том числе с участием зарубежного капитала.

Милль полагал оправданным предоставление концессии, устанавливающей условия использования бизнесом государственной собственности. На определённых условиях за государством сохраняется право вернуть в своё ведение важные для общества предприятия, либо контролировать и регулировать цены на предоставляемые ими услуги.

На практике государственное вмешательство не всегда определяется только вышеназванными обстоятельствами. Государство становится также одной из опор, инициатором инновационного развития, поддерживая венчурные предприятия, отдельных изобретателей в сфере коммуникаций, производства и использования ма-

териалов, в энергетике, поскольку, «по крайней мере, до конца XIX в. за бизнесом не замечалось склонности к инновациям».¹

Зачастую речь может идти и о нежелании (или неспособности) частного капитала брать на себя ответственность за решение ряда общественно-экономических проблем. В самом деле, во многих местностях «не было бы ни дорог, ни доков, ни гаваней, ни каналов, ни оросительных сооружений, ни больниц, ни школ» и прочих объектов инфраструктуры, если бы их не создавало государство. У частных лиц и общества в целом отсутствовали либо материальные средства на эти цели, либо осознание важности совместных действий на данном поприще. Иногда, по оценке Милля, приходится говорить о «беспомощности общества», особо характерной для «привыкших к деспотизму» стран, где «между народом и правительством лежит огромная дистанция в уровне развития».²

Заметим: такой была исторически сложившаяся хозяйственная роль государства в России. Если же говорить о переходе от привычного энергосырьевого на заявленный инновационный путь развития отечественной экономики, то возникает беспокойство по поводу его осуществимости при сравнительно высоких ценах на традиционные товары нашего экспорта. Ведь как замечал Милль, «человек, достигший преуспевания, редко сходит с проторённого пути даже ради того, чтобы ввести выгодное усовершенствование».³

Вспомним известную притчу о том, что лучше научить ловить рыбу, чем просто поймать и отдать её нуждающемуся лицу. Оценим меткость высказывания Милля о «хорошем правительстве», которое оказывает помощь в такой форме, которая поощряет и развивает в людях стремление к самостоятельной деятельности. Подобное правительство устраняет препятствия и обстоятельства, мешающие частной предприимчивости. Милль признаёт участие государства в развитии производственной и социальной инфраструктуры – науки, образования. В последней

¹ *Малган Дж.* Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти во имя всеобщего блага. М., 2011. С. 253.

² *Милль Дж. Ст.* Основы политической экономии. Т. III. С. 386–387.

³ *Милль Дж. Ст.* Указ. соч. С. 326.

области он считал допустимым, чтобы правительство «доставляло их народу», но не монополизировало эту область.¹

Когда благосостояние большинства населения оставляет желать лучшего,² гарантия государством возможности получить бесплатное образование становится насущной потребностью общества. Речь идёт о сохранении интеллектуального (а значит, и производственного) потенциала для инновационного развития, наряду с проведением модернизации экономики.

Если Милль полагал, что в отраслях услуг существование нескольких предприятий не оказывает соответствующего влияния на величину расходов, то А. Маршалл (1842–1924) видел тут возможность экономии на масштабах производства. «Когда производство целиком сосредоточено в руках одного лица или одной компании, – писал Маршалл, – возникающие при этом суммарные издержки обычно меньше»,³ чем при наличии на рынке нескольких более мелких конкурирующих производителей. Это положение лежит в основе существования монополий в ряде сетевых отраслей. Кроме того, крупное предприятие может тратить больше средств на совершенствование техники и технологий, поскольку уверено, что выигрыш от нововведений достанется именно ему.

Маршалл, как и его предшественники, признавал вмешательство государства для обеспечения полноценного функционирования экономики. На первый план он выдвигал свободу предпринимательства, отводя конкуренции роль её опоры. Так, оценивая старейшую сетевую отрасль – железнодорожный транспорт, – учёный задавался вопросом, что более соответствует общественным интересам – конкуренция или её отсутствие в этой сфере.

С одной стороны, рассуждал Маршалл, разделение общественного спроса между двумя железнодорожными линиями может препятствовать обеспечению дешёвыми транспортными услугами. С другой стороны, открытие конкурирующей линии и тем самым нарушение монополии может способствовать снижению тари-

¹ Милль Дж Ст. Основы политической экономии. Т. III. С. 354, 357.

² По официальным данным, дифференциация доходов в РФ – их показатель у 20% самых благополучных слоёв населения и у 20% наименее обеспеченных – превышала в середине нулевых годов 12 раз, а по неофициальным – 22 раза. – См.: Львов Д.С. Новая экономика России. СПб., 2005. С. 10. К концу нулевых годов XXI в. с учётом неофициальных доходов, по оценкам Е.Ш. Гонтмахера – 30 и более раз. – Россия 2010: российские трансформации в контексте мирового развития. М.: Логос, 2010. С. 78.

³ Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II. М.: Прогресс, 1984. С. 182.

фов. Если только железнодорожные компании не вступят в сговор, объединившись, чтобы переложить на население издержки, связанные с дублированием предоставления транспортных услуг. Так что при оценке конкуренции и монополии в такой сетевой отрасли, как железнодорожный транспорт, не всё однозначно. Конкуренция может быть обеспечена путём развития альтернативных видов транспорта.

Можно привести иной пример – современных телекоммуникаций, где прогресс на базе достижений техники способствовал созданию конкурентной среды, снижению затрат и тарифов,¹ бурному развитию этой сферы. Глава «*France Télécom*» в 1990-е гг. утверждал: «Конкуренция не всегда следствие приватизации».²

В рыночной экономике правительство должно обосновывать принятие тех или иных мер. Без очевидной рентабельности никакому крупному ГП не гарантирована возможность функционирования. Справедливый упрёк в бюрократизации – относящийся и к государственным, и к частным предприятиям (отмечали Милль и Маршалл) – можно адресовать современным фирмам, когда об «эффективном контроле» общества над ними зачастую говорить не приходится.³ Бюрократизация в акционерных компаниях таит в себе угрозу сужения сферы деятельности энергичных, инициативных МСП.

Маршалл подчёркивал необходимость объективной статистической оценки экономических мер правительства в целях «измерения» интересов общества, которые нуждаются в предварительном изучении. Полученные данные требуется и адекватно истолковать. Это особенно важно в условиях, когда налогоплательщику не удаётся организовать эффективный контроль над ГП, а также зачастую добиться от государственного менеджмента той же «энергии и предприимчивости, какая проявляется в частных заведениях». Такой необходимостью диктуется распространение совместных государственно-частных проектов, включая инфраструктуру.

Схожие проблемы возникают при реформировании естественных монополий, при разделе её монопольной и конкурентной составляющих. Маршалл подходит в

¹ *Martin R., Roma M., Vansteenkiste I.* Regulatory Reforms in selected EU network industries. Frankfurt a. Main: ECB, 2005. No. 28. P. 37.

² Цит. по: *Zahariadis N.* Markets, states and public policy: Privatization in Britain a. France. Ann Arbor: Univ. of Michigan press, 1995. P. 39.

³ *Капелюшников Р.И.* Концентрация собственности и корпоративное управление. М.: ГУ–ВШЭ, 2005. С. 4-9.

исследовании к понятию продуктивности партнёрства государства и частного капитала, количественного выражения потребностей общества.

А. Маршалл, выступая за свободу предпринимательства с опорой на конкуренцию, допускал оценку эффективности государственных и частных рыночных игроков не только на основе рентабельности, считал неправомерными представления, в соответствии с которыми попадали «под подозрение все проекты создания самим государством предприятий, не сулящих непосредственную денежную прибыль».¹ При проведении муниципалитетом газа, воды, улучшении транспортной инфраструктуры за счёт строительства дорог, мостов сразу возникает вопрос о тарифах на пользование услугами. Размер тарифов зависит от решения сделать их высокими, чтобы они приносили солидный доход на вложенный капитал, или низкими в интересах потребителей.

Маршалл задаётся также рядом других закономерных вопросов. Среди них: какую хозяйственную деятельность должно осуществлять общество через правительственные органы на разных уровнях; в какой мере правительство должно передавать отдельным лицам и корпорациям право ведения своих дел без непосредственного вмешательства; в какой степени государство должно регулировать управление инфраструктурой, в частности, железными дорогами. Эти проблемы и поныне не получили однозначного ответа.

Нобелевский лауреат (2008 г.) П. Кругман, выступая с критикой взглядов другого нобелевского лауреата (1976 г.) – монетариста М. Фридмена (1912–2006) – назвал «счастливыми» государства, которые по каким-либо причинам не примкнули в 1990-х годах к всеобщему движению дерегулирования. В особенно завидном положении, по его мнению, оказались те муниципалитеты, где в госсобственности сохранились энергетические компании, прежде всего, электроэнергетические.

Кругман вовсе не против дерегулирования в принципе, а подчёркивает потребность действовать в зависимости от обстоятельств. Полагать иначе, заключает он, означало бы впасть в такое же заблуждение, как и абсолютизация дерегулирования – по примеру Фридмена.² Другой американский экономист, М.А. Мартинез

¹ *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. II. С. 191, 185. Т. I. С. 389.

² *Krugman P.* Who was Milton Friedman? // *The New York Rev. of Books.* 2007. Vol. 54. No 2. Febr. 15.

тоже критикует М. Фридмена, однако считает того не столь наивным, чтобы отрицать важную роль государства в условиях рынка.¹ Интересно, что М. Фридмен, выбирая ключевой критерий, по которому общество можно считать либеральным, приходит к интересному выводу. Либеральным он называет общество, в котором совокупные государственные расходы всех уровней не превышают 10–15% ВВП.² Сегодня европейские страны в среднем вчетверо превосходят эту цифру. Отсюда Фридмен делает вывод, что западное общество не может считаться либеральным.

Дело в том, что политика высоких расходов государства притягивает иммигрантов, желающих разделить преимущества развитой системы социального обеспечения, существование которой основано на неокейнсианской теории государства-покровителя. Происходящее реформирование социальной политики в ЕС направлено на сокращение как расходов государственного бюджета, так и, возможно, в какой-то мере, притока иммигрантов из развивающихся стран.

3.2. Отечественная либеральная школа (конец XIX–XX вв.)

Российские либералы, включая дооктябрьский период конца XIX–начала XX вв., в большей мере, чем западные, признавали активную роль государства в партнёрстве с капиталом в случае, когда частная инициатива недостаточна. Существенное влияние на развитие русского либерализма оказал западный либерализм. В этой связи представляется обоснованным мнение о сходстве западной протестантской этики и отечественного старообрядчества, из которого «запоздавший русский капитализм во многом вышел».³ При этом российские либералы внесли существенный вклад в экономическую теорию, который необходимо исследовать.

Россия в XIX–XX вв., сохраняя хозяйственную специфику, по цивилизационным меркам сближалась с западной моделью развития. Шло «постепенное ослаб-

¹ *Martinez M. A. The Myth of the Free Market: The Role of the State in a Capitalist Economy. Sterling: Kumarian Press, 2009. P. 11, 6.*

² *Milton Friedman ou le triomphe du libéralisme // Problèmes économiques. P., 2003. No 2831. 12 Nov. P. 22.*

³ *Пивоваров Ю.С. Русское настоящее и советское прошлое. Труды по Россияведению. Вып. 3. М.: ИНИОН РАН, 2011. С. 60.*

ление государственной опеки, усиление самостоятельности общества».¹ Однако историческая и гуманитарная катастрофа, которую пережила Россия в начале XX в., превратила страну в поле испытаний утопических теорий. Как с горечью указывал П.А. Сорокин (1889–1968), не будь войны и революции, Россия в 1922 г. процветала бы, но «блестящее» развитие было не просто прервано, но страна отброшена назад на одно-два столетия.²

В российском экономическом либерализме XIX века явно просматриваются менее выраженный индивидуализм и более широкое допущение вмешательства государства в экономику. Так, С.Ю. Витте отводил государству особую роль в подъёме национальной промышленности и укреплении экономической мощи России. И.И. Янжул также выступал за сосуществование и сотрудничество государственной и частной собственности. П.Б. Струве (1870–1944) писал о либерализме *социальном*, который не противоречит вмешательству государства для достижения «достойного человеческого существования всех членов общества», оказываясь в хозяйстве подспорьем частному капиталу.

В трудах экономистов-либералов пророчески звучало предостережение против отнятия у населения экономической свободы, подрезания «самых корней личной свободы»,³ против «тоталитарной конверсии»⁴ – полного огосударствления экономики, к чему, в конечном счёте, привели ультралевые сторонники социалистических идей, построившие в стране государственно-казарменный социализм.

Капитализм, а с ним и частные монополии в России стали развиваться позднее, чем на Западе – в XIX веке. В тот период доминирования частной собственности экономический рост обеспечивался вмешательством государства, созданием крупной государственной собственности.⁵ Это касается, прежде всего, ключевой для экономики той эпохи сетевой отрасли – железных дорог. О значительных госу-

¹ Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. I. М.: Институт экономических стратегий, 2006. С. 45.

² Сорокин Питирим А. Общедоступный учебник социологии. М.: Наука, 1994. С. 489.

³ Струве П.Б. Социальный либерализм / Избранные сочинения. М.: РОССПЭН, 1999. С. 413.

⁴ Сорокин Питирим А. Главные тенденции нашего времени. М.: Наука, 1997. С. 123.

⁵ См.: Госсобственность в экономике России и других странах: Вопросы истории и теории. МГУ им. Ломоносова. Под ред. В.Н. Черковца. М.: ТЕИС, 2001. С. 55–56.

дарственных инвестициях в железнодорожное строительство писал Е.Т. Гайдар (1956–2009), представитель современной российской школы либерализма.¹

Столь существенная роль государства неслучайна. П.Н. Милюков полагал, что сильное русское государство было связано с «неразвитым экономически населением».² Не углубляясь в подробности, отметим, что слишком поздняя отмена крепостного права, общинного землепользования, задержка с началом индустриализации не способствовали частнохозяйственной экспансии. В этих условиях на государство ложилась вся тяжесть «подъёма» колоссальной территории страны. Соответственно, со степенью промышленного развития и «характером всего строя» образовывались пределы государственного вмешательства. И.И. Янжул увязывал свободу экономической деятельности с «историей политической свободы»³, традиции которой не было.

Крупная промышленность в России была создана государством и долго не могла обходиться без его усиленного покровительства. В качестве иллюстрации приведём высказанное в начале XX в. мнение либерального публициста М.О. Меньшикова (1859–1918) о «необъятных силах и средствах, которыми государство может располагать, когда оно этого хочет», будучи в России «крупным капиталистом», финансируя «почти всю промышленность».⁴

Иногда правительство берёт даже целую отрасль промышленности, – пояснял русский мыслитель-государственник либерально-консервативного направления Б.Н. Чичерин – в исключительное своё ведение и делает из неё монополию казны. Рассматривая систему конкуренции как основополагающую для хозяйственного прогресса, этот учёный считал её неприложимой к сети железных дорог.⁵

Притом, что конкуренция не исключает и вмешательства государства, Чичерин считал сеть железных дорог общественным предприятием, которое должно составлять монополию «силою вещей», где участие государства «совершенно необходимо», поскольку по одному направлению целесообразно прокладывать одну

¹ Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело, 2005. С. 279.

² Милюков П.Н. Очерки по истории русской культуры. М.: Прогресс, 1995. С. 24.

³ Янжул И.И. Избранные труды. М.: Наука, 2005. С. 360.

⁴ Цит. по: Шлемин П.И. М.О. Меньшиков: мысли о России. М.: ИНИОН РАН, 1997. С. 244.

⁵ Любопытно, что А.С. Пушкин полвека ранее высказывался против того, чтобы железными дорогами «заялось правительство», выражая мнение либеральных кругов той эпохи. – Пушкин А.С. Письмо В.Ф. Одоевскому, октябрь – ноябрь 1836 г. // Пушкин А.С. Полн. собр. соч. Т. VI. М., 1938. С. 434.

дорогу. Признавая в особых случаях ограничение конкуренции вмешательством государства, Чичерин вместе с тем соглашался со своим современником, немецким экономистом А. Вагнером,¹ отмечавшим малочисленность примеров успешного соперничества государства с частным капиталом в промышленном производстве.

Б.Н. Чичерин, по сути, обосновал ГЧП – практически незаменимое сотрудничество государства и частного капитала в крупных долгосрочных инфраструктурных проектах.² «Даже там, где предмет по своему свойству составляет монополию, правительство может предпочесть отдать его в частные руки. Так, города передают частным компаниям устройство водопроводов и газового освещения; государство отдаёт в частные руки железные дороги». Чичерин отмечал, что частные компании на условиях концессии «даже при непосредственном вмешательстве власти... ведут свои дела лучше, нежели государство». В качестве примера он приводит западноевропейский опыт – долю расходов в валовых доходах на государственных и частных железных дорогах Бельгии, Германии, Швейцарии (1880 г.). Выявленное превышение расходов на казённых железных дорогах по сравнению с частными Чичерин объясняет тем, что первые управляются и контролируются административными, а не коммерческими методами. Опираясь на данные статистики, учёный не предлагал непременно превращать государственные железные дороги в частные. «В нормальном порядке отдача железных дорог в руки частных компаний под строгим контролем государства всё-таки должна быть правилом, а собственное ведение дела (государством. – Авт.) исключением».³

О продуктивном партнёрстве государства с частным капиталом, в том числе зарубежным, писал и другой отечественный учёный – И.Х. Озеров (1869–1942). Жизненно важным для России он считал привлечение иностранных капиталов при недостатке в стране собственных. Озеров полагал необходимым выдавать иностранцам концессии (с «условием производить работы трудом русских рабочих из

¹ Представитель исторической школы в экономической теории. – *Чичерин Б.Н. Собственность и государство. Часть Вторая.* М.: Тип. П.И. Брискорн, 1883. С. 35–36; *Часть Первая.* М., 1882. С. 152.

² *Клинова М.В. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса //* *Вопр. экономики.* 2008. № 8. С. 78.

³ В Бельгии в конце XIX в. расходы на казённых (государственных) дорогах составляли 67% от валовой выручки, а на частных – только 56%. В Германии – соответственно 63 и 53%; в Австро-Венгрии – 69 и 63%. В Швейцарии показатель расходов на государственных железных дорогах составлял 70% от выручки, а на частных – 60%. – *Чичерин Б.Н. Собственность и государство. Часть Вторая.* С. 230, 231.

русского материала») на постройку железных дорог в Сибири, где сосредоточены «спящие богатства России» и куда наше же собственное «население потянулось бы» развивать производительные силы.¹ Без разветвлённой сетевой инфраструктуры страна малонаселённая оказывается в очень уязвимом положении.

При особых обстоятельствах, когда «вещь, находящаяся в частной собственности, требуется для общественных нужд», Чичерин не исключал национализации – обязательно *возмездной* уступки права собственности. В специфических задачах государства и даже в «проистекающих из них стеснениях» Б.Н. Чичерин видел не нарушение прав собственности, а, напротив, их «охранение», которое доверяется общественной власти и «требует совокупных средств».² Такое партнёрство государства и частного капитала направлено на создание цивилизованного рынка.

О важности, которая придавалась данной стратегии, а также коллективным интересам, можно судить по законодательно закреплённому безусловному праву государства приобретать землю под строительство железной дороги. «Никто не может отказать в продаже своей земли под железную дорогу, если она имеет концессию от правительства, – иначе железная дорога приобретёт её путём экспроприации без согласия владельца... Закон вмешивается в свободу действия и ограничивает её».³ Государство, со своей стороны обязано дать владельцу «справедливое вознаграждение», исходя из уважения прав частной собственности. Чичерин задолго до 1917 г. доктринально осудил посягательство на право собственности, считая это «насилием и неправдой».⁴

С одной стороны, государство призвано, подчёркивает Чичерин, следить за тем, чтобы частные лица не получали «неправильных выгод в ущерб публике», а заявленная потребность была удовлетворена. Поэтому власти принадлежит как определение условий, так и контроль над их выполнением. С другой стороны, во избежание властных перегибов и злоупотреблений Чичерин, как и его западноев-

¹ *Озеров И.Х.* Чему учит нас Америка? М.: Польша, 1908. С. 22, 185–186, 214–215. Заметим, что если бы иностранные капиталы были европейскими, это позволило бы избежать укоренения в Сибири и на Дальнем Востоке капитала китайского, который с помощью приграничных инвестиций трудоустраивает свою рабочую силу. Сотрудничество с западными соседями для развития восточных регионов представляется важным с точки зрения долговременных интересов России как евро-тихоокеанской державы.

² *Чичерин Б.Н.* Собственность и государство. Часть Первая. С. 152.

³ *Янжул И.И.* Избранные труды. С. 365.

⁴ *Чичерин Б.Н.* Собственность и государство. Часть Первая. С. 153, 154.

ропейские единомышленники, полагал принципиальным, чтобы частная собственность оставалась «вполне самостоятельной». По его мнению, «государство только содействует ей и восполняет её... там, где она оказывается недостаточной».¹

Развивая свою мысль, Чичерин предостерегал от управления промышленным производством центральной властью. Государство не должно брать на себя то, что может «также хорошо быть исполнено частными силами», поскольку менее всех обладает качествами, нужными предпринимателю; и «всякая общественная власть по своей природе плохой промышленник».²

Чичерин предупреждал о недопустимости господства одной формы собственности, замены конкуренции монополией, в том числе в политике. «Едва ли можно представить себе что-нибудь ужаснее, как эксплуатация всего материального богатства страны и всего благосостояния частных лиц в пользу владывающей партии». Чичерин стремился предостеречь будущие поколения от социалистического эксперимента в форме уничтожения частной собственности и всеобщего огосударствления (реализованного, тем не менее, в СССР после 1929 г.). Он писал: «Если бы кто-нибудь предложил план, по которому всякая инициатива в науке или в искусстве была бы отнята у частных лиц, и все учёные и художники сделались бы органами и орудиями государства, которое взяло бы на себя руководство... то, без сомнения, подобное предложение было бы принято за бред сумасшедшего».³

Тогда сложно было предположить, насколько верно он предугадал парадоксальное будущее. Эта идея, спустя менее четверти века, в 1905 г. была развита основателем советского государства В.И. Лениным (1870–1924), призвавшим сделать «литературное дело... “колёсиком и винтиком” ... партийной работы».⁴ Чичерин подчёркивает, что этого же требуют социалисты в приложении к промышленной сфере, тогда как человек имеет право на «свободную деятельность в материальном мире». Именно такая деятельность составляет основу промышленного развития.

Здесь Чичерин обращается к проблеме партнёрства государства и частной собственности. Учёный опасался замены личной заинтересованности бюрократи-

¹ Чичерин Б.Н. Собственность и государство. Часть Вторая. С. 230,224.

² Чичерин Б.Н. Указ. соч. Часть Первая. С. 404. Часть Вторая. С. 224, 229–230.

³ Чичерин Б.Н. Указ. соч. Часть Первая. С. 405, 403–404.

⁴ Ленин В.И. Партийная организация и партийная литература. Полн. собр. соч. Т. 12. С. 100–101.

ческой рутинной. Такую подмену он считал неотъемлемой чертой социалистического общества, как, впрочем, любой бюрократии, обладающей монополией. Правоту прогноза доказал 70-летний путь страны после 1917 г.

Анализ концепции Б.Н. Чичерина свидетельствует о том, что он был пионером в выдвижении ряда постулатов в отечественной экономической мысли. Наряду с выводом о целесообразности концессий в сфере общественных услуг он критиковал монополию, ведущую к эксплуатации потребителя производителем. «Если бы всё промышленное производство сосредоточивалось в руках одного монополиста, – писал учёный, – то потребители сделались бы полными рабами».¹ Ещё опаснее, если монополистом в этом случае выступает государство, поскольку «госсобственность может только увеличить власть диктатора».²

Чичерин предвидел разрастание коррупции при всевластии государства. «Если же личный интерес, подавленный в частной сфере, не будет иметь иного исхода, как государственное управление, и этому управлению будут настежь открыты карманы..., то грабительству не будет конца». Чичерин критиковал Дж.Ст. Милля за утопические надежды усиления «нравственных побуждений» в человечестве, за колебания в вопросе о преимуществах коммунизма или индивидуализма. Иными словами – его сомнения, какая из двух систем станет «окончательной и высшей формой» человеческого общества,³ то есть за неуверенность главенства и уважения прав частной собственности.

Критикуя коммунистическую идеологию с постулатом о всеобщем огосударствлении, Чичерин отмечал: она равносильна отрицанию «человеческой природы» или психологии. Чичерин приводит меткое высказывание французского социалиста П.Ж. Прудона (1809–1865), который, будучи противником либерализма и полагая понятия собственности и кражи синонимами, тем не менее, не без оснований считал коммунизм «эксплуатацией сильного слабым», и не только в материальном смысле. Введение «юридического начала» обращает коммунизм в рабство.⁴

¹ Чичерин Б.Н. Собственность и государство. Часть Вторая. С. 44.

² Lipson L. The Great Issues of Politics. An Introduction to Political Sciences. 8th ed. Berkley: Univ. of California. 2003. P. 177.

³ Чичерин Б.Н. Указ. соч. Часть Первая. С. 405, 408, 415. Милль Дж.Ст. Основы политической экономии. Т. I. С. 351.

⁴ Цит. по: Чичерин Б.Н. Указ. соч. Часть Первая. С. 414.

Именно стремлением отмежеваться от коммунистической идеологии, интегрироваться в сообщество развитых стран, догнать их по уровню развития экономики во многом объясняется принятие в 1990-е годы Россией и странами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) либеральной хозяйственной модели. Другой вопрос, где и как это было реализовано на практике.

Проведённый анализ позволяет сделать ряд выводов. Либеральная концепция в экономической науке и политике в период своего становления была направлена против ограничений, мешавших развитию производительных сил. В России с поздней отменой крепостного права это имело ещё большее значение, чем в Западной Европе. Основное внимание уделялось тому, чем государству не следует заниматься в хозяйственной жизни. На передний план выдвигалась свобода предпринимательства, государству отводилась вспомогательная роль в партнёрстве с частным капиталом. При этом не отрицалась важная роль государства в определённых сферах экономики.

Либеральные экономисты, особенно в России, выделяли потребность использования ресурсов, которыми располагает государство, для формирования инфраструктуры. Огромные затраты на эти цели и их медленная окупаемость требовали участия государства в финансировании соответствующих проектов. В наибольшей мере это можно отнести к строительству железнодорожных путей. Также признавалась возможность передачи в эксплуатацию частным компаниям объектов инфраструктуры с условием обеспечения действенного государственного контроля над их работой.

Отечественные экономисты-либералы конца XIX – начала XX вв. допускали более активную роль государства, чем их западноевропейские коллеги. Основной посыл выражался в признании потребности участия государства в предпринимательстве в случае недостатка на том или ином поприще частной инициативы, проявления незаинтересованности частного капитала развивать определённый вид хозяйственной деятельности, особенно связанный с решением социально-экономических проблем.

Глава 4. Общий подход к партнёрству государства и частного капитала

Деление на либеральное и кейнсианское направления представляется во многом условным: они оба выделяли главенство рыночных принципов и отрицали всеобъемлющее огосударствление. Основной предмет расхождений – в трактовке роли каждого из контрагентов в партнёрстве. Сторонников обеих школ (борьбой между которыми ознаменован XX век) можно отнести к либералам, поскольку они исповедовали либеральные ценности, отрицая, в отличие от марксистов, подавление частного капитала и управление экономикой административными методами.

Два лагеря экономистов-рыночников различает представление о степени участия государства в хозяйственной сфере, хотя традиционно дебаты относительно хозяйственной роли государства сводят к противопоставлению либералов и «интервенционистов», сторонников активного вмешательства государства в экономику.¹ Концепция Дж.М. Кейнса (1883–1946) по сравнению с неоклассической доктриной отводит государству более активную роль, подчёркивая приоритет создания благоприятных условий для бизнеса, обеспечения экономического роста. Принципиальное сходство – главенство рыночных принципов – отметил Дж.К. Гэлбрейт.² Исследователь экономической мысли Б. Селигмен, французский экономист и политик Ф. Эрзог характеризуют Кейнса как международного либерала, противника всякого рода коллективизма.³

Теория Кейнса с одной стороны, применялась для выработки методов борьбы с социализмом. С другой стороны, Кейнс «пытался спасти капитализм от самого

¹ *Bianchi P., Labory S.* Economic crisis and industrial policy // *Revue d'économie industrielle*. 2010. No 129-130. P. 302.

² См.: *Гэлбрейт Дж.К.* Экономические теории и цели общества. С. 50.

³ См.: *Селигмен Б.* Указ. соч. С. 481. *Herzog Ph.* Du patriotisme économique au développement partagé // *Confrontations Europe*. 2007. No 77. Janvier–Mars. P. 18.

себя»,¹ вооружив традиционный английский либерализм «новой политической экономией»,² где хозяйственная роль государства была бы возвышена до осуществления общего регулирования макроэкономических процессов. «Время... *laissez-faire*... закончилось в августе 1914 года», с началом Первой мировой войны.³

В 1920-х гг. последовал ряд лет интенсивного развития до Великой депрессии, когда изменились господствовавшие в научном сообществе, деловых кругах представления о способности рыночной экономики саморегулироваться. Это нашло отражение в основополагающем труде Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

Циклический характер развития, социальные потрясения в период рецессий второй половины XIX–первой половины XX вв. потребовали более активной роли государства в партнёрстве с частным капиталом. Кейнсианское направление потеснило господствовавшую неоклассическую концепцию. Кейнсианские рецепты применялись для противодействия циклическим колебаниям, связанным с недостаточной ёмкостью рынка в фазе сжатия и избыточной – в фазе расширения.

До 1970-х гг. для стран, применявших кейнсианские методы государственного регулирования, последствия кризисов преодолевались успешнее: правительственные структуры стимулировали деловую активность, снижали безработицу методами налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики, оживляя эффективный спрос (военными заказами, социальными мерами по поддержке домохозяйств и т.п.).⁴ Подобно Ф. Листу Кейнс допускал защиту национальной экономики с элементами протекционизма. Кейнс выдвинул тезис, что стабильное равновесие в экономике достижимо лишь путём политики «национальной самодостаточности», кооперации государства с частным капиталом.

¹ *Стиглиц Дж.* Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011. С. 298.

² *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. С. 481.

³ *Шумпетер Й.* Десять великих экономистов: от Маркса до Кейнса. Пер. с англ. Под науч. ред. В. Автономова. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. С. 365.

⁴ Эффективный спрос – это совокупный доход (выручка), который предприниматели рассчитывают получить (включая суммы, которые они выплатят владельцам других факторов производства в качестве доходов) в соответствии с уровнем текущей занятости, который они решают предоставить. – Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Избранные произведения. Предисл., комм., сост. А.Г. Худокормов. М.: Экономика, 1993. С. 282, 431, 263. Расширение эффективного спроса достигается за счёт дефицитного финансирования, когда расходы государства сверх обычных доходов (налоги, займы) обеспечиваются дополнительной денежной эмиссией. Если не прибегать к ней, то госзаказы расширят спрос государства, но сократят спрос частного сектора, у которого средства изымут (через налоги, займы).

В «славное тридцатилетие» после Второй мировой войны рост в значительной степени опирался на государственные инвестиции в инфраструктуру. Государство регулировало рынок, исправляя его волатильность.¹ Благодаря государственному регулированию внутреннего спроса сглаживались циклические колебания, тогда же зародилась надежда, что тяжёлые экономические потрясения остались в XIX-м и первой половине XX-го веков. Теоретическим обоснованием повышения социальной защищённости Европа обязана кейнсианству, его нацеленности на активизацию экономической роли государства в тандеме с частным капиталом. Очевидно, что рост расходов государства на развитие инфраструктуры, в том числе фундаментальной науки, образования, здравоохранения, социального обеспечения, содействует созданию благоприятного делового и инвестиционного климата.

Финансируя развитие инфраструктуры, государство в краткосрочной перспективе давало средства для производства и выплаты зарплаты, возрождая тем самым покупательную способность. В долгосрочном плане оно создавало основы будущего роста, который опирается на разветвлённую высококачественную сетевую инфраструктуру, стимулируя европейскую интеграцию.²

Так называемая кейнсианская революция в отдельные периоды оказывала различное влияние. По мысли английского исследователя Г.К. Шоу, можно выделить три этапа в истории кейнсианства: безусловный фаворит экономической мысли и политики – в 1940–1950-е годы; стало вызывать много вопросов в 1960-е гг.; сменилось монетаризмом в 1970-е годы.³

Можно возразить, что как раз в 1960-е годы кейнсианство переживало пик своего влияния. Практика 1950–60-х годов, которые получили определение «золотой эры госсектора»,⁴ подтвердила ключевые постулаты Кейнса, а монетаризмом в 1970-е они были временно замещены, поскольку показали неспособность своими традиционными методами решать возникшие с середины 1970-х годов проблемы регулирования экономики, связанные со стагфляцией.

¹ L'Entrepreneuriat coopératif dans l'Europe de l'an 2000. Actes. Bologne, 30 nov.-1er déc. 1998. Liège: Derouaux Ordina Editions, 1999. P. 65.

² Tsoukalis L. Managing Interdependence: The EU in the World Economy. P. 229.

³ Shaw G.K. Keynesian Economics: The Permanent Revolution. Hants, 1988. P. 145.

⁴ Tanzi V. The changing role of the state in the economy: A hist. perspective. Wash.: IMF, 1997. P. 13.

Одни «кейнсианцы», которые дополняли и развивали теорию Кейнса, отличались бóльшим популизмом, работы других отмечены преимущественным отстаиванием интересов предпринимателей. У французского крыла последователей преобладает «дирижизм», что нехарактерно для самого Кейнса.

4.1. Кейнсианская концепция регулирования экономики

Последователь А. Маршалла, Кейнс откликнулся на запросы времени книгой «Общая теория занятости, процента и денег», которая по влиянию на хозяйственное мироустройство сравнима с «Капиталом» К. Маркса и «Богатством народов» А. Смита. В 1919 г. Кейнс задался целью найти путь создания «нового индустриального порядка».¹

С выходом в свет и широким признанием в научном сообществе, деловых кругах труда Кейнса изменились представления о возможностях рыночной экономики саморегулироваться. Как подчёркивал Гэлбрейт, стало очевидным, что активное вмешательство государства способно обеспечить регулирование экономики с меньшими социальными потрясениями. Т. де Монбриаль назвал Новый курс президента США Ф.Д. Рузвельта (1882–1945) своего рода противоядием от Великой депрессии, когда произошло «обуздание рыночных сил саморегулирования реально действующими механизмами».²

Эта политика создавалась на ходу, поскольку неординарность ситуации (норма безработицы составила 25% экономически активного населения) требовала экстренных мер. В Соединённых Штатах соответствующие законы и политика проводились до выхода в свет книги Кейнса. Практика опередила теорию: кейнсианские рецепты появились позже Нового курса Рузвельта.

Смена хозяйственного тренда в 1929 г. обусловлена стечением обстоятельств, отличавшим тот кризис от рецессии 1920–1921 годов. Тогда сжатие продолжалось

¹ Кейнс Дж.М. Экономические последствия Версальского договора / Избранные произведения. М.: Экономика, 1993. С. 43.

² Гринберг Р.С. России пора бы отказаться от ошибочного понимания «правильного» капитализма // Известия. 12.10.2011.

18 месяцев, норма безработицы достигала 19%. В 1929 г. наблюдались, с одной стороны, классическое проявление спада (со снижением производства, цен – в частности, на продукцию базовых отраслей, – сокращением объёмов международной торговли, ростом безработицы), а с другой – его необычные продолжительность и масштаб. За 4 года мировое производство (исключая СССР) уменьшилось более чем на треть и до начала Второй мировой войны не достигло уровня 1929 г.¹

Либералы-классики как обычно исходили из способности хозяйственной системы достичь равновесия путём автоматического корректирования. Однако самокорректировка требовала таких жертв, что грозила социальным взрывом. Для борьбы с кризисными процессами потребовался иной, чем в XIX-м и даже в начале XX-го века подход, а именно – повышение организующей роли государства, усиленное воздействие на ёмкость рынка.

В кейнсианской теории после кризиса 1929–1933 гг. государству отводилась роль активного игрока. Практика вывода из кризиса, по сути, была кейнсианской, поощряя поддержку государством частного капитала.

В экономической теории кейнсианский подход существовал параллельно классическому либеральному течению. Кейнс, по его признанию, выступил против доктрины, на которой сам воспитывался и принципы которой долгие годы преподавал другим. Так, в 1926 г. Кейнс пришёл к выводу, что крупные предприятия сетевых услуг (городского хозяйства, железные дороги), требующие значительных инвестиций в основной капитал, так или иначе, нуждаются в поддержке. В этом он солидарен с основателем теории общего экономического равновесия Л. Вальрасом (1834–1910), противником *laissez faire* в естественных монополиях, защищавшим госконтроль, равный доступ пользователей без тарифной дискриминации.

Кейнс ещё в 1919 г. отмечал, что современная промышленная жизнь существенным образом зависит от «нормального состояния транспорта».² В эпоху глобализации потребности в масштабной, дорогостоящей трансграничной производственной инфраструктуре, объединяющей страны и регионы, нарастают. По мнению Кейнса, академические экономисты оказались «слишком самоуверенными»,

¹ *Boncoeur J., Thouément H. Histoire des idées économiques de Walras aux contemporaines. P., 2005. P. 113.*

² *Кейнс Дж.М. Экономические последствия Версальского договора / Избранные произведения. С. 32.*

ошибочно отвергая то, что в течение веков было первой заботой государственного управления. Постулаты классической теории он счёл неприемлемыми для реалий 1930-х годов и научных прогнозов, подрывающими престиж её адептов в новых условиях экономического цикла.¹

В противовес классическим либералам Кейнс исходил из утверждения, что интерес для изучения представляют не столько величина национального дохода, процесс *производства* благ, сколько механизм их *распределения* между различными слоями общества. В условиях противостояния с либеральной доктриной и проведения эксперимента в социалистических странах кейнсианский посыл предполагал плавный переход к социально-экономическому прогрессу. Оттолкнувшись от *laissez faire*, от либералов, Кейнс не присоединился к их антиподам – марксистам, поскольку не считал кризисы неизбежными для рыночной системы, а предполагал возможным их предотвращение. Проблему безработицы предлагалось смягчать организацией общественных работ, тем самым развивая инфраструктуру.

Кейнс считал, что именно государство должно оказывать «руководящее влияние» на склонность к потреблению, её регулировать на макроэкономическом уровне не только путём определённой системы налогов, фиксированием нормы процента, но и, «возможно, другими способами».² Согласно установкам Кейнса, дефицит госбюджета допустим (в частности, в условиях депрессии); зарплату следует индексировать в зависимости от темпа прироста производительности труда, а социальное обеспечение должно быть всеобщим, смягчая неравенство в доходах.

Кейнс выделял сырьевые отрасли и естественные монополии, инфраструктуру как требующие особого государственного подхода. Видимо, по этой причине он рассчитывал, что «государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя всё бóльшую ответственность за прямую организацию инвестиций».³ Под новыми инвестициями Кейнс подразумевал покупку капитального имущества за счёт чистого дохода.

¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. С. 484, 224, 246.

² Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 514.

³ Кейнс Дж.М. Указ. соч. С. 340, 351, 282.

Тенденция к расширению и углублению сотрудничества государства с частным капиталом на протяжении XX века стала определяющей и в производственной сфере. Меры государственного вмешательства тут получили название «дирижизма» или «интервенционизма». Первый термин представляет собой «собирательное понятие» для различных видов вмешательства государства в хозяйственные процессы. Второй – «точечную» корректировку государством отдельных структур, процессов в рыночной экономике.¹

Французский специалист по экономической истории Ж.-К. Асслен отмечает применительно к Европе «преемственность между дирижизмом военного и послевоенного периода».² В Италии фашизм оставил после себя обширный госсектор. Франция получила одновременно дирижизм режима Виши и стремление Движения Сопротивления провести масштабную национализацию. Великобритания унаследовала аппарат управления экономикой, созданный консерваторами в 1939 г.

Можно признать, что Кейнс мало занимался практическими проблемами, связанными со сферой промышленного производства. Видимо, поэтому он считал, что общественное мнение будет обеспокоено будущим инвестиций центрального правительства и муниципалитетов в инфраструктуру, – например, вложений в строительство дорог, жилых домов, городских общественных зданий, электросетей, водопровода и т.д. В таких случаях, полагал Кейнс, население задаётся вопросом, что будет делаться потом, когда всё это будет построено. Та же проблема возникает и при вложении частных средств. Как будто дома, дороги, коммунальные сети не ветшают и не требуют затрат материальных средств, рабочего времени для поддержания их в надлежащем состоянии! Кроме того, развитие производства требует непрерывного совершенствования инфраструктуры. Заметим: современный опыт показывает, что как раз в этой сфере возможно и, – что важно – плодотворно поощрение государством нововведений на началах кооперации с частным капиталом.

Ориентация на длительные сроки службы, медленная окупаемость делают вложения в инфраструктуру малопривлекательными для частного бизнеса. Государство, действуя в интересах общества, призвано уделять существенное внимание

¹ Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка. М., 2006. С. 103, 110.

² Цит. по: *L'économie aux concours des grandes écoles...* P. 312.

сфере коммунальных услуг. Отсюда, наряду с прочими (социальными, административными и др.) рост расходов государства в определённые периоды.

Французский исследователь Л. Фонвией отмечает колебание государственных расходов в ритме длинных волн, в соответствии с теорией больших циклов Н.Д. Кондратьева. Примерно с середины XIX в. эти расходы быстро росли в периоды хозяйственных трудностей (фаза В), сокращались в периоды процветания (фаза А). Во время длительных спадов их рост имеет целью поддержку прибылей.¹ На самом деле бюджетная политика государства, в соответствии с кейнсианскими постулатами, ориентируется скорее на среднесрочный цикл.

От бюджетной политики зависит поведение и частного капитала. В случае неверного выбора стратегии его действия могут быть противоположными тем, которые ожидает государство. Нобелевский лауреат (1981 г.) Дж. Тобин (1918–2002), последователь кейнсианства и один из разработчиков направления неоклассического синтеза, указал на невозможность точной фиксации цифры (доля ВВП), которую не следует превышать при определении нормы изъятия средств в госбюджет. Эта норма зависит от ряда обстоятельств, в частности, от природы и содержания взаимоотношений государства и частного капитала, от характера налогообложения. Не обязательно страны, где в ВВП высока доля госбюджетных расходов, характеризуются худшими экономическими результатами. Фонтанель и Самсон полагают, что «нет никакой корреляции между этими переменными».² В качестве аргументов в защиту данной позиции приводится ряд тезисов. Среди них – сглаживание с помощью налогов социального неравенства, поощрение технологических изменений и обмена капиталами, поддержание позиций в международной конкуренции и пр.

А. Вагнер утверждал, что чем более цивилизованным становится общество, тем более дорогостоящим – государство. Если в XIX в. в большинстве развитых стран госрасходы составляли порядка 10% ВВП, а в экономике преобладал принцип *laissez faire*, то в XX в. Вагнер верно предсказал значительное увеличение нормы госрасходов (позднее это стало ключевым постулатом кейнсианства). Он подчеркнул необходимость бóльшего участия государства наряду с частным капита-

¹ См. L'économie aux concours des grandes écoles... Р. 307, 305.

² Фонтанель Ж., Самсон И. Российское государство и экономика: трудные взаимоотношения: Пер. с фр. СПб: Изд-во СПб ГУЭФ, 2005. С. 100.

лом в производстве товаров, услуг, потребление которых приобретает в эпоху урбанизации коллективный характер. Видимо, речь шла о производственной и социальной инфраструктуре. Перераспределению доходов государства содействовала марксистская идеология, расширявшая влияние в тот период, оказывая давление на правительства.¹

Всё бóльшая часть государственных расходов направлялась на общественные нужды, которые стали основной кейнсианской идеей. Согласно ей социальная сфера положительно влияет на хозяйство, государство воздействует на частный капитал, социально-экономические процессы, в том числе при помощи мер по защите населения. Борьба с бедностью, наряду с охраной правопорядка и обороной, была признана общественным благом и объявлена целью, от достижения которой зависит благосостояние и спокойствие каждого.

В Таблице 4.1 Приложения показан прирост доли госрасходов в ВВП после Первой мировой войны, за 70 лет, с 1920 по 1991 г. в процентных пунктах: в Великобритании – более чем на 10, Германии – более чем на 20, во Франции и США – 25. Опыт борьбы с Великой депрессией, мобилизации ресурсов во Вторую мировую войну во многом повлиял на послевоенную политику. Итоги, по состоянию на 1991 г., вполне соответствуют различиям между либеральной и социальной моделями рыночного хозяйства. Доля госрасходов в процентах от ВВП в Великобритании и США, соответственно, 36,5 и 38,7; а в Германии и Франции – 47,1 и 51,5. В 2010 гг. эти показатели составили соответственно 51,0 и 42,5 и 47,9 и 56,6. Увеличение в Великобритании затрат государства на здравоохранение и образование не только не ухудшило, а напротив, укрепило её конкурентные позиции. В настоящее время в континентальных странах ЕС через государственный бюджет перераспределяется около и более половины ВВП. К этому их подталкивает потребность приспособления к острой конкуренции со стороны развивающихся стран. Примечателен опыт Швеции, добившейся существенных успехов в модернизации экономики, притом, что перераспределяемая через госбюджет доля ВВП превышает 50%.

Если взять среднюю величину государственных расходов по ЕС-15, то складывается картина их неуклонного и значительного увеличения (см. Диаграмму 4.1

¹ *Tanzi V.* The changing Role of the State in the Economy. P. 10.

Приложения). В структуре госрасходов произошёл сдвиг. Увеличилась доля расходов в ВВП на человеческий капитал – на 2,3 п.п. в ЕС-15 в 2011 г. по сравнению с 2001 г.¹ В большинстве стран увеличилась (или, по крайней мере, осталась на прежнем уровне) доля текущего потребления в ВВП. Для увеличения доли госрасходов в ВВП существуют объективно-разумные пределы, выход за которые сдерживает рост экономики.²

В среде разработчиков хозяйственной политики в ЕС бытует мнение: государственные инвестиции являются основным инструментом воздействия расходной части бюджета на экономическую конъюнктуру.³ Особо отметим немаловажность его структуры. Затраты государства на здравоохранение, образование не дают сиюминутного эффекта, однако представляют собой разумные вложения в будущее, на что указывал ещё Ф. Лист. Эта часть расходов на социальную инфраструктуру не менее важна, чем вложения в производственную её составляющую.

Вообще непреходящая задача – определить уровень госрасходов, который бы не тормозил инвестиционную активность. Связанные с ростом социальных расходов государства чрезмерные налоги, особенно на прибыль, могут отрицательно влиять на частные инвестиции в производство. Отрицательно влияют на экономический рост налоги на доходы, ослабляя стимулы к предпринимательской и трудовой деятельности. Налоги на имущество и расходы, напротив, стимулируют поиск новых технических и организационных решений и, в конечном итоге, способствуют повышению эффективности и конкурентоспособности. В ряде сфер повышение налогов может стимулировать вложения в модернизацию производства. Социальные расходы государства сделали системы более устойчивыми, создав благоприятные долговременные условия для инвестиций и роста.

Неокейнсианство 1940–1950-х гг.

¹ Рассчитано по: General government expenditure by function.

URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/database

² Существуют подсчёты, согласно которым для развитых стран увеличение на 5 п.п. доли госрасходов в общем объёме национального дохода уменьшает темп прироста ВВП на 1 п.п. Правда, результат зависит от того, какие предприятия относят к госсектору, и различается по странам. – Zandano G. *Collective Choice, Social Welfare and Economic Growth / Public Expenditure and Government Growth*. Oxford, 1985. P. 92.

³ Straub R., Tchakarov I. *Assessing the impact of a change in the composition of public spending*. Wash.: IMF, 2007. P. 20, 37.

Если кейнсианство классическое предусматривало преимущественно косвенные методы государственного регулирования экономики при помощи бюджетных и денежно-кредитных рычагов, то некейнсианство исследовало теорию экономического роста и циклов, уделяя, вместе с тем, внимание и партнёрству частного капитала с государством в развитии инфраструктуры. От её состояния зависит и динамика смежных промышленных отраслей, уровень инвестиций в них.

Так, накануне Второй мировой войны в США, пишет представитель кейнсианской школы Э. Хансен (1887–1975), была настоятельная потребность в мощном инвестировании для преодоления «полудепрессии», когда национальный доход не превышал уровня 1929 г., а у частного капитала не хватало сил для «инвестиционного бума». В 1939 г. «нужды войны – вот что, в конце концов, вынудило экспансию».¹

Хансен при обосновании госинвестиций, считая необходимым планирование, приводит в пример страны, где жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт целиком или частью входят в госсектор. В этих странах вполне реально принятие скоординированной программы государственного инвестирования, которая в известной мере может быть использована для компенсации колебаний в объёмах частных инвестиций. Государство сыграло особую роль после Второй мировой войны в жилищной сфере в Швеции и Великобритании.

Госпредприятия концентрировались в энергетике (нефтяной, газовой, угольной, производстве электроэнергии) и на транспорте. Вложения в основной капитал в абсолютном выражении (в текущих ценах) выросли в госсекторе Великобритании в 1960–1982 гг. почти на порядок – с 788 до 7221 млн. ф.ст. Доля в предпринимательской сфере, в целом, колебалась от максимума в 1965 и 1976 гг. (соответственно 25,8% и 25,7%) до минимума в 1982 г. – 19,1%.²

Наблюдавшаяся в определённый период тенденция сосредоточивать в правительстве всю работу по принятию важнейших решений, затрагивающих экономическую жизнь страны, пишет британский экономист некейнсианского направления Р.Ф. Харрод (1900–1978), должна впоследствии быть сведена на нет, так как

¹ Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Классики кейнсианства. Т. 1. С. 340. Т. 2. С. 296.

² Клинова М.В. Государственное предпринимательство в странах Европейского сообщества. М.: Наука, 1988. С. 85–86.

«станет очевидной её несовместимость с демократическим контролем». В развитие мысли Харрода закономерен вывод, что избыток «дирижизма» может породить госкапитализм с установлением авторитарного режима. Такой поворот нельзя исключить, если влиять на решения правительства станет «технически невозможным». Вот почему важна роль частного капитала как опоры «независимого образа мыслей в обществе в целом».¹

Здесь уместно напомнить: хотя зачастую полагается, что экономический либерализм служит основой либерализма политического, существует немало примеров, когда либеральную хозяйственную политику проводили авторитарные режимы (так, в определённые периоды в Южной Корее, Чили). Правда, успех такой хозяйственной линии привёл там к эффекту демократизации.

Как подчёркивал в 1988 г. на XVII конгрессе международной организации СИРИЕК Р. Лион, возглавлявший тогда (1982–1992 гг.) контролируемый французским государством банк Депозитно-консигнационная касса, «нет ничего хуже, чем прикрывать ширмой общественных интересов застой и корпоратизм».² Под последним понимаем использование государства группами, кланами как инструмента принятия решений и контроля над их исполнением.

Существует мнение, что провозглашённая в начале 1970-х годов во Франции модель предпринимательского государства, подразумевавшая расширение его прямого участия в промышленности, открывала доступ к административному ресурсу для реализации корпоративных целей нескольким крупным фирмам – «национальным чемпионам». Принятие решений стало «процедурой в рамках... элитарного сообщества, которое, если говорить об экономической и промышленной политике, придаёт респектабельность свободе действий руководителей крупнейших фирм, банков, лидеров политических кругов и представителей администрации».³

Примерно с середины 1970-х гг., в период кризисов кейнсианцы оказались в положении либералов 1930-х годов. Окончание в середине 1970-х гг. устойчивого

¹ Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / Классики кейнсианства. Т. 1. С. 167, 175–176.

² Lion R. L'économie mixte: une réalité vivante et d'avenir / Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes. XVIe congrès international du CIRIEC. Bordeaux, 1988. P. 67.

³ Hayward J. The State and the Market Economy: Industrial Patriotism and Economic Intervention in France. Brighton, 1986. P. 38.

долгосрочного подъёма оказалось для многих неожиданным. Государство осталось безоружным перед лицом новых хозяйственных трудностей. Ряд экспертов относили это на счёт резкого повышения цен на энергоносители. Традиционный кейнсианский метод борьбы с инфляцией путём повышения учётного процента уместен, если та вызвана избытком спроса. Инфляция предложения (рост цен на сырьё и топливо) потребовала снижения этого показателя. Увеличение денежно-кредитной массы в соответствии с монетаристскими рецептами явилось ответом на инфляцию предложения, поскольку в условиях 1970-х годов было непонятно – то ли поощрять, то ли сокращать спрос. Получился «Тришкин кафтан»: борьба с инфляцией усугубляла спад, а с безработицей – инфляцию.

Монетаристы М. Фридмен и Дж. Стиглер объясняли тот кризис господством в хозяйственной политике кейнсианских методов. Выход видели в применении финансовых рычагов, призванных придать динамизм экономике. С 1980-х годов стала проводиться и политика сокращения прямого участия государства в предпринимательстве. В ЕС такой подход оправдывался прагматическими соображениями.¹

Кейнсианские рецепты основаны на разведении по времени усиления инфляции (подъём) и роста безработицы (спад). Ранее государство поочередно боролось то с инфляцией, ограничивая увеличение совокупного спроса, то с безработицей – расширяя его путём дефицитного финансирования. Когда безработица стала развиваться вкупе с инфляцией (что получило наименование стагфляции), кейнсианская модель оказалась неработоспособной.

По технологической цепочке шёл общий подъём цен, снижение покупательной способности валют, циклический спад особого рода.² Такая «стагфляция» или «инфляция предложения» порождена не избытком спроса на продукт (что бывает в периоды циклического подъёма), а недостатком сырья и энергии, ростом цен на них. Отсюда – неудачи антициклической политики государства.

¹ Приватизация объяснялась, в частности, потребностями углубления интеграции. – Clifton J., Comin F., Diaz-Fuentes D. Privatisation in the European Union. Public Enterprises and Integration. Boston: Kluwer Academic Publishers. 2003. P. 99. В большинстве стран ЕС государство сохраняло контроль с помощью или золотых акций, или большей части капитала. Доля иностранных инвесторов ограничивалась 20%. – Tatahi M. Privatisation performance in major European countries since 1980. Houndmills etc.: Palgrave Macmillan, 2006. P. 39.

² Обычно спад вызван отставанием роста спроса от роста предложения. Потребность в инвестициях падает, и объём сбережений превышает объём инвестиций.

Можно согласиться с Н.А. Макашёвой, что к ослаблению позиций кейнсианства и концепции прямого участия государства в предпринимательской деятельности привела стагфляция 1970-х годов.¹ В итоге возвратились к либеральной парадигме, критике «вездесущности» государства, с чем ассоциировались чрезмерное налоговое бремя, а также отягощающий госфинансы дефицит госсектора. Существует мнение, что в Европе в 1971–2006 гг. государственное потребление, расходы на социальное страхование, в отличие от госинвестиций, негативно влияли на рост экономики.²

Экономист посткейнсианского направления А. Лейонхуфвуд подчёркивает, что хотя рыночная экономика может быть подвержена длительной депрессии, нельзя полностью отрицать её способность к автоматической самонастройке, как это делал Кейнс.³ Однако длительность саморегулирования, его условия могут быть (и чаще всего являются) социально неприемлемыми, сопровождаться структурной массовой безработицей, деградацией качества жизни. Чтобы спады смягчить, их сроки сократить, нужна поддержка государства. Во избежание возможных перекосов в экономике необходим поиск разумного баланса вмешательства государства и рынка. Основной формой сотрудничества с частным капиталом становится косвенное воздействие государства на экономику, плюс партнёрство в инфраструктуре.

4.2. Неолиберализм о роли государства в социально-экономическом развитии

Синхронизация ряда структурных кризисов с циклическими (1974–1975, 1981–1982 гг.) обусловила смену кейнсианской модели на неоклассическую, как ранее кризис 1930-х годов породил кейнсианскую концепцию регулирования экономики. Тогда, казалось, Кейнс похоронил экономический либерализм, хотя

¹ См.: К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки. Доклады Автономова В.С., Афонцева С.А., Гутника В.П. и др. Рук. ак. В.А. Мартынов. М.: ИМЭМО РАН, 2002. С. 47.

² Afonso A., Furceri D. Government size, composition, volatility and economic growth. Frankfurt am Main: ECB, 2008. P. 5, 24.

Afonso A., González Alegre J. Economic growth and budgetary components: A panel assessment for the EU. Frankfurt am Main: ECB, 2008. P. 6, 32.

³ Лейонхуфвуд А. Кейнс как последователь Маршалла // Вопр. экономики. 2006. № 5. С. 43.

наступление Великой депрессии предсказали неолибералы Л. фон Мизес (1881–1973) и его ученик Ф.А. фон Хайек (1899–1992).¹

Возникшее в конце XIX века течение «неолиберализма» или социального либерализма подразумевало участие государства в хозяйственной и социальной сферах, о чём писал Р. Нисбет (1913–1996).² Отделение неолиберальной модели от классического либерализма связано с обострением социальных проблем, недовольством на этом фоне политикой невмешательства государства. Кризис 1930-х годов внёс в его функции изменения в связи с потребностью влиять в целом на экономику, а не только на инфраструктуру.

Поиск консенсуса после Второй мировой войны обернулся появлением компромиссной доктрины «согласованной экономики» (*concerted economy*), средней между либерализмом и дирижизмом, предусматривающей разработку частным капиталом и государством совместных программ с привлечением финансовых ресурсов государства и банковского сектора. Цель – создание с участием государства социально-ориентированной модели при сохранении преимуществ эффективного рынка. Этому способствовала и конкуренция, которая предъявляла жёсткие требования к организации бизнеса. До этого действие доктрины *laissez faire*, с одной стороны, усиливало экономический прогресс, с другой – вело «к расхищению и истощению невозместимых природных ресурсов... к вытеснению монополией саморегулируемой конкуренции».³ После Второй мировой войны государства осуществляли открытие рынков (снижение таможенно-тарифных барьеров), что способствовало развитию международного сотрудничества.

В рамках неолиберализма предусматривалось расширение партнёрства обоих хозяйственных агентов, когда конкуренция сочетается с госрегулированием, в частности, с работой госучреждений в «неприбыльном» секторе инфраструктуры, включая социальное обеспечение, здравоохранение, образование, науку. Неолиберализм признаёт ограниченное вмешательство государства для обеспечения общих условий воспроизводства и функционирования частного предпринимательства.

¹ Скоузен М. Кто предсказал крах 1929 года. URL: <http://www.sotsium.ru/books/65/61/skouzen93.html#xgl7>

² Nisbet R. Liberalismus und der Drang nach Macht // Wie tot ist der Liberalismus? Nachdenken über ein Grundprinzip. Weinheim, 1983. S. 92.

³ Самуэльсон П.А. Экономика. М., 1997. С. 151.

Усовершенствованная система экономических взглядов развивалась параллельно с конкурирующей кейнсианской школой и предполагала превращение государства из «ночного сторожа» в социальную надстройку рыночной экономики.

Попытка сочетать частную инициативу с общественными интересами в условиях конкуренции, когда государство выступает гарантом социально-экономического порядка, предпринята ордолибералами Фрайбургской экономической школы или в теории социального рыночного хозяйства (СРХ). Критики этатизма¹ в виде ограничения свободы частного капитала сочли партнёрство с государством предпочтительнее прямого участия государства в экономике.

Методологические вопросы партнёрства государства и частного капитала поднимает основатель Фрайбургской школы, немецкий теоретик В. Ойкен (1891–1950). Не давая определённых ответов на вызовы современности, ордолиберальная концепция образует один из тех «фундаментальных столпов», на которых можно создавать конкретные экономические теории.² Неслучайно работы этого учёного издаются большими тиражами, активно изучают в университетах.

Последователи Ойкена среди задач государства выделили борьбу против засилья частных монополий. Развитие неолиберализма именно в Германии связывают, в частности, с широким распространением «антиэтатистских» настроений в предпринимательской среде и антимонополистических идей «конкурентной экономики» среди населения после поражения фашизма³ с его гипертрофированной ролью государства в экономике.

С конца XIX века *государство либеральное*, по мнению Ойкена, постепенно преобразовалось в *государство экономическое* путём «сращивания государства и хозяйства и политизации хозяйства».⁴ Субъекты хозяйственной деятельности, предприниматели и наёмные работники, стимулировали государство к действиям в интересах каждой из этих групп в целях укрепления своих позиций в экономике.

¹ Термин «этатизм» введён в научный оборот либеральным швейцарским политиком Н. Дро (1844–1899) сначала применительно к социализму с всеобъемлющим, централизованным руководством экономикой государством. В XX в. так стали называть активную политику вмешательства государства в экономику.

² Автономов В.С., Гутник В.П. Особенности немецкой экономической мысли и феномен Вальтера Ойкена (Предисл. к русскому изданию) / Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996. С. 8.

³ Певзнер Я.А. Государственно-монополистический капитализм и теория трудовой стоимости. М.: Мысль, 1978. С. 36.

⁴ Ойкен В. Структурные изменения государства и кризис капитализма / Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. М.: Экономика, 2002. С. 11.

Ещё институционалист Т. Веблен (1857–1929) указывал на опасность контроля капиталом экономики и политики страны, и, соответственно, использования правительства в частных интересах.¹ В. Рёпке (1899–1966) из Фрайбургской школы пришёл к заключению, что противники конкуренции должны осознать, что придётся «примириться с... порабощением человека коллективным аппаратом».²

В этих условиях возникла задача создать с участием государства социально-ориентированное устройство экономики при сохранении эффективного рынка. Такая направленность должна была стать силой, обеспечивающей взаимодействие бизнеса и общества и поддерживающей частный капитал без вмешательства в конкретные хозяйственные (особенно инвестиционные) процессы в условиях единых правил «для всех (лишь с небольшими и всеми признанными исключениями)».³

Ордолиберализм или СРХ – своего рода промежуточный вариант между неограниченным капитализмом и коллективистским коммунизмом. Гарантом социально-экономического порядка, основанного на хозяйственном либерализме, выступает государство, что обуславливает потребность в его сильной власти в нормативной сфере. В этом – основное новаторское качество социального рыночного хозяйства как развивающейся системы. Ордолиберализм представляет, скорее, теорию воздействия государства на экономику⁴ и предполагает партнёрство в форме установления правил конкурентной политики для защиты свободы деятельности частного капитала, сдержанно-пассивное государственное регулирование.

Ойкен в другой работе призывает отказаться от противопоставления принципов удовлетворения потребностей и максимизации дохода. Он подчёркивал, что всегда и везде в своих планах и действиях хозяйственные агенты пытаются достичь целей с наименьшими затратами, а индивидуумы оценивают результаты, исходя из количественных показателей (что не следует смешивать со стремлением к максимальному доходу). Этот принцип существовал до появления советской админи-

¹ См.: *Mouhammed A.H.* An Introduction to Thorstein Veblen's economic theory. Lewiston etc.: Edwin Mellen press, 2003. P. 11.

² *Рёпке В.* Коренные вопросы хозяйственного порядка / Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. С. 171.

³ *Гутник В.П.* Концепции свободного и эффективного рынка: германский вариант. Там же. С. III.

⁴ См.: К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки. М.: ИМЭМО РАН, 2002. С. 19.

стративно-командной системы, где отсутствовал «измеритель ограниченности»¹ необходимый для сбалансированного развития (книга написана в 1940 г. – Авт.).

Ойкен пишет, что хозяйственные системы, в которых преобладают элементы централизованно-административного управления (видимо, имея в виду СССР и Германию как «военные экономики» XX в.) показывают, насколько реализованные планы отклоняются от экономического принципа, а действие экономических правил различно в централизованной и рыночной экономике. В рыночной экономике принципы максимизации дохода или наилучшего обеспечения потребителей при наличии полной конкуренции практически идентичны. При монополизации разница в объёмах производства может быть значительной, в зависимости от того, какой из принципов действует – максимизации дохода или наилучшего обеспечения.

Если монополист следует принципу максимизации дохода, он увеличивает выпуск продукции до тех пор, пока рыночная цена не сравняется с уровнем предельных издержек производства. Когда действует принцип наилучшего обеспечения, то, полагал учёный, в условиях конкуренции предприниматель снижает цены до уровня, соответствующего предельным издержкам.

«Отнюдь не всё равно, – пишет Ойкен, – хозяйствует ли газовый завод, поставляющий как монополист жителям какого-либо города газ, на основе принципа максимизации чистого дохода или – добровольно либо по принуждению – на основе принципа наилучшего обеспечения. Цены на газ в последнем случае будут ниже, а снабжение города газом лучше». Тем самым, естественные монополии признаются им сферой, где главенствует принцип удовлетворения общественных потребностей, а «осторожно» распоряжаться ресурсами хозяйственных субъектов заставляет их «неограниченная ответственность – неотъемлемая часть конкурентного порядка».² Вне естественных монополий максимум эффективности достигается сочетанием ответственности и не ограниченной государством хозяйственной свободы индивидов, поскольку, как писал он ранее (1932 г.), при отсутствии «кнута конкуренции» происходит «окостенение или феодализация предпринимателя».³

¹ Ойкен В. Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996. С. 266, 267, 283, 271.

² Ойкен В. Указ. соч. С. 272, 277, 304.

³ Ойкен В. Структурные изменения государства и кризис капитализма / Теория хозяйственного порядка. С. 6-7.

Неолиберализм сразу после Второй мировой войны (за исключением Западной Германии) был скорее направлением экономической теории. Его практическое использование началось в 1970–1980-е годы, когда ухудшились общие условия воспроизводства, обострились социально-экономические проблемы кейнсианского «государства благосостояния». Эту политику проводили находившиеся у власти правительства в тот период и позднее, независимо от партийной принадлежности.¹ Наблюдался переход к государственному регулированию с помощью методов бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики, а также развития партнёрства государства и частного капитала, в том числе ГЧП в инфраструктуре.

Французские учёные С. Берстайн и П. Мильза увязывают по времени наступление «либерального обновления» с присуждением Ф.А. фон Хайеку Нобелевской премии (1974 г.); со стремлением частных предпринимателей отстранить государство от регулирования цен.² Другим знаковым событием стало отведение деньгам фундаментальной роли в функционировании хозяйства другим нобелевским лауреатом – М. Фридменом. Тот сводил роль государства к контролю над количеством денег в обращении, а ответственность рынка – к балансированию спроса и предложения.

Рецепт политики Хайека оказывается противоположным рецепту Кейнса. Роль государства в партнёрстве стала основным предметом спора и между последователями этих двух экономистов. Однако ни Кейнс, ни Хайек не смогли достаточно чётко очертить границы государственного вмешательства, отмечает биограф Кейнса Р. Скидельски.³ Этого пока никто не осуществил.

Хайек и Мизес прослыли «радикальными индивидуалистами».⁴ Хайек был противником прямого воздействия государства на деятельность частного капитала и «бескомпромиссным либералом». В начале научной карьеры даже контроль над ставками квартплаты он считал административным деспотизмом, а режим есте-

¹ Вклад госпредпринимательского сектора в экономику ЕС без сельского хозяйства, оценённый как средняя арифметическая величина доли в добавленной стоимости, занятости, инвестициях в основной капитал, снижался с 16,6% в 1982 г. до 15,3% в 1985 г., 13,3% – в 1988 г. и т.д. – *Bizaguet A. Le secteur public et les privatisations*. P.: PUF, 1992. P. 63.

² *Berstein S., Milza P. Histoire de la France au XXe siècle: de 1974 à nos jours*. T. V. P. Éd. Complexe, 2006. P. 23. *Berstein S. Démocraties, régimes autoritaires et totalitarismes au XX e siècle*. P.: Hachette, 1999. P. 237.

³ *Скидельски Р. Хайек versus Кейнс: дорога к примирению // Вопр. экономики*. 2006. № 6. С. 47.

⁴ *Fried B.H. The progressive assault on laissez faire: Robert Hale and the first law and economics movement*. Cambridge (Mass.). L.: Harvard univ. press. 1998. P. 35.

ственных монополий – сговором государства и капитала. Хайек настаивал на восстановлении хозяйственных обычаев XVIII в. во избежание скатывания, как ему представлялось, к тоталитаризму, подчёркивая связь экономической свободы с либеральной демократией. Позднее он признал потребность участия государства через налогообложение в социальном обеспечении, выступая за ограниченное, но не минимальное его участие.¹

Хайек, пожалуй, – один из наиболее резких критиков ограничения государством конкуренции, свободы частного капитала, считавший результатом такой политики несоответствие цен издержкам. Если Хайек и допускал вмешательство государства, то неискажающее конкуренции. В условиях монополистических рынков участие государства обоснованно, когда расширяется свобода экономических действий. «Если монополии в каких-то сферах неизбежны, то лучшим является... контроль сильного правительства над частными монополиями».² Иными словами, партнёрство предпочтительнее прямого участия государства, поскольку его бюрократическое усиление Хайек полагал опасным для демократии.

Взаимообусловленность экономической свободы и демократии подчёркивал и Мизес, проявляя экономический либерализм «*in extremis*»³, будучи убеждённым сторонником *laissez faire*, что отражено в книге «Всемогущее государство» (1944 г.), написанной в эпоху наступления неокейнсианства. Как и предшественники-либералы, Мизес сначала сводил роль государства в партнёрстве с частным капиталом к определению правил игры рыночных сил. Индивидуум, подчёркивал он, преследуя личные цели, действует, в конечном счёте, в общественных интересах, а прямое вмешательство государства подрывает развитие рыночной экономики. Сторонников такого вмешательства Мизес считал фанатиками, полагая реформы, направленные на замену частной собственности государственной, опасными для частной собственности как фундаментального института рыночной экономики.

В рыночной экономике собственник лишь с правовой точки зрения выступает прямым или косвенным преемником первоначального насильственного присвоения или перераспределения. Кто должен владеть собственностью для лучшего удовле-

¹ Institutional economics in France and Germany / A. Labrousse, J.-D. Weisz (eds). Berlin: Springer, 2001. P. 189.

² Хайек фон Ф. Дорога к рабству. М.: Экономика, 1992. С. 147.

³ в крайней форме. – Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. С. 202.

творения повседневных нужд – решают потребители, поскольку извлекать пользу из собственности можно, только применяя её для удовлетворения потребностей других.¹ Так Мизес выделил социальную составляющую деятельности государства и частного капитала.

Имеющиеся при этом сбои рыночного механизма, или провалы рынка не являются, по Мизесу, абсолютным основанием для государственного вмешательства в частнопредпринимательскую деятельность, поскольку рынок сам может справиться с этим. Кстати, подобная точка зрения защищается и в теореме нобелевского лауреата (1991 г.) Р. Коуза, представителя неонституционализма, который получил распространение в 1960–1970-е годы. Усиление вмешательства государства, по Коузу, сопряжено с ростом транзакционных, непроизводственных издержек. Правда, неонституционалисты не считают всегда благотворным для общества в целом то, что хорошо для частного агента. Несовершенства распределения социальных издержек и выгод при реализации права собственности Коуз связывает с пробелами в законодательстве, а значит, так или иначе, с ошибками государства.

В соответствии с концепцией либерализма, чрезмерное распространение государственной собственности может привести к снижению эффективности – вследствие политизации экономики и принятия хозяйственных решений в пользу господствующих властных структур или кланов. Подобные действия государства вызвали подозрения в «размывании» права собственности в интересах различных лоббистских групп, на что указывает Р.И. Капелюшников.²

Непроизводительные затраты госчиновников зачастую «покрываются добрым государством», констатировал В. Рёнке.³ Это связано с недостаточным контролем или неспособностью его эффективно осуществлять обществом, от имени которого действуют представители государства. Об этом писал ещё А. Маршалл. Правомерность такого суждения доказывает мировая практика.

Выступая за минимальное (но не минималистское!) участие государства в экономике, Мизес предостерегает от смешения либерализма и анархизма или ли-

¹ См.: Мизес фон Л. Человеческая деятельность. М.: Экономика, 2000. С. 640, 641.

² Капелюшников Р.И. Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. 2004. № 6. С. 81.

³ Рёнке В. Коренные вопросы хозяйственного порядка / Теория хозяйственного порядка. С. 170.

бертарианства. Последнее сводит задачи государства к функциям защиты от насилия, мошенничества, как это делал Р. Нозик (1938–2002). Расширение функций государства за эти пределы Нозик считал неоправданным, и ввёл в научный оборот понятие «ультраминимального государства».¹ В либеральной доктрине, хотя задачи государства расширены – «защита собственности, свободы и мира» – но, по мнению немецкого социалиста Ф. Лассаля (1825–1864) недостаточно, и он с пренебрежением называл государство сторожем.

Мизес подвергает критике терминологию Лассаля, считая, что государство должно выполнять свои функции, а ставить перед правительством задачу управления железными дорогами, гостиницами или шахтами нецелесообразно. Можно предположить, что он имел в виду вмешательство государства в дела частного капитала, когда вышеуказанные объекты принадлежат к частному сектору. Вместе с тем, Мизес пишет о неправильности представлений об «отвращении» либерализма к любому возможному участию государства в экономической жизни: о такой трактовке не может идти речи. Мизес, можно сказать, первым из неолибералов прагматично признал не просто возможность участия государства в экономической жизни, но и роль госпредприятия за рамками инфраструктуры.² Так, он положительно характеризовал деятельность госпредприятий, особенно в Германии и СССР.³

Такие ГП работают «бок о бок с частной собственностью на средства производства. Они участвуют в коммерческих сделках с предприятиями, которыми владеют и управляют капиталисты, и получают от этих предприятий разнообразные стимулы для своей деятельности», в том числе «к внедрению новшеств для того, чтобы не отстать от развития технологии и методов делового управления». Частные поставщики снабжают государственные железные дороги локомотивами, вагонами. Тем самым Мизес ещё до Второй мировой войны одобрил деятельность ГП в экономике *рыночной*, предостерегая при этом от тотального огосударствления, которое позднее было осуществлено в СССР. Иными словами, он допускал существование в рыночной системе государственного предпринимательского сектора,

¹ Nozick R. Anarchie, état et utopie. Trad. de l'anglais. P.: PUF, 1988. P. 9, 45, 338.

² Мизес Л. фон. Либерализм. М.: Экономика, 2001. С. 41, 74.

³ Работа «Либерализм» написана в 1927 г. – период НЭП в СССР.

но возражал против вмешательства государства в деятельность частного капитала, хозяйственной системы, основанной на частной собственности.¹

В защите государственного предпринимательства Мизес идёт дальше, отмечая адресованные ему упрёки в допущении чрезмерной бюрократизации. В эпоху классического либерализма ещё было оправданно возражение против государственной собственности на средства производства на том основании, что она парализует всякую свободную инициативу. «Сегодня, когда частное предприятие управляется не менее бюрократично..., чем предприятие, которым владеет и управляет государство, положение дел в корне изменилось». Мизес не исключал госпредпринимательства для извлечения максимального дохода. ГП, стремящееся к максимизации прибыли, «может использовать денежный расчёт, пока бóльшая часть предприятий находится в частной собственности» и существует рынок.² К работе в таких условиях приспособлен государственный предпринимательский сектор в ЕС.

Мизес признаёт, что ГП редко нацелены только на прибыль. Как правило, требуется учёт национальных и других подобных соображений. Очевидно, что такие задачи не могут не ограничивать прибыльности ГП, поскольку те поставлены в особые – иные, чем частные – условия. Обвинять ГП, особенно сетевой инфраструктуры, в недостаточной прибыльности представляется не вполне корректным. От ГП, например, зачастую требовалось, чтобы они в своей политике материально-технического снабжения и сбыта отдавали предпочтение отечественной, а не зарубежной продукции, что зачастую неоптимально по соотношению цены и качества.

Как и другие либеральные экономисты, Мизес рассматривал сетевые отрасли, в частности, железные дороги, не просто как возможный объект влияния государства, а как путь поощрения регионального развития. В качестве иллюстрации он приводит строительство государством железнодорожной ветки для подъёма отсталых регионов. «От государственных железных дорог – читаем, – требуют, чтобы структура тарифов соответствовала специфической коммерческой политике правительства, чтобы они строили и эксплуатировали убыточные линии просто для того, чтобы способствовать экономическому развитию определённых территорий, а так-

¹ Мизес Л. фон. Либерализм. М.: Экономика, 2001. С. 41, 74, 78.

² Мизес Л. фон. Указ. соч. С. 95, 100.

же по стратегическим и иным аналогичным соображениям».¹ Здесь явно осознаётся, что государство должно участвовать в достижении целей не только финансовой, но в первую очередь – социальной, региональной эффективности.

Хозяйственная деятельность государства зачастую направлена на помощь малоимущим слоям для сокращения неравенства в той мере, в какой это не подорвёт ни инициативы, ни эффективности. Так призвана работать система социального обеспечения. На самом деле дилемма «справедливость – эффективность» многими признана неудачной в терминологическом плане. Речь следует вести о сочетании равенства возможностей и эффективности.²

Либералы 1980-х годов продемонстрировали неприятие кейнсианской политики поощрения участия государства в хозяйственной сфере. Они обвиняли его в противодействии конкуренции и неэффективном распределении ресурсов даже в тех случаях, когда это вмешательство направлено на устранение несовершенств рынка, а значит, поддержку частного капитала.

«Вездесущее государство, стремящееся объять необъятное», отмечает М. Фламан, оказалось неспособным, как показал опыт 1970–1980-х годов, бороться с возникшими хозяйственными трудностями, и граждане «хотели бы меньше зависеть в своей повседневной деятельности от... государства». Как и его предшественники, Фламан считает неверным рассматривать современный либерализм как «антиэтатизм». Критикуя не деятельность государства как такового, а чрезмерную, неэффективную бюрократию, сковывающую производство и усложняющую процессы распределения, Фламан, в отличие от Мизеса, выступает против государственного предпринимательства. Государственное участие в промышленности, по его мнению, снижает эффективность производства.³ Написание работы пришлось на разгар приватизации.

¹ Мизес Л. фон Либерализм. С. 101.

² Большинство либеральных экономистов считают термин «социальная справедливость» противоречивым и расплывчатым. – *Flamant M. Le libéralisme contemporain*. P.: PUF, 1988. P. 89, 87. Понятие «справедливость» признаётся единым для всех, а определение «социальная» – для отдельных групп. Хайек полагал это прилагательное «наипагубнейшим» для смысла существительных, которые оно предваряет, особенно «справедливость». – *Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма*. М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxy», 1992. С. 200–201.

³ *Flamant M. Op. cit.* P. 15, 36.

Внедрение конкуренции в сферу инфраструктуры, по мнению неолибералов, позволяет повысить качество и расширить выбор предоставляемых услуг, снизить расходы государства и соответственно уровень налогообложения. По мнению их оппонентов, социальная политика «приносится в жертву необходимости обеспечения конкурентоспособности в мире экономической глобализации».¹ На смену длительной эйфории *Welfare State* пришёл обновлённый либерализм эпохи глобализации преимущественно в виде монетаризма. Основатель монетаризма М. Фридмен ещё в 1950-х годах критиковал Кейнса. Существует, однако, оригинальное мнение, что Фридмена следует считать последователем скорее Кейнса, нежели Хайека.

М. Фридмен вдохнул «вторую молодость» в монетаристские теории и вдохновил поколение «новых экономистов»,² обвинив государство в неумении эффективно распоряжаться денежными средствами. Тема сравнительной эффективности государственных и частных предприятий рассмотрена отдельно (Раздел 2, глава 6, п. 6.1). Приведённые утверждения спорны,³ применимы к госсектору развивающихся и социалистических стран. В последнем случае при избыточном огосударствлении нарушались рыночно-ценовые механизмы.

Таковы некоторые особенности подхода западноевропейского неолиберализма к партнёрству государства и частного капитала: авторитетными экономистами этого концептуального направления не исключалось участие государства в предпринимательстве. Неолибералы ратовали за демократический контроль над хозяйственной деятельностью государства. Характеризуя её, монетарист Фридмен приводил остроумный пример. «Когда вы тратите чьи-либо деньги в пользу не свою, а другого, ни “сколько”, ни “как” вы их тратите, не имеет значения. Это именно то, что происходит с государством».⁴

Фридмен считал возможным длительный рост и развитие экономики при наличии правового государства, частной собственности, свободы рынка, а также ограниченного участия государства в хозяйстве. Фридмен и его последователи до-

¹ Фонтанель Ж., Самсон И. Российское государство и экономика: трудные взаимоотношения. С. 130–131.

² См. подробнее *Berstein S. Démocraties, régimes autoritaires et totalitarismes au XX e siècle.* P. 237.

³ Так, во Франции в опубликованном до кризиса (2008 г.) Докладе о деятельности государства-акционера отмечены положительные финансовые итоги работы 51 предприятия с его участием в капитале. Управление было признано «хорошим». Две трети полученных доходов (8,9 млрд. евро) пришлись на энергетику. — *L'État actionnaire. Rapport 2008.* P.: L'Agence des participations de l'État (APE), 2008. P. 13.

⁴ Milton Friedman ou le triomphe du libéralisme // *Problèmes écon. P.*, 2003. No 2831. 12 Nov. P. 22.

пускают вмешательство государства «лишь в случаях естественной монополии, несовершенства рынка, наличия “побочных” эффектов» и в некоторые социальные сферы. Когда побочные эффекты пронизывают хозяйственную деятельность, а монополия и несовершенство конкуренции обнаруживаются повсюду, групповые действия могут при решении главных экономических проблем быть эффективнее действий изолированных лиц. К групповым действиям можно (и следует!) отнести неременную обязанность государства «помогать действовать другим».¹

В экспертном сообществе ведутся споры, можно ли считать ЕС «агентом неолиберализма». На смену послевоенному неологизму о «встроенном либерализме» (*embedded liberalism*) – регулируемой свободе торговли вместо характерной для XIX в. «грабительской»,² – приходит «встроенный неолиберализм» (*embedded neoliberalism*) – сочетание неолиберализма с неомеркантилизмом и социал-демократическими постулатами.³ На мысль о меркантилизме подчас наводят хозяйственные шаги, напоминающие об «экономическом патриотизме» с оттенком протекционизма. При этом изменения коснулись не только ЕС. Поскольку такая стратегия получает всё более широкое распространение, в российской экономической литературе значительное внимание уделяется изучению проблем ГЧП.⁴

Сегодня государство присутствует в фондах с венчурным капиталом, делегируя управление частным операторам, с которыми частично делит риски. Можно согласиться с мнением Э. Коэна (Совет экономического анализа, Франция), что подобные инициативы, сочетающие государственные и частные средства для стимулирования нововведений, являются удачными идеями, которые заслуживают апробирования.⁵ Это уже – путь к ГЧП.

¹ Fourçans A. Pour un nouveau libéralisme: l'après-socialisme. P.: Éd. Albin Michel, 1982. P. 114.

² Battistella D. Théories des relations internationales. P.: Presses de la Fond. Nat. des sciences polit., 2009. P. 182.

³ Caporaso J.A., Tarrow S. Polanyi in Brussels: Supranational Institutions and the Transnational Embedding of Markets // International Organization. 2009. Vol. 63. No 4. P. 601.

⁴ См., в частности: Кондратьев В.Б. Концессия как форма взаимодействия государства и частного капитала в инвестиционной сфере / Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике. М.: Наука, 2001. С. 273–290.

Кондратьев В.Б., Варнавский В.Г. Концессия как перспективное направление реформирования государственного сектора // Год планеты / ИМЭМО РАН. М.: Республика, 2001. С. 180–185.

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

Государство и бизнес: институциональные аспекты / Отв. ред. И.М. Осадчая. М.: ИМЭМО РАН, 2006 и др.

⁵ Cohen E. Fusions et acquisitions: grand angle // Confrontations Europe. 2007. Janv.-Mars. No 77. P. 24.

4.3. Современные концепции

Сокращение в четвёртой четверти XX в. темпов экономического роста и эффективности производства, увеличение безработицы и инфляции, а также структурные кризисы (энергетический, экологический, финансовый) подготовили мотивацию к пересмотру взаимоотношений государства и частного капитала. Со второй половины 1980-х годов преобладает теория смешанной экономики, сочетающая элементы неокейнсианского и неоклассического направлений. Получает распространение дуалистическая концепция, согласно которой ГП выступают как приложение к частному капиталу, устраняя провалы рынка. Кризис кейнсианской, затем монетаристской теории обусловил новый подход к партнёрству государства и частного капитала в виде «теоретического синтеза».¹

В европейских странах традиционно мнение, что для работы инфраструктуры требуется вмешательство государства, а возможности конкуренции между независимыми производителями ограничены. Работа таких предприятий должна регулироваться государством или они должны быть в его собственности. Рыночные процессы предполагают дополняющее и корректирующее воздействие государства для удовлетворения потребностей в товарах и услугах, которые частный капитал сам не в состоянии обеспечить. То есть ГП должны производить то, что частные не могут, не хотят или, по мнению большинства, не должны производить. Это относится к сетевой инфраструктуре, где участие государства объективно плодотворно. Замечено, что крупные фирмы добиваются финансовой поддержки государства чаще при реализации крупных инвестиционных проектов. Важно определить направления, логику и рациональные пределы вмешательства государства,² когда в одних случаях действуют ГП, в других – налоговые методы, финансирование или государство привлекает частный капитал к выполнению определённых работ.

Вопрос о правильности хозяйственной политики, в том числе расширения полномочий государства, решает, спустя определённое время, практика. Экономиче-

¹ *Осадчая И.М.* Эволюция макроэкономической теории после Кейнса // *Вопр. экономики.* 2006. № 5. С 15.

² См. подробнее: *Клинова М.В.* Логика и рациональные пределы приватизации: современный евроконтекст // *МЭ и МО.* 2005. № 10. С. 113–123.

ческим системам, не обладающим достаточной гибкостью и возможностями приспособляться к социально-экономической эволюции, грозит опасность угасания, когда «несгибаемый консерватизм» способен подорвать преследуемую им цель.¹

Возникает концепция ГЧП как особая хозяйственно-правовая категория и формула кооперации частного капитала и государства. Государство передаёт часть функций бизнесу, заимствуя у него определённые правила работы. ГЧП называют третьим путём «между Сциллой традиционного стиля госсобственности и Харридой неограниченного частного контроля над стратегическим ресурсом».² Графически ГЧП можно проиллюстрировать следующим образом:



Рис. 4.1. Соединение интересов государства и частного капитала в ГЧП.

Обоснование проникновения частного капитала в сферы, где ранее, как правило, действовали государственные предприятия (прежде всего, в производственную и социальную инфраструктуру) составляет ту концептуальную новизну, которую привнесли глобализация и региональная интеграция в ЕС.

Масштабные государственные расходы обострили проблему повышения их эффективности, обусловили необходимость усиления действия рыночных законов и внутри госсектора. Расширение влияния государства через партнёрство с частным капиталом ведёт к установлению *системы корпоративизма*, о которой писал британский учёный Э. Шонфилд (1917–1981). Сущность данного явления он видел в повышении эффективности политико-экономической системы Запада в виде смешанной экономики и темпов её роста. Это обеспечивается приспособлением групповых интересов к утвердившимся политико-экономическим институтам, колебаниям хозяйственной конъюнктуры и росту социальных издержек экономики.

¹ Самуэльсон П.А. Экономика. М., 1997. С. 152–153.

² Mushkat M., Mushkat R. Rebalancing public and private property rights in Hong Kong: toward a “Third way” // The Journal of East Asian Affairs. Seoul. 2006. Vol. 20. No 2. Fall – Winter. P. 186–187.

Во избежание сбоев в функционировании системы Шонфилд в начале 1980-х годов предостерегал политических руководителей от привлечения в качестве экономических экспертов представителей крайних взглядов – марксистов или «чикагских монетаристов».¹ Невольно приходит на память пример России, где доказана одинаковая контрпродуктивность и сокращения в экономике функций государства, и его избыточная деятельность. Последняя черта чревата гипертрофированным давлением на всю хозяйственную сферу и «бюрократическим коллективизмом».²

В начале 1990-х годов реабилитируется регулирующая роль государства, подчёркивается благотворное влияние государственных расходов, дополняющее деятельность частного капитала. Возродилась тенденция к усилению участия государства на общеевропейском и национальном уровне – кроме предпринимательства.³ Тут, по мнению Т. де Монбриаля, в условиях расширения международной конкуренции, «у государства больше не остаётся причин, вынуждающих его *непосредственно* вмешиваться в производство..., идёт ли речь о средствах массовой информации, почтах, телепередачах, энергетике или транспортных средствах».⁴ С нерегулируемой глобализацией нередко связывают переход от кейнсианского государства к государству неолиберальному.

Экономическая политика М. Тэтчер в Великобритании и Р. Рейгана в США или англосаксонская модель (на которую большое влияние оказали идеи Мизеса и Хайека) обусловила приватизацию. Частный капитал проникает в общественные услуги, происходит разделение монопольной и конкурентной составляющих,⁵ в частности, из опасения, что естественная монополия способна взвинчивать цены. В конце XX в. предпринимательскую деятельность государства ограничила приватизация, что зачастую классифицируется как «неоклассическое возрождение» и «антикейнсианская контрреволюция»⁶. Фактически развивался симбиоз концепций.

¹ *Shonfield A.* In defence of the mixed economy. Oxford: Oxford univ. press, 1984. P. 127, 130, 137.

² *Vianès A.* La raison économique d'État. Lyon: PUL, 1980. P. 371.

³ *Guellec D., Ralle P.* Les nouvelles théories de la croissance. P.: La Découverte, 1995. P. 94.

⁴ *Монбриаль Т. де.* Указ. соч. С. 328.

⁵ Кстати, результаты этой политики не всегда впечатляли, как свидетельствует опыт британских железных дорог или электроэнергетики США. – См.: *Vercherand J.* Économie politique: Une articulation entre la théorie néoclassique, Marx, Keynes et Schumpeter. Rennes: Presses universitaires de Rennes, 2004. P. 113; *Newbery D.M.* Privatising Network Industries / CESIFO Working Paper. Cambridge, 2004. No 1132. Febr. P. 7, 20.

⁶ *Осадчая И.М.* Консерватизм против реформизма. М., 1984. С. 66;

Boncaeur J., Thouément H. Histoire des idées économiques de Platon à Marx. P., 2005. P. 203.

Исходили из того, что слишком патерналистская система социального обеспечения ослабляет стимулы к труду, и по этой причине и в целях борьбы с инфляцией считали возможным ограничить социальные расходы государства. В период пребывания у власти М. Тэтчер (1979–1990) и Р. Рейгана (1981–1989) не боялись роста безработицы при высокоразвитой системе социального страхования, считая, что в таких условиях безработицу можно «потерпеть». Тем более что спады, как правило, носили краткосрочный и менее глубокий характер, не оказывая катастрофического влияния на рейтинг правящих партий. Инфляция же, напротив, может стать затяжной болезнью, поэтому их лозунгом стала борьба с ней. Что касается 1970-х годов, то стремление снизить госрасходы не увенчалось успехом: это был период «гонки вооружений» и подъёма цен на нефть. Реальных результатов в борьбе с инфляцией удалось достичь лишь в середине 1980-х годов, когда цены на нефть пошли вниз.

На практике монетаризм был достаточно успешно применён в 1980-е годы лишь в Великобритании и США, и то с определёнными изъятиями. Так, в США в области социальной инфраструктуры предложение М. Фридмена передать систему школьного обучения из государственной в частную сферу с выплатой родителям денег на эти цели получило оценку как «радикальное».¹

В XXI-м веке, утверждает французский политик и исследователь Л. Фабиус, на смену дискредитированному государству-властелину приходит время государства-партнёра – наступает «эпоха синтеза». Это делает его более эффективным и открытым.² В ходе взаимопроникновения товарно-финансовых потоков развивается ГЧП, в том числе на международном уровне.

Актуальная и сложная политико-экономическая проблема включает, по крайней мере, два заслуживающих рассмотрения аспекта. Суть первого – в ответе на вопрос: сохранять ли в госсобственности ключевые для жизнеобеспечения общества сферы, в том числе относящиеся к естественным монополиям. Второй аспект охватывает создание и финансирование адекватных современным требованиям

¹ *Schultze Ch. L. The Politics and Economics of Public Spending. Wash.: The Brookings Institution, 1970. P. 123.*

² *Le rôle et la place de l'État au début du XXIe siècle. P.: PUF, 2001. P. 89.*

совместных предприятий (СП), поиск «консенсуса между властью, бизнесом и обществом, делегирование полномочий, государственно-частное партнёрство».¹

В первом случае предполагается, что на частный сектор перекладывается основное бремя расходов и рисков, привлекаются знания, опыт, навыки частного предпринимателя, если он способен достаточно эффективно осуществлять вместо государства конкретный вид хозяйственной деятельности. Иными словами, задача в том, как без потерь для общества передать определённые объекты в управление частному капиталу. Во втором случае государство инициирует общенациональные инвестиционные проекты «при наличии риска и большом временном разрыве между первоначальными затратами и отдачей». Соответственно, государственный сектор выступает «как партнёр частного сектора, в значительной мере обеспечивающий и опосредующий его развитие».²

Нельзя недооценивать роль государства в партнёрстве с частным капиталом, чтобы «невидимая рука» рынка не превратилась «в невидимый кулак».³ Это нашло отражение и в современной версии экономического либерализма. Один из наиболее авторитетных российских экономистов-либералов Е.Г. Ясин не отрицает, что «есть задачи, которые... обязано брать на себя государство».⁴ В качестве примера в соответствии с нынешними реалиями учёный приводит перспективные наукоёмкие производства. Сюда же следовало бы добавить поощрение ПИИ в инфраструктуру, создающие в будущем конкурентные преимущества национальной экономике.⁵

В самом деле, государство призвано совместно с частным капиталом создать основу для НТП и развития новых производств как гарантии основ национальной безопасности, в том числе в хозяйственной сфере, с опорой при этом на новейшие данные научно-технической мысли. В России с помощью государства планируется распространение передовой техники и организации производства с привлечением зарубежного капитала, владеющего новейшими ноу-хау. Среди партнёров – фран-

¹ Энтин М.Л. В поисках партнёрских отношений: Россия и Европейский Союз в 2004–2005 годах. СПб.: СКФ «Россия-Нева», 2006. С. 318, 323.

² Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 285, 34.

³ Strauss-Kahn D. “Global Challenges, Global Solutions” – an Address at George Washington University. URL: <http://www.imf.org/external/np/speeches/2011/040411.htm>

⁴ Ясин Е.Г. Новая эпоха – старые тревоги: политическая экономия. М.: Новое издательство, 2004. С. 96, 97.

⁵ Foreign investment in developing countries. Ed. by Kehal H.S. Houndmills, etc.: Palgrave, 2004. P. 28.

цузские компании *Renault* и *SNECMA*; немецкий *Daimler*; американские *General Electric*, *Boeing*; международные *EADS* с дочерней компанией *Airbus* и др.¹ В числе задач – комплексное использование возобновляемых источников энергии и сырья, переработка различных видов отходов, производство высокоэффективного оборудования для электрических, тепловых станций, энергоблоков, авиации. Зарубежный капитал выступает ускорителем преобразований, создания конкурентоспособных производств.

Как и его предшественники, российские экономисты-либералы Е.Г. Ясин подчёркивает необходимость ограничения функций государства теми, которые не могут выполняться никем другим или наиболее эффективно выполняются именно государственными институтами. В России, как представляется, участие в инфраструктурных проектах должно стать экономически привлекательным для частных компаний, в том числе МСП (особенно в инновационной составляющей). Вместе с тем, звучит предостережение от чрезмерного участия государства, поскольку, чем больше вмешательства государства, тем больше «коррупции и недоверия».²

Коррупция, или как её порой завуалировано называют «административной рентой», – отдельная весьма актуальная и болезненная тема и для государства, и для частного капитала. В отечественном контексте трудно отрицать, что либеральные здравые идеи, которые внесли достойный вклад в развитие западной экономики, получили в России сомнительное воплощение,³ когда страна впала в постсоветскую крайность: рыночную систему недееспособного государства.⁴ Не было обеспечено необходимое нормативно-правовое регулирование, руководители ГП использовали бюрократически-номенклатурную приватизацию для консолидации в

¹ См.: Клинова М.В. Франция и модернизация российской экономики: государственно-частное инвестиционное сотрудничество // Современная Европа. 2012. № 2. С. 99–103.

² Ясин Е.Г. Нерыночный сектор: структурные реформы и экономический рост. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 22.

³ См. текст выступления на XVI конгрессе СЕЕП: Клинова М.В. La privatisation en Russie // La Revue du Trésor. P., 2004. No 12. P. 749–751; Privatisierung in Russland // Zeitschrift für Gemeinwirtschaft. Wien, 2004. Jg. 39. H. 6. S. 86–92.

⁴ Odling-Smee J. The IMF and Russia in the 1990s. Wash.: IMF, 2004. P. 38.

Клинова М.В. Эволюция экономики России в оценках французских аналитиков // Международная экономика. 2010. № 4. С. 6.

своих руках собственности.¹ Вину за то, что эффективный либерализм воплотить не удалось, вряд ли стоит возлагать на экономический либерализм как таковой.

Пытаясь объяснить сложившуюся тогда структуру экономики, Е.Г. Ясин отмечает «неравные условия конкуренции, способствующие углублению неравномерности в распределении богатств и социальной дифференциации». В России «возобладало негативное отношение к итогам рыночных реформ 90-х годов, недоверие к государству». В самом деле, трудно отрицать реалистичность высказывания, что «как бы ни делить государственную собственность, всё равно итог не будет торжеством справедливости».² При этом представляется оправданным замечание о несовместимости истинного либерализма с «попранием» прав собственности, обогащение группы лиц в ходе «официозной» приватизации, без обеспечения конкуренции, которая во всём мире провозглашалась стержнем либеральных реформ.

Неудивительно, что в итоге сформировалась весьма далёкая от западных аналогов социально-экономическая модель.³ Такие понятия как «смешанная экономика» или «государственный капитализм» не содержат критерия, позволяющего отделить одно общество от другого.⁴ В отсутствии определённости, даже теоретической, в представлении о соотношении «частной инициативы и государственной активности... по-прежнему нет адекватной модели смешанной экономики»,⁵ ясного определения государственного капитализма.

Не был реализован принцип здорового, классического либерализма: «я выигрываю, но и ты не остаёшься в проигрыше». В ходе отечественных рыночных реформ «за бортом» оказалась основная масса населения, что дискредитировало либерализм в глазах россиян. Получилось по Хайеку: «Ничто так не повредило либе-

¹ Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Отв. ред. В.А. Мартынов, В.С. Автономов, И.М. Осадчая. М.: ИМЭМО РАН, 2004. С. 442.

² Ясин Е.Г. Новая эпоха – старые тревоги: политическая экономия. С. 264–265, 263.

³ См., в частности: *Венароуа F.* L'économie de la Russie. P., 2006. P. 62; *Пиндер Дж., Шишков Ю.В.* Евросоюз и Россия: перспективы партнёрства. М.: Комитет «Россия в объединённой Европе», 2003. С. 59-73; *Быков А.Н.* Что впереди? // Мир перемен. 2011. № 4. С. 57; *Собственность и приватизация* // Politekonom. 1996. № 3. – 120 с.

⁴ *Кочеврин Ю.Б.* Россия: между грузом прошлого и вызовом будущего / Институциональные аспекты экономического развития. Отв. ред. В.С. Автономов, С.А. Афонцев. М.: ИМЭМО РАН, 2007. С. 69.

⁵ *Гринберг Р.С.* Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. С. 63.

рализму, как настойчивость некоторых его приверженцев, твердолюбо защищавших... “*laissez faire*”».¹

В странах с переходной экономикой применение без учёта национальной специфики крайней разновидности либерализма – монетаризма – оказалось контрпродуктивным. Подобных экспериментов не проводила ни одна развитая рыночная экономика. В России получился причудливый либерализм, не оставивший государству места «в управлении или регулировании национальной хозяйственной системы».² Государству не удалось сделать более справедливым распределение доходов, как в своё время подчёркивал Г. Шмоллер, путём «улучшения социальных учреждений».³ Не удалось и развить конкуренцию, провал программы которой признал в 2012 г. глава Федеральной антимонопольной службы,⁴ несмотря на то, что в стране в этих целях были трансформированы экономические и правовые институты.⁵

Закономерный итог – «унылое», по меткому выражению академика В.А. Мартынова (1929–2008),⁶ место России в глобальной экономике – порядка 3% мирового ВВП. В 2012 г., по оценкам ИМЭМО РАН, – 3,7% мирового ВВП.⁷ В 2011-2012 гг. российская экономика по глобальному индексу конкурентоспособности оказалась на 66-м месте из 142.⁸

Попытка организации хозяйственной жизни без воздействия государства на рынок, без внесения корректив в «спонтанные рыночные процессы» в целях придания экономике социального характера⁹ обернулась возвращением в эпоху первона-

¹ Хайек Ф.А. Дорога к рабству. М., 1992. С. 21.

² Гельвановский М.И. Национально-государственная стратегия конкурентоспособности России: методологические аспекты. URL:

<http://www.hse.ru/data/460/669/1234/%D0%93%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf>

³ Шмоллер Г. Справедливость в народном хозяйстве: Разделение труда. М.: ЛИБРОКОМ, 2012. С. 60.

⁴ ФАС хочет отдельную программу развития конкуренции для каждой отрасли: общая потерпела фиаско. URL: http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_34664.html

⁵ Reynolds S. Peer Review of Russia's Competition Law and Policy: The role of Competition Policy in Regulatory Reform / OECD Global Forum on Competition. CCNM/GF/Comp (2004) 2. P. 50.

⁶ Мартынов В.А. К вопросу о сути государственного капитализма в России / Государственный капитализм в России. Материалы теоретического семинара. Рос. акад. наук, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. Ред. Ю.Б. Кочеврин. М.: ИМЭМО РАН, 2008. С. 20.

⁷ Россия и мир: 2012. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. М.: ИМЭМО РАН, 2011. С. 14.

⁸ The Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum, 2011. P. 15, 307.

URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

⁹ Князев Ю.К. Обновление экономической теории: от непреложного индивидуализма к коллективизму // Мир перемен. 2011, № 2. С. 53.

чального накопления капитала. Тогда произошло сращивание части предпринимательства с институтами государства.¹ Позднее появилась шуточная ремарка: «У нас страна огромных возможностей не только для преступников, но и для государства».² С начала 2000-х годов росло прямое участие государства в наиболее прибыльной сфере экономики – нефте- и газодобыче.

Если оценивать корреляцию успехов в экономике и либерализма в политике, то практика показывает, что, например, перед Первой мировой войной в Европе имперская Германия развивалась так же стремительно, как республиканская Франция или Великобритания с её парламентской демократией. Естественное преимущество стран состоит, как представляется, не в наличии благоприятного климата или залежей полезных ископаемых, а в способности государства создавать стабильные институты, ясные и привлекательные для бизнеса правила игры в экономике. Они не должны меняться и при смене партийной принадлежности власти.

В эпоху глобализации возрастает роль государств на международных рынках. Важно, чтобы содействие бизнесу не порождало «экономического патриотизма» в деструктивном, протекционистском смысле, не мешало в условиях кризисов координации международной экономической политики. Такова логика долгосрочного развития, и Россия не может игнорировать общемировую тенденцию.

«Рыночный фундаментализм», впоследствии раскритикованный, в том числе нобелевским лауреатом (2001 г.) Дж. Стиглицем, сыграл существенную роль в развитии финансовой сферы, которое привело к мировому кризису 2008–2009 гг. П. Кругман утверждает возврат эры депрессивной экономики: «Джон Мейнард Кейнс – экономист, разобравшийся в Великой депрессии – сейчас значим как никогда».³ Сторонники Кейнса указывают: государство должно выйти за рамки инфраструктуры или функции «беспристрастного посредника» между агентами рынка.⁴

Мировой финансово-экономический кризис конца первого десятилетия XXI в. потребовал перемен в социально-экономической политике в форме усиления вмешательства государства. Только государства, обладающие мощными средствами

¹ *May V.A.* Экономика и власть. М.: Дело Лтд, 1995. С. 53.

² *Думенко В.В.* Мысли, афоризмы и шутки знаменитых мужчин. М.: Изд-во ЭКСМО, 2003. С. 394.

³ *Krugman P.* The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. N.Y., L.: Norton, 2009. P. 190.

⁴ *Martinez M.A.* The Myth of the Free Market: The Role of the State in a Capitalist Economy. Herndon, 2009. P. XIV, 8.

воздействия на экономику, оказались способны противостоять усугублению коллапса. Кризис явился испытанием для «основного течения» экономической мысли, которое становится всё менее однородным, с тенденцией к расслоению. Кризис управленческой модели, игнорировавшей регулируемую роль государства, породил усиление его позиций в партнёрстве с частным капиталом. В благоприятные периоды «рука государства» может быть невидимой, но в период спада призвана стать явной, «невидимая рука рынка отдаёт всё больше пространства видимой».¹

Последствия новой парадигмы предстоит осмысливать, однако, уже налицо недостаточная эффективность существующих методов поддержки государством частного капитала в сложившихся условиях хозяйствования. В ЕС и других центрах развитой экономики спад усугубился обострением конкуренции со стороны крупных быстроразвивающихся стран, прежде всего, Китая и Индии, а также кризисом финансовой системы, банков, банкротством страховых фондов. Эксперты, видимо, недостаточно изучили «инновационные» финансовые продукты, а финансисты – глобальные последствия их применения. Капитализация стала самоцелью, стимулируя «капитализм спекулянтов в ущерб капитализму предпринимателей».²

Кризис 2008–2009 гг. выявил назревшую разбалансированность экономики. Рост финансовых активов перестал соответствовать динамике произведённых благ, платёжеспособности получателей кредитов. Недостаток роста благосостояния на основе повышения зарплаты пытались компенсировать безграничным кредитованием населения.

Нобелевскому лауреату по экономике (1983 г.) Ж. Дебрё (1921–2004) приписывают утверждение, что экономисты умеют делать всё кроме предвидения.³ Отсюда неспособность предупредить о системных рисках, приближении кризиса или, как минимум, склонность к преуменьшению его масштабов.⁴ Отвлечённые модели статического равновесия по микроэкономическим стандартам неоклассического типа не отвечают потребностям регулирования макроэкономических процессов. Основанием для выработки успешной политики повышения конкурентоспособно-

¹ Кондратьев В.Б. Государственный капитализм как агент модернизации / Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / Отв. ред. В.Б. Кондратьев. М.: ИМЭМО РАН, 2012. С. 120.

² Колодко Гж. В. Что сулит нам посткризисный мир? // Мир перемен. 2011. № 1. С. 38.

³ Sorman G. L'économie ne ment pas. P.: Fayard, 2008. P. 10.

⁴ Упрёки порой необоснованны – Roubini N. Hard landing looks likely // The Banker. 08.01.2007. P. 38.

сти не может служить и теория, построенная на абстрактных математических моделях,¹ поскольку в развивающейся системе экономики пропорции и направления эволюционируют под влиянием НТП и с меняющейся скоростью.

Вопрос не только в теории, но и в практике партнёрства государства и бизнеса, что означает превращение государства в стратегического инвестора в человеческий капитал, в инновации. Государство призвано управлять циклом, регулируя скорее предложение, чем спрос – стать «шумпетерианским».²

Мировая экономика вступает в полосу переплетающихся кризисов, и порождаемые проблемы предстоит решать следующим поколениям. Эта мысль проводится в Докладе о плане реформирования европейской системы финансовых рынков (*The de Larosière Report*). Доклад представлен специально созданной Группы высокого уровня в составе экс-министров финансов и экс-премьер-министров стран ЕС во главе с Жаком де Ларозьером, бывшим директором-распорядителем МВФ, бывшим министром финансов Франции.³

Поскольку тяжесть рецессии связана не только с кризисом финансовой системы (кредитования), но и с обострением глобальной конкуренции, следует отметить, что Доклад де Ларозьера направлен на решение одной составляющей проблемы. Другая связана со стимулированием инвестиций, без чего ЕС не сможет выдержать конкуренции, решить острейшую на сегодняшний день проблему создания рабочих мест, поддержания благосостояния. До 2008–2009 гг. можно было говорить об усилении государства как игрока на рынках только развивающихся стран. Кризис породил повсеместное проявление этого тренда при сохранении разницы в его степени между Западом и странами с быстроразвивающимися экономиками.⁴

Глобальный финансово-воспроизводственный кризис 2008–2009 гг., активизировав экономическую роль государства, породил потребность концептуального переосмысления складывающихся взаимоотношений между государством и частным капиталом. Речь идёт не о «примитивном кейнсианстве»,⁵ а о новом концепту-

¹ Так, в 1998 г. потерпел крах хеджевый фонд, который в своей работе опирался на математическую модель финансового рынка нобелевских лауреатов (1997 г.) М. Скоулза (*M. Scholes*) и Р. Мертона (*R.C. Merton*).

² «Ni austérité, ni keynésianisme!» // *Le Monde*. 13.06.2013.

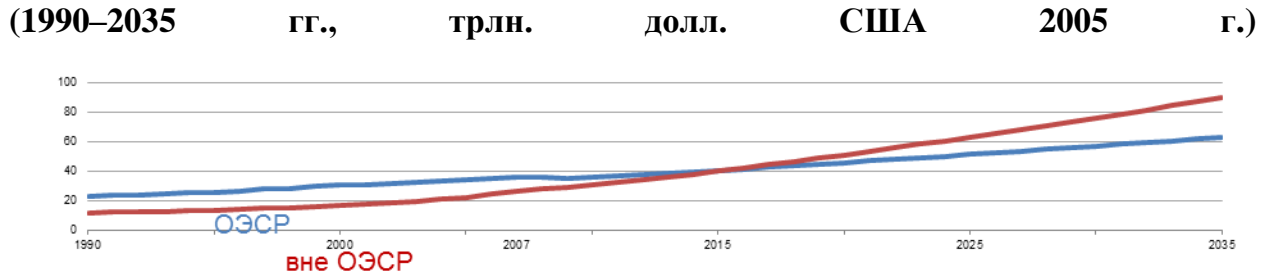
³ The High-Level Group on Financial Supervision in the EU. Ibid. P. 3.

⁴ *Global Trends 2025: A Transformed World*. Wash. (DC). 2008. Nov. P. 11.

⁵ *May B.A.* Структурные сдвиги и перспективы глобального кризиса // *Ведомости*. 19.03.2012.

альном подходе к укреплению партнёрства государства и частного капитала, особенно востребованного в условиях ужесточения глобальной конкуренции, с превышением кривой роста ВВП в странах вне ОЭСР над странами-членами ОЭСР (График 4.1).

График 4.1 – ВВП стран-членов ОЭСР и стран вне ОЭСР



Источник: World Energy Demand and Economic Outlook / International Energy Outlook 2011. URL: <http://www.eia.gov/forecasts/ieo/world.cfm>

Необходимость усиления роли государства в партнёрстве с частным капиталом признана не всеми, по этой проблеме идут ожесточённые споры. В частности, П. Кругман защищает кейнсианские меры, а историк экономической мысли Н. Фергюссон усматривает в названных протокейнсианских методах путь к гиперинфляции.¹ Важно не перейти грань, за которой падение уровня жизни окажется большим, чем при естественном течении рецессии, без массивной поддержки государством бизнеса.

Подводя итог в данном разделе диссертации рассмотрению концепций партнёрства государства и частного капитала, можно сделать вывод, что направления их эволюции являются логическим отражением социально-экономических моделей развития. Можно выделить около полувека (1930–1970-е гг.) преимущественного влияния кейнсианских концепций. Затем примерно три десятка лет – либеральных, в той или иной форме синтезированных концепций.

С учётом усиления значимости инфраструктуры, инновационного вектора хозяйственной деятельности государства, осуществляемой, в том числе в рамках ГЧП, возникает потребность обновить трактовку партнёрства государства и част-

¹ Aftershocks: Economic Crisis and Institutional Choice. A. Hemerijneк, B. Knapen, E. van Doorne (eds.). Amsterdam: University Press, 2009. P. 18.

ного капитала на основе прагматичного сближения, синтеза неокейнсианской и неолиберальной концепций, в духе наднациональной европейской модели социальной рыночной экономики.

Анализ эволюции экономической мысли и политики показал, что идеи набирающего силу партнёрства двух ключевых субъектов экономики – государства и частного капитала – по праву занимали и продолжают занимать важное место в теориях крупных школ (как либерального, так и кейнсианско-дирижистского типа, а также современных концепций). Последние во многом усвоили предшествующий опыт экономической науки и политики.

В концепциях признаётся, что проблемы повышения эффективности и конкурентоспособности экономики не решить без активного использования возможностей государства в партнёрстве с частным капиталом, представляющим собой движущую силу хозяйственного развития. Для выработки и проведения экономической политики, адекватной складывающимся условиям, необходим консенсус. Он существует, по крайней мере в отношении признания необходимости модернизации госсектора, как и потребности привлечения частного капитала в сферу ответственности государства на началах партнёрства.

На смену взглядов относительно механизмов, интенсивности партнёрства государства и частного капитала оказали влияние экономическая ситуация, обострение конкуренции за сферы влияния и рынки сбыта в мире в контексте усилившихся в годы мирового кризиса протекционистских тенденций. Особую важность приобретает трансграничное партнёрство, требующее объединения усилий государства и частного капитала для обеспечения успеха хозяйственной политики, направленной на выполнение провозглашённой в ЕС цели – создания экономики, основанной на знаниях.

РАЗДЕЛ 2. СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА ПАРТНЁРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Глава 5. Взаимодействие основных частей смешанной экономики и государственно-частное партнёрство в Европейском Союзе

XX век ознаменовался беспрецедентным вмешательством государства в хозяйственную жизнь: сотрудничество с частным капиталом, перераспределение ресурсов. В 1950–1970-е гг. эпоха так называемой смешанной экономики в Европе характеризовалась партнёрством предприятий разных форм собственности. Формы собственности развивались не параллельно, а путём взаимопроникновения, пусть не бесконфликтного, с чередованием фаз национализации и приватизации – по сути, вариантов партнёрства государства и частного капитала. Российские экономисты предложили считать смешанную экономику прообразом «экономической теории “третьего пути”».¹

Потребность в кооперации государства и частного капитала связана с интенсификацией НТП, соответствующими изменениями в организации производства. На смену «сосуществованию» пришло тесное взаимодействие – своеобразный симбиоз государственного и частного секторов, расширяющий возможности получения высококачественных продуктов и услуг (включая транснациональные инвестиционные проекты в инфраструктуре), снижения затрат на их производство. В связи с интенсификацией НТП и обострением глобальной конкуренции в развитых странах ускоряется структурная перестройка экономики в пользу наукоёмких отраслей. На передний план в политике государства выдвигаются экологические проблемы, интенсивный поиск и освоение возобновляемых источников энергии. Возрастает значение общественных благ, создавая почву как для обострения противоречий

¹ Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. М.: Ин-т экономики РАН, 2008. С. 40.

государства с бизнесом, так и для расширения их кооперации. Происходит процесс «европеизации» общественных услуг.

5.1. Институциональная база общественных услуг

За последние два десятка лет основным полем партнёрства государства и частного капитала стала инфраструктура – совокупность услуг, носящих общественный характер. Институциональная основа их функционирования отражена в документах органов ЕС и получила развитие в соответствии с требованиями интеграции. Используют два термина – СОЗ (службы общественного значения) и СОЭЗ (службы общего экономического значения). СОЗ¹ включают две категории юридических лиц: нерыночные (некоммерческие) и рыночные (предпринимательские).² Термин СОЗ применяется к сферам, которые не могут управляться на основе лишь коммерческих принципов: из поля охвата исключались бы малообеспеченные слои населения. СОЗ «вносят значительный вклад в конкурентоспособность европейской экономики».³ Госсобственность сохранила в них важные позиции.

На протяжении ряда лет авторитетные организации, политические силы требуют правового признания СОЗ на европейском уровне. Так, Бельгия и Франция договорились (2003 г.) о совместной инициативе – предоставить СОЗ полноправное место в документах Евросоюза⁴ (что важно и для определения порядка финансирования). Они предложили пойти дальше принципов, заявленных в Хартии основных прав Европейского Союза (Ницца, 2000 г.).

¹ *SGI* или *SIG* – соответственно на английском и французском языках, в официальных текстах ЕС и научной литературе. Разграничение услуг экономического и неэкономического характера остаётся размытым, что признано на уровне европейских институтов. – *Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. Contributions du CEEP*. Bruxelles: CEEP, 2003. P. 19. URL: <http://www.etic.org/r/838>

² В новых странах ЕС, таких как Польша, Чехия, Эстония и Словения данных правовых категорий не существует. Более того, термин *SIG* (СОЗ) не переведён на восточноевропейские языки ввиду «семантических разночтений». – *Clifton J., Diaz Fuentes D.* EU policies on public services: Let the citizens speak! / Conference organized by ETUI-REHS/EPSU/SALTSA «An alternative to the market. The social, political and economic role of public services in Europe». Brussels, 2007. Nov. 19–20. P. 10.

³ European Parliament Report on the Commission White Paper on Services of General Interest. Session document 2004-2009. Final A-6-0275/2006. P. 5.

⁴ *Abeele Van den E., Cox H.* Les services publics au plus offrant. Bruxelles: CIRIEC. No 2003/01. P. 12.

Это соответствует позиции СЕЕП¹, по которой включение в цели Евросоюза СОЗ было бы «конкретизацией и признанием» их определяющей роли в совершенствовании качества жизни.² Единого подхода к проблеме нет: другие европейские институты сомневаются в выполнимости этой задачи, а ряд стран-членов и политических сил настроены против такого шага.

В Докладе Европарламента по поводу посвящённой СОЗ Белой книги (2004 г.) отмечено, что правовое совершенствование, конкретизация понятия СОЗ должно осуществляться по ряду направлений. В их числе:

- продолжить работу по более чёткому разграничению полномочий между ЕС и государствами-членами;
- ввести критерий различия служб *экономического* и *неэкономического* значения, поскольку их деятельность регулируется по-разному;
- поддержать независимость местных властей в области организации и управления подведомственными им общественными услугами;
- гарантировать соблюдение потребительских и социальных прав;
- признать необходимость отраслевого законодательства и его согласования с положениями соответствующей Директивы ЕК;
- обеспечить соблюдение принципов прозрачности, открытости, солидарности, высокого качества услуг, универсальности, равенства доступа, сотрудничества с гражданским обществом;

¹ Французский акроним названия *Centre européen des entreprises à participation publique et des entreprises d'intérêt économique général* – Европейский центр предприятий с государственным участием и предприятий общего экономического значения. Создан в 1961 г., объединяет свыше сотни предприятий, групп, организаций работников 22 стран в 20 секций. Это – одна общая – Бенилюкс, две в странах вне ЕС – в Норвегии и Турции (ассоциированный член ЕС), а также в Австрии, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Греции, Дании, Ирландии, Испании, Италии, Мальте, Польше, Португалии, Румынии, Финляндии, Франции, ФРГ, Швеции. URL:

http://www.ceep.eu/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=35&Itemid=79

Официальный социальный партнёр ряда европейских структур – Европейской Комиссии, Конфедерации Европейского Бизнеса *BUSINESSEUROPE* (до 2007 г. – Союз конфедераций промышленности и работодателей Европы, *l'Union des Confédérations de l'industrie et des employeurs d'Europe*, *UNICE*, объединяет 40 членов из 34 стран – ЕС плюс 7 стран – Исландия, Норвегия, Сан-Марино, Турция, Хорватия, Черногория, Швейцария); Европейской конфедерации профсоюзов (*Confédération européenne des syndicats*, *CES*, объединяет представителей из 36 европейских стран). Они представляют интересы предпринимателей и профсоюзов в общественном диалоге на уровне ЕС с участием общеевропейских институтов, в том числе Европейского экономического и социального комитета (*Comité Économique et Social Européen*, *CESE*). Последний является консультативным органом, гарантом представления в структурах ЕС интересов разных «лобби» (предпринимателей, профсоюзов, потребителей) для выработки взаимоприемлемой позиции по определённым вопросам.

² Réponse du CEEP au Livre vert sur les Services d'intérêt général (COM (2003) 270-21.5.2003). Avis du CEEP. CEEP.03/AVIS.21.) Bruxelles, 2003. P. 5–6.

▪ прояснить принципы финансирования и обеспечения государством предоставления услуг, особенно с учётом разных форм их организации и управления.¹

В приложенном к Лиссабонскому Договору о реформе (ДР)² Протоколе³ отмечены важность СОЗ и ключевые принципы, которыми руководствуются институты ЕС, в частности, Европейская комиссия (ЕК). ДР не посягает на компетенции государств в отношении СОЗ неэкономического характера.

С публикации Уведомления (*Communication*)⁴ 2000 г.⁵ ЕК настаивает на переходе от монопольного предоставления услуг к открытию рынков для конкуренции, постепенном расширении её действия или «контролируемую» либерализацию в сфере услуг.⁶ В Зелёной книге о СОЗ (2003 г.) они признаны не только совместимыми с единым рынком, экономической эффективностью и конкурентоспособностью, но требуют защиты ЕС и его членов как движущая сила интеграции. Принятие Зелёной книги открыло обсуждение порядка практической работы европейских СОЗ (организации, финансирования, эволюции). Цель дискуссии – уточнить общие принципы регулирования, прояснить роль СОЗ в ЕС, в конечном счёте – укрепить их положение и гарантировать предоставление всего спектра означенных услуг. Речь идёт, в том числе, о децентрализации управления общественных услуг.⁷

По мере эволюции СОЗ рыночные черты приобретают здравоохранение и образование; превращая «знания... с одной стороны, в фактор производства, а с дру-

¹ European Parliament Report on the Commission White Paper on Services of General Interest. Session document 2004-2009. Final A-6-0275/2006. P. 15.

² Полное название: Договор об изменении Договора о Европейском Союзе и Договора об учреждении Европейского сообщества.

³ Traité de Lisbonne modifiant le Traité sur l'Union européenne et le Traité instituant la Communauté européenne, signé à Lisbonne le 13 décembre 2007. P. 158-159. URL: <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:C:2007:306:SOM:FR:HTML>

⁴ В отличие от нормативно-правовых актов, принятых институтами ЕС и зафиксированных в ст. 288 Договора о функционировании Европейского союза (ДФЕС), вошедшего в Лиссабонский договор, Сообщения относят к т.н. атипичным правовым актам, наряду с резолюциями, Зелёными и Белыми книгами (<http://n-europe.eu/glossary/term/700>). Их издаёт ЕК «с целью стимулировать общественное обсуждение той или иной проблемы». – *Шемятенков В.Г.* Европейская интеграция. М.: Междунар.отношения, 2003. С. 54. Зелёная книга инициирует совещательный процесс на основе представленных в ней положений. Может предшествовать Белой книге, правовые предложения которой могут служить основой для принятия закона.

⁵ Communication de la Commission «Les services d'intérêt général en Europe», COM(2000) 580 final du 20 septembre 2000. P. 9.

⁶ Green Paper on Services of General Interest. COM(2003) 270 final. Brussels, 21.5.2003. P. 3, 4, 8, 9. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0270en01.pdf

⁷ *Levy R.* Les facteurs décisifs dans la réforme de la gestion publique : le cas de la Commission européenne // *Revue intern. des sciences administratives.* 2003. Vol. 69. No 4. P. 647–662.

гой стороны в товар».¹ Суд ЕС предлагает столь широкое толкование понятия «экономический характер», что поле СОЭЗ увеличивается: к СОЭЗ причисляется всякая хозяйственная деятельность, которая состоит в поставке определённых товаров и услуг на данный рынок. Под определение подпадают и больницы, и вообще медицинские услуги независимо от того, кто их оплачивает. ЕК, со своей стороны, полагает, что практически все общественные услуги следует считать экономическими по своей сути. Вот почему необходимо прояснить понятия наряду с уточнением компетенций ЕС, придать этим категориям ясность и долговременную хозяйственно-правовую устойчивость. Об этом говорится и в Докладе Европарламента по Белой книге (2004 г.), посвящённой СОЗ.²

СОЭЗ не получили чёткого определения, хотя потребность создания благоприятных условий работы формально закреплена ещё в тексте Договора, учреждающего Европейское сообщество (ДОС, 1957 г.),³ вошедшего в Лиссабонский договор. СОЭЗ касаются две статьи ДОС – 93 (бывшая 73) и 106-2 (бывшая 86-2).⁴ В ст. 106-2 вошло понятие «предприятий, на которые возложено управление службами общего экономического значения». По мнению экспертов СЕЕП, формулировка недостаточно точна: следовало бы говорить не о службах общего экономического значения, а об экономических службах общественного значения. Это предпочтительнее, но устоялся термин СОЭЗ, где подчёркнута коммерческая составляющая.

Очевидно, о нерыночных сферах – образовании, культуре, здравоохранении и т.п. – речь не шла. Первоначально целью ДОС провозглашено создание общего рынка путём постепенного устранения препятствий на пути товарообмена. СОЗ каждой страны прямо не затронуты. Разделение СОЗ сохраняется, ДР даёт Евросо-

¹ *Economie plurielle et régulation socio-économique*. 24ème congrès du CIRIEC. Napoli, 2002. P. 9.

² См.: Report on the Commission White Paper on services of general interest Session document 2004-2009. Final A6-0275/2006.

³ Название после внесения изменений и пересмотра – ДФЕС.

⁴ Нумерация соответствует Консолидированной версии ДФЕС. Ст. 93 (73) гласит: «Меры помощи совместимы с настоящими Договорами, если они отвечают потребностям координации перевозок или компенсируют выполнение некоторых обязательств, присущих понятию общественных услуг». Ст. 106-2 (86-2) разрешает ряд изъятий из правил конкуренции. «Предприятия, на которые возложено управление службами общего экономического значения или представляющие по своему характеру приносящую прибыль монополию, должны подчиняться правилам настоящих Договоров, в особенности правилам конкуренции, в той мере, в какой применение этих правил не подрывает, юридически или фактически, выполнение ими специальных задач, которые на них возложены. Развитие торговли не должно подвергаться какому-либо воздействию, которое противоречило бы интересам Союза». – Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the functioning of the European Union. Brussels, 2008. P. 112, 120.

юзу право регулировать деятельность только *экономических* Служб общественного значения (см. Таблицу 5.1 Приложения).

Определение обязанностей СОЭЗ лежит на странах-членах. В 1950-х годах к СОЭЗ относили услуги рыночного, промышленно-торгового характера или публичные услуги, включая базовые сетевые отрасли производственной инфраструктуры – почту, связь, транспорт (наряду с железными дорогами – автомобильные, речные, морские пути; портовое хозяйство, аэропорты) водо-, электро- газоснабжение, вывоз и переработку отходов, благоустройство среды обитания и прочие, влияющие на качество жизни на данной территории.

В 1980-е гг. общественный и железнодорожный транспорт, электро-, газо-, и водоснабжение, телекоммуникации, радиовещание во многих странах находились в значительной степени в собственности и/или под управлением государства. Даже в 1990-е гг. производство и доставка электроэнергии были функцией государства в большинстве стран не только Европы, но и мира, за исключением, пожалуй, Бельгии, Испании, Швейцарии, Японии, США. Атомная энергетика в большинстве стран ЕС – государственная, как и газоснабжение. В ряде стран и регионов ГП осуществляют транспортировку нефти и газа по трубопроводам (Франция, ФРГ, Великобритания), производят гидроэлектроэнергию (Франция, Шотландия).

Единый Европейский Акт (ЕЕА, 1986 г.) уточнил статус услуг двумя ключевыми положениями. Во-первых, подтверждением «четырёх свобод»: перемещения товаров, услуг, капиталов, лиц. Во-вторых, постановкой цели создать Единый рынок. Обозначенные ориентиры ЕЕА совпали с важными переменами в 1980–1990-е гг., когда в ЕС было введено голосование квалифицированным большинством, упразднено право вето по вопросам реализации идеи создать единый рынок. Среди новаций также технологические, интернационализация экономик и общественных структур; диверсификация, усиление территориальной привязки в удовлетворении общественных потребностей; массовость потребления услуг; реализация стратегии крупных финансово-промышленных групп; распространение конкуренции и т.д.

Закрепление важности услуг в документах ЕС не внесло ясности в определение понятия, сферы действия и способов их функционирования. Иными словами, проблема в том, какие службы или отрасли инфраструктуры следует считать обще-

го *экономического* значения, а какие общего *неэкономического* значения. Это важно, поскольку к структуре, производящей услуги экономического характера, применимы правила ЕС по конкуренции и ограничению государственной помощи. ЕК считает необходимым особое правовое регулирование СОЭЗ. Такой подход обозначен в Зелёной и Белой книгах по социальной политике (1993, 1994 гг.).

Европарламент признаёт невозможным дать единое толкование понятия из-за разнообразия социально-экономических условий в ЕС, а при либерализации «по всем азимутам» разделение СОЗ и СОЭЗ теряет актуальность.¹ Разделение нечётко, различия затушёвываются или даже снимаются. Гармонизация правил в «сообществе государств» с разными традициями создаёт поле для работы органов ЕС.²

В Хартии основных прав Европейского Союза в общем виде закреплено положение общественных услуг, но ст. 36 не обеспечивает доступа к ним каждого. При этом с 1 декабря 2009 г. Хартия имеет ту же правовую значимость, что и Договоры в составе Лиссабонского договора (см. ст. 6 ДЕС). Провозглашённая цель не конкретизирована процедурой обязательного исполнения, но указан порядок «в том виде, как это предусмотрено национальным законодательством и практикой». Кроме того, государства в лице правительств сами определяют и условия работы этой сферы: могут содействовать снижению затрат, поощряя конкуренцию, либо регулируя тарифы, когда на соответствующем рынке превалируют олигополии. Не уточняется тип предприятия, на которое возложено производство общественных услуг – государственное или частное, крупное или малое.

Наряду со ст. 14 ДФЕС (ст. 16 ДОС) и ст. 36 Хартии, важность СОЗ для проживающих на территории ЕС подтверждена в ряде документов: - Уведомлении 1996, 2000, 2006, 2011 гг., - Докладе ЕК «Службы общественного значения в Европе» (2001 г.); - Уведомлении ЕК о методологии оценки работы служб общественного значения (2002 г.); - Предписаниях (*Jurisprudences*) Суда ЕС о признании с 1993–1994 гг. их права преследовать иные цели, задачи и иметь иные организационные формы, нежели соответствующие общим правилам конкуренции и проч.³

¹ Cette «Constitution» qui piège l'Europe / ATTAC. Montreuil-sous-Bois: Mille et une nuits, 2005. P. 127, 131.

² Adjusting to Europe: The impact of the European Union on National Institutions and Policies. Ed. by Y. Mény et al. L.; N.Y.: Routledge, 1996. P. 4.

³ Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. Contributions du CEEP. Bruxelles, 2003. P. 10.

Так, в Постановлении (*Arrêt*) от 4 июня 2002 г. Суд ЕС принял сторону бельгийского государства в споре с ЕК о золотых акциях или специфических правах государства в отношениях с частными провайдерами услуг. Суд ЕС предусмотрел возможность принять постановление, дающее основание противостоять продаже или изменению назначения определённых стратегических активов. Кроме того, за государством признано право отклонять решения частных провайдеров услуг, противоречащие основным направлениям хозяйственной политики страны. Преследуется цель соблюдения провайдерами обязательств, в частности, в сфере энергообеспечения в случае кризиса.

Особо выделены четыре направления:

- открытие газового рынка (либерализация);
- соблюдение обязательств по предоставлению общественных услуг;
- обеспечение безопасности и надёжности эксплуатации установок и стабильности работы газотранспортной сети;
- сотрудничество между европейскими газовыми предприятиями в целях достижения взаимодействия их газотранспортных систем.¹

СОЭЗ и конкуренция

ЕК подчёркивает, что службы некоммерческого характера не подпадают под устанавливаемые ДФЕС правила конкуренции, и в сфере СОЭЗ принципы конкуренции не должны главенствовать. Об этом заявлено и в работе СЕЕП по проблемам общественных услуг, выпущенной по просьбе ЕК.² Давление рынка на СОЭЗ, по мнению экспертов СЕЕП/СИРИЕК, подчас мешает им выполнять социальные функции.³ Вот почему права граждан в этой сфере нуждаются в защите.

СОЭЗ не рассматривались как часть системы общеевропейских ценностей до 1994 г.⁴ Затем их включили в Амстердамский договор (1997 г.) и в ст. 14 ДФЕС.⁵

¹ *Abeele Van den E., Cox H.* Les services publics au plus offrant. Bruxelles: CIRIEC. No 2003/01. P. 10.

² Europe, concurrence et service public / Centre europ. des entreprises à partic. publ. (СЕЕП). P.: 1995. P. 38.

³ Services of General Economic Interest in Europe. Regulation, Financing, Evaluation, Good Practices. Brussels: СЕЕП/СИРИЕК, 2000. P. 39.

⁴ Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. P. 8.

⁵ «Без ущерба для положений... статей 93, 106, и 107 настоящего Договора и с учётом места, которое занимают в системе ценностей Союза службы общего экономического значения, а также их роли в содействии социальному и территориальному сплочению, Союз и государства-члены, каждый из них в соответствии со своими полномочиями и в рамках применения настоящего Договора, заботятся о том, чтобы такие службы действовали на основе принципов и условий, в особенности экономических и финансовых»

Включение данных положений представляет собой прогресс в деле закрепления особой значимости СОЭЗ. Схожая мысль проводилась ещё в проекте Конституционного договора (ст. III-55).¹ По мнению СЕЕП, реальная действенность ст. 16 ДОС (ст. 14 ДФЕС) ограничена, поскольку речь в ней идёт только о СОЭЗ. Неясна и роль статьи в иерархии европейских норм.

Несмотря на признание СОЭЗ общеевропейскими ценностями, приоритет отдаётся конкуренции. После Маастрихта (1992 г.) предприятия общественных услуг любой формы собственности были объявлены открытыми для конкуренции в целях оптимального распределения ресурсов – в той мере, в какой это не мешает выполнять их задачи. Это подвигло Суд ЕС высказаться, в частности, в двух Постановлениях: по делу бельгийского г. Льеж против предпринимателя Поля Корбо (*Arrêt Corbeau*, 1993 г.)² и по делу голландского муниципалитета Альмело против регионального поставщика электроэнергии *NVI* (*Arrêt d'Almelo*, 1994 г.)³ Признано правомерным ограничение в общественных интересах конкуренции для сферы услуг.

Решение Суда ЕС по делу *Teckal case* (1999 г.)⁴ делает исключения из правил о конкуренции в двух случаях. Во-первых, когда услугу производит контролируемая местными государственными властями компания; и, во-вторых, когда эта компания выполняет основную долю своей работы в непосредственной связке с контролирующим органом. Тогда контракт может быть получен без конкурсной процедуры.

Позднее Постановление *Altmark* (2003 г.) узаконило государственные субсидии для выполнения обязательств СОЭЗ. Однако эти акты – лишь исключения из правила. Они не снимают обязанности доказывать необходимость государственной поддержки в общественных интересах, её соответствие правилам свободы обмена

условий, позволяющих им выполнять своё назначение». – Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the functioning of the European Union. P. 69.

¹ *Projet de Traité établissant une Constitution pour l'Europe*. Adopté par consensus par la Convention européenne les 13 juin et 10 juillet 2003. Luxembourg, 2003. P. 103.

² Государство получило возможность ограничивать конкуренцию, предоставляя особые права предприятиям для выполнения задач общественного значения. – *Arrêt du 19 mai 1993, Corbeau, C-320/91, Rec. p. I-2533, point 14.*

³ *NV Energiebedrijf Ijsselmij*. Допустимы ограничения конкуренции со стороны других хозяйственных операторов при импорте электроэнергии в той мере, в какой они необходимы предприятию для выполнения возложенной на него задачи общественного значения. – *Arrêt du 27 avril 1994, C-393/92. Rec. I-01477.*

⁴ *Teckal case* – в Италии местные власти доверили управление теплоснабжением созданному ими консорциуму в обход обязательной тендерной процедуры.

факторами производства в ЕС. В 2005 г. был принят «пакет Монти-Крус» (по имени комиссаров ЕК по вопросам конкуренции), в 2012 г. – «пакет Альмуниа» с уточнениями относительно компенсации затрат на СОЭЗ, независимо от того, государственные или частные предприятия их предоставляют: традиционные государственные услуги производят и частные предприятия.¹ При исчислении размеров компенсации и разумной прибыли выросло значение финансово-экономической оценки, расширено поле конкуренции. Так, порог компенсации снижен с 30 до 15 млн. евро, чтобы не подпадать под категорию государственной помощи.²

Эволюция отраслевого подхода к организации СОЭЗ и либерализация

В отличие от рынка товаров организовать единый рынок услуг не удалось в силу отмеченных различий в подходах к СОЭЗ. ЕС с 1992 г. начал создавать «внутренние рынки» в каждой из отраслей, связанных с выполнением задач общего экономического значения, постепенно ставя под сомнение национальные формы их организации и регулирования.

Отраслевой подход отражён в Белой книге о стратегии ЕК в обеспечении всеобщей доступности и качества услуг.³ Либерализация телекоммуникаций, почты, энергетики, железнодорожного транспорта в целях сокращения территориальных монополий (национальных, региональных) каждый раз основывалась на разных правилах, усугубляя неясность европейских норм.⁴

Отказ от отраслевой модели предполагает принятие вместо ряда отраслевых законов акта о СОЭЗ. Стержневой идеей должно стать сокращение сферы прямого государственного регулирования путём расширения косвенных методов воздействия для поощрения конкуренции. Открытие для конкуренции в ЕС всех СОЭЗ обосновывается снижением затрат и повышением качества обслуживания. Конкуренция в области качества предоставления услуг потребителям также призвана стимулировать инновационные процессы.

¹ Communication de la Commission au Parlement Européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions. Un cadre de qualité pour les services d'intérêt général en Europe. Bruxelles, 20.12.2011. P. 6.

² Décision de la Commission du 20 décembre 2011 relative à l'application de l'article 106, paragraphe 2, du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux aides d'État sous forme de compensations de service public octroyées à certaines entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général // J. officiel de l'UE. 11.1.2012. L 7/3 (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:007:0003:0010:FR:PDF>).

³ См.: White Paper on services of general interest. COM(2004)0374. Brussels, 12.5.2004. P. 6–8.

⁴ Report on the Commission White Paper on services of general interest. Session document 2004-2009. Final A6-0275/2006. P. 14.

Модель регулирования, основанная на системе договорных отношений, создавалась в ЕС в течение длительного времени. В этих целях совершенствовалось законодательство, проводились структурные реформы, направленные на открытие рынков, естественных монополий для конкуренции. Эволюция следует за значительными технологическими изменениями. Либерализации способствовало растущее участие предприятий в конкуренции на мировом рынке, а также стремление снизить издержки производства, в том числе затраты энергии, отрицательно влияющие на конкурентоспособность.

Программы Единого рынка и Трансъевропейских сетей (*TENs*) содействовали открытию сетевых услуг конкуренции. ЕК путём реформ по либерализации отраслей *TENs* (телекоммуникаций, транспорта, энергетики) ставила целью разрушение монополии госсектора. «Закрытость и протекционизм» – традиционное отличие особенно транспортной сферы.¹ Процесс открытия для конкуренции достаточно продвинулся (см. Схему 5.1 Приложения).

Против юридического разделения сбыта и производства электроэнергии высказывались энергетические концерны Франции и ФРГ. Опыт Великобритании показал, что там, где генерация и сети существуют в относительной независимости друг от друга, нет оптимального планирования предложения. Схожая ситуация и в газовой сфере. Что касается формы собственности, то, по свидетельству аналитиков из ЕС, чем меньше доля госсобственности в газовой промышленности, тем менее довольны конечные потребители. Эффект от одной вертикальной дезинтеграции, по мнению экспертов, с точки зрения выгод для потребителей ничтожен.²

В сфере местных и региональных коммунальных услуг конкурентоспособной альтернативой приватизации, направленной на повышение эффективности, с сохранением экономии на масштабах производства, может стать межмуниципальная кооперация местных органов власти по примеру отдельных штатов в США. Влияние такой формы предоставления услуг, снизившееся в США в 1992–2002 гг.,

¹ Bizaguet A. Le grand marché européen. P.: PUF, 1993. P. 55.

² Doronzo R., Florio M. Privatization, Unbundling, and Liberalization of Network Industries: a discussion of the dominant policy paradigm in the EU. Paper presented for the EPSU/ETUI-REHS/SAL TSA Conference «An alternative to the market. The social, political and economic role of public services in Europe». Bruxelles, 2007, 19–20 Nov. P. 27.

вновь увеличилось. Эта форма может применяться в случае ограниченного числа конкурентоспособных частных провайдеров.¹

Каждый этап либерализации требует тщательной оценки результатов предыдущего, особенно в условиях интеграции. Пока эксперты заявляют об отсутствии оптимального решения по организации предоставления общественных услуг.²

Правовое положение СОЭЗ по странам

С точки зрения значимости, придаваемой СОЭЗ (которая не отражает, однако, удельного веса этой сферы в национальной экономике), государства ЕС можно условно разделить на две группы. К первой группе относятся те, где данное понятие и особое значение СОЭЗ с XIX в. закреплено в основополагающих законодательных актах. Речь идёт о странах латинской правовой школы – Франции, Италии, Испании, Бельгии, Португалии.

К другой категории принадлежат страны, в которых понятие СОЭЗ не получило вышеназванного статуса, но предоставление услуг связывают с рядом признаков – доступностью, надлежащим качеством, непрерывностью оказания. Сюда относятся, в частности, Великобритания, ФРГ, Нидерланды, Дания, адепты англосаксонской и германской традиций. Эта категория получает в ЕС преимущественную поддержку.

Во Франции работу СОЭЗ регулируют различные нормы, в зависимости от того, к какой сфере они относятся – административной или промышленно-торговой. Службы первой названной сферы представлены как выразители общественных интересов и ценностей, которым французское общество объявляет себя приверженным. Эти ценности соответствуют принципам, получившим название законов *Роллана* (автор – *L. Rolland*), включая непрерывность (обязательное исполнение функций поставщика услуг при любой ситуации); равенство пользователей; изменяемость или адаптивность к обстоятельствам (достижениям техники и технологий, нуждам потребителей). Позднее перечень был расширен за счёт современных требований (например, прозрачности).

¹ Warner M.E. Competition or cooperation in urban service delivery? // Annals of Public and Cooperative Economics. 2011. Vol. 82. No 4. P. 421, 423, 432.

² Bognetti G., Obermann G. Liberalization and privatization of public utilities: origins of the debate, current issues and challenges for the future // Annals of Public and Cooperative Economics. 2008. Vol. 79. No 4. P. 480.

Во Франции с начала XX в. в общественные услуги в качестве технической функции-категории включено государственное вмешательство в ряд сфер. Появилось понятие «государственных услуг промышленно-торгового характера», юридически признанное в 1921 г.¹ В ряде административных сфер имеются дополнительные структуры, осуществляющие предоставление общественных услуг. Это – частные организации, оформленные Постановлением Госсовета (1938 г.) и подчинённые смешанному правовому режиму. Происходит сближение субъектов публичного и частного права² в русле партнёрства государства и частного капитала.

В Италии понятие общественных услуг, хотя и менее значимо, чем во Франции, однако, закреплено в Конституции (ст. 43) и других документах, определяющих порядок применения ряда управленческих норм (например, непрерывности обслуживания или равенства пользователей и т.п.). Несмотря на объёмность сферы СОЭЗ (энергоресурсы, естественно-монопольные рынки товаров и услуг общественного значения), предусмотрена возможность её расширения по требованию населения. К традиционным видам СОЭЗ (железнодорожный транспорт, телекоммуникации, почтовые услуги) добавлены сферы, не обязательно относимые к СОЭЗ в других странах – морской транспорт, кабельное ТВ.

В Испании общественным услугам придаётся не меньшее значение, чем в Италии и Франции. Это – основные службы госсектора. Как и во Франции, они включены в систему национального права. Термин применяется в ряде документов. Среди них – Декрет о поставках электроэнергии (1924 г.), Законы о телекоммуникациях (1987, 1992 гг.), Закон о радиовещании и телевидении (1980 г.). Понятие (в сходной с итальянской формулировкой) закреплено в ст. 128-2 Конституции (1978 г.).

С 1980-х годов произошли значительные перемены, направленные на совершенствование работы общественных услуг, прежде всего, с участием частного капитала. По закону 1987 г. в телекоммуникациях прошла демонополизация, урезавшая полномочия национальной компании *Telefónica*. В законе того же года о же-

¹ Постановление *Vac d'Eloka*. Государство действует в интересах общества в условиях частного права – как, например, в своё время концессионеры в сфере электричества или железных дорог.

² *Langlais A.* L'influence du droit communautaire sur la liberté contractuelle du décideur public dans le cadre du contrat de partenariat // *Rev. du droit publ. et de la science politique en France et à l'étranger.* 2006. No 6. P. 1615.

лезнодорожном транспорте разрешена передача частному капиталу немагистральных направлений. Предполагается деконцентрация на региональном уровне: в ст. 158-1 Конституции предусмотрено частичное перераспределение ресурсов региональных бюджетов для основных общественных услуг.

В Великобритании из всех стран ЕС категория общественных услуг наименее разработана, и, можно сказать, чуждая, вплоть до определения её как «изобретения наполеоновского империализма».¹ Даже после Второй мировой войны, несмотря на национализацию, понятие общественных услуг осталось в правовой системе маргинальным. Однако и здесь они действуют на национальном и местном уровне, получив значительное развитие в XIX–XX вв.

В Нидерландах, как и в Великобритании, данный термин применяется минимально, но государство налагает обязательства общественного значения на предприятия, взявшие отдельные услуги в такую форму ГЧП как концессия (транспорт, электроэнергетика, телекоммуникации, утилизация бытовых отходов).

В ФРГ положение с общественными услугами значительно отличается от британского. В Германии функции общественных услуг тщательно прописаны, несмотря на отсутствие в немецком праве категории «общественные» услуги. Так, в Основном законе в компетенцию федерального уровня власти из общественных услуг отнесены почта и телекоммуникации, федеральные железные дороги (ст. 73); в ст. 28 п. 2 за общинами законодательно признано право самоуправления, ответственность за «все дела местного сообщества».² Отдельными видами деятельности в социально-экономической, культурной сфере в русле Основного закона руководят на местах. В ряде земель коммунальные предприятия могут ориентироваться на прибыль, но не в ущерб функции обслуживания общественных интересов.

В ФРГ считают, что ЕС обязан учесть эту укоренившуюся традицию, и в соответствии с принципом субсидиарности³ позволить местным властям решать, са-

¹ Europe, concurrence et service public / Centre europ. des entreprises à part. publ. (СЕЕР). P., 1995. P. 14, 15.

² Основной Закон Федеративной Республики Германия. Бонн, 2001. С. 94, 52.

³ Принцип субсидиарности сформулирован в ст. 5 ДЕС (Договор о Европейском Союзе, Амстердамский договор). Он предполагает решать проблемы на том уровне власти, на котором результат будет достигнут более успешно. Кроме сфер его исключительной компетенции, ЕС действует только в случае, если поставленные цели не могут быть эффективно достигнуты на центральном, региональном или местном уровне стран-членов, а также когда на уровне ЕС предполагаемые цели могут быть достигнуты лучшим образом. URL: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/08/st06/st06655.en08.pdf>

мим предоставлять услуги (такие как водоснабжение, общественный транспорт, уборка мусора и т.п.) или передоверить это частной фирме.¹ На местном уровне в ряде стран ЕС (ФРГ, Франции, Великобритании) после кризиса 2008–2009 гг. наблюдается «ремуниципализация» общественных услуг.

5.2. Государственное финансирование общественных услуг

Финансирование государством общественных услуг связано с проблемой компенсации предприятиям выполнения социально значимых функций. Концептуально проблема возникает с момента предписания органами власти предприятиям целей, выполнение которых выходит за рамки общих правил конкуренции. Тут государство обязано взять на себя расходы или возмещение предприятиям выгоды, упущенной вследствие выполнения общественных задач. Это может осуществляться в разных формах: государственных субсидий; выделения средств компенсационных фондов; освобождения от налогов и проч.

С начала образования ЕЭС Еврокомиссия не считала государственной помощью компенсацию функционирования СОЭЗ, если тем самым не создавалось соответствующим предприятиям преимуществ, а лишь компенсировалось невыгодное в условиях конкуренции выполнение общественно значимых функций. ЕК допускает помощь государства, имеющую «ярко выраженную социальную направленность».² В середине 1990-х годов стало ясно, что развитие сетевых отраслей не укладывается в полной мере в логику рынка. Потребовалось сбалансированное решение – между рыночным подходом и сохранением социальных функций СОЭЗ. Исходя из

Этот принцип представляет собой «институциональный механизм достижения соответствия национальных и наднациональной нормативных систем». – Critique de la Raison communautaire: Utilité publique et concurrence dans l'Union Européenne / CIRIEC France / L. Cartelier, J. Fournier (eds). P.: Economica. 1996. P. 93. Kersbergen K. van, Ver-beek B. The Politics of Subsidiarity in the European Union // J. of Common Market Studies. 1994. Vol. 32. No 2. P. 215–236.

¹ For the Retention of Municipal Services in the European Union. Statement of the Scientific Council of the Gesellschaft für Öffentliche Wirtschaft. Berlin, 2004. P. 7.

² Европейская интеграция. Под ред. О.В. Буториной. М.: Деловая литература, 2011. С. 338.

последнего фактора, логично ГЧП, призванное способствовать и снижению бюрократизации экономики. Кризис ограничил распространение ГЧП.¹

В конце 1990-х годов ЕК стала рассматривать компенсацию как государственную помощь, совместимость которой с правилами общего рынка надо доказывать. Это упраздняет «презумпцию невиновности» государства при финансовой компенсации за ту или иную общественно значимую работу.

Ст. 108(3) ДФЕС обязывает страну-члена ЕС, которая собирается предоставить помощь государства, уведомить об этом ЕК. СЕЕП подверг обоснованной критике обязанность официально уведомлять о каждом проекте помощи. Очевидно, что сроки рассмотрения вопроса могут стать неприемлемыми для повседневной жизни и нужд населения. Их длительность (иногда свыше 18 мес.) зачастую противоречит принципу непрерывности предоставления услуг. Квалификация компенсации как государственной помощи спорна и должна учитывать конечную цель компенсации. Так, согласно предложенному Судом ЕС толкованию, не следует рассматривать как помощь государства компенсацию оптовым поставщикам лекарственных препаратов за исполнение их обязательств (*Ferring judgment*),² учитывая общественную значимость этой деятельности.

Отсюда – потребность в принятии нормативного документа с указанием изъятий из правил. СЕЕП предлагает одобрить исключения из ст. 87 п. 2 на основе ст. 88 ДОС (ст. 106-2 и 107 ДФЕС). Это помогло бы сохранить экономическую стабильность и гарантировать обоснованную компенсацию за предоставление услуг общего экономического значения.³ В случае *Altmark case*⁴ Суд подтвердил ранее принятое (хотя и критикуемое) решение по делу *Ferring*.⁵

Суд ЕС выделил условия, при которых компенсация считается государственной помощью, не противоречащей правилам Союза. В их числе: а) наличие у полу-

¹ *Banon J.-Cl. Partenariat public-privé et croissance en Europe // Confrontations Europe. 2011. No 95. P. 28.*

² *Ferring case C-53/00, Judgement of 22 November 2001.*

³ *Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. Contributions du CEEP. Bruxelles, 2003. P. 22.*

⁴ *Altmark case C-280/00, Judgement of 24 July 2003. The European Union. Economics and Policies. Ed. by Ali M. El-Agraa. 8th edition. Cambridge, N.Y. etc.: Cambridge Univ. Press, 2007. P. 255.*

⁵ *Abeele Van den E., Cox H. Op. cit. P. 11.*

Суд ЕС в работе учитывает предыдущие свои постановления в силу существования т.н. прецедентного права (*case law*), однако, в отличие от судов отдельных стран ЕС, не ограничен прецедентом. Он может в зависимости от социально-экономической обстановки давать иное или уточнённое толкование того, как в подобной ситуации следует применять те или иные правовые нормы. – *Энтин М.Л.* В поисках партнёрских отношений: Россия и Европейский Союз в 2004–2005 годах. СПб: СКФ «Россия-Нева», 2006. С. 471.

чателю чётких обязательств по предоставлению общественных услуг; б) прозрачность заранее представленных основ расчёта компенсации; в) ограничение размера компенсации совокупными издержками по оказанию услуги вместе с разумной прибылью, без дополнительной компенсации и перекрёстного субсидирования; г) выбор предприятия по конкурсу посредством процедуры, принятой при государственных закупках. В ином случае сумма компенсации определяется на основе издержек успешно работающего предприятия такого же рода деятельности.¹

Таким образом, ввиду отсутствия соответствующих норм на уровне ЕС выделяются критерии ст. 87(2,3), которым должны соответствовать компенсации, чтобы не подпасть под санкции ст. 88(2) ДОС. Бремя доказательства (исходя из презумпции невиновности) СЕЕП предлагает возложить на сторону, утверждающую, что европейские правила не были соблюдены.²

Запрет государственной помощи в ст. 107 (1) ДФЕС не является абсолютным, но ЕК следит за тем, чтобы государства не оказывали предприятиям помощь, которая могла бы помешать конкуренции. Так, в 2003 г. ЕК рассмотрела предоставленную в государствах ЕС-15 помощь ряду отраслей, которую признали содержащей потенциальную угрозу правилам ЕС, зафиксированным в ст. 87(1) ДОС (ст. 107-1 ДФЕС). В среднем по ЕС помощь государства составила тогда 0,57% ВВП Евросоюза, продемонстрировав тенденцию к снижению по сравнению с 1999–2001 гг. (около 0,8%). К середине первого десятилетия XXI в. имелись данные о снижении государственной помощи по сравнению с пиком в 1990-х годах, однако на неё пришлось 14,5% совокупного бюджетного дефицита стран ЕС. По мнению ЕК, последовавшее после расширения ЕС в 2004 г. уменьшение помощи можно отчасти отнести на счёт постепенного сокращения масштабной программы реструктуризации экономики Восточной Германии.³

¹ Altmark Trans: European Court of Justice outlines conditions for public services compensation. P. 3.
URL: http://www.lw.com/upload/pubcontent/_pdf/pub892_1.pdf

Vademecum Community law on State aid. Brussels, 2008. P. 53–54.

² См.: Réponse du CEEP au Livre vert sur les Services d'intérêt général (COM(2003) 270-21.5.2003). P. 33.

³ DG Concurrence. Rapport d'Information No 2299 déposé en application de l'article 146 du Règlement par la Commission des finances, de l'économie générale et du Plan sur les outils de la politique industrielle. Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 10 mai 2005. P. 33.
URL: <http://www.assemblee-nationale.fr/12/rap-info/i2299.asp>

Нельзя обойти вниманием мнение, согласно которому помощь государства в долгосрочном плане может приводить к нарушениям рыночного равновесия в ущерб пользователям. Так, если они получают краткосрочную выгоду от снижения цен вследствие государственной помощи, то в дальнейшем из-за недостаточного стремления повысить продуктивность, которое помощь может «притуплять», есть риск роста цен сверх первоначально заложенного уровня. Кроме того, получатели помощи (производители услуг) могут оказаться менее «чуткими» к изменениям запросов потребителей, требованиям инновационного развития. В перспективе возможно снижение качества продукта из-за ослабления стимулов к внедрению технических и технологических новаций.

ЕК в 2005 г. объявила о комплексной реформе политики в области государственной помощи, чтобы субсидии не ослабляли конкуренцию. Мнение о необходимости реформы поддержало британское Управление добросовестной конкуренции.¹ Порядок предоставления субсидий и механизмы одобрения Еврокомиссией государственной помощи отражены в Схеме 5.2 Приложения.

Для повышения эффективности помощи предложено сократить расходы, в частности, согласно принципу разделения ответственности между ЕК и странами ЕС. Последним предложено выделить критерии соответствия помощи правилам конкуренции.

Руководство ЕС не случайно поставило цель сохранить общественный характер СОЭЗ, независимо от формы собственности предприятий. По мнению СЕЕП, нет иного выхода, кроме как дать возможность власти на любом уровне (местном, региональном, национальном, общеевропейском) выбирать меру ответственности за предоставление услуг, принимать решение по управлению процессом. Это может быть осуществлено: а) непосредственно государством; б) государственным предприятием или предприятием смешанной собственности; в) кооперативом или ассоциацией. Наконец, полномочия могут быть делегированы частному предприятию (концессии). Подобная свобода выбора должна сопровождаться реальной возможностью обратимости решения, чтобы государство могло сменить способ управления в случае неудовлетворительных результатов.

¹ Office of Fair Trading (OFT).

Схема 5.2 – Механизм одобрения государственной помощи



* в течение 3-х финансовых лет, при соблюдении определённых условий субсидия не является государственной помощью в указанном в ст. 87 (1) смысле, если не мешает конкуренции и не оказывает негативного влияния на условия торговли.

** ЕК обязана в течение 2-х месяцев с момента получения всей необходимой информации о государственной помощи рассмотреть спорный случай. По истечении этого периода ЕК либо не заявляет возражений, либо принимает решение инициировать процедуру, предусмотренную ст. 88(2) ДЭС. Все решения ЕК подлежат рассмотрению Судом ЕС, в соответствии со ст. 230 ДЭС (ст. 263 ДФЕС).

Составлено по: European State Aid Control. Office of Fair Trading. OFT 821. L., 2005. P. 17. Vademecum Community law on State aid. Brussels, 2008. P. 13–15.

Статус общественных услуг находится в центре обсуждения европейской социальной модели. Социальная направленность экономики при «переплетении либеральной экономической концепции с социал-демократической концепцией организации общества» влечёт за собой «большую общественную нагрузку» на бизнес, на конкурентоспособность. Налогообложение тут выше, чем в США.¹

С включением в Амстердамский договор Социального протокола особое место в ЕС занял социальный диалог. Партнёры – Конфедерация Европейского Бизнеса (*BUSINESSEUROPE*) – частные работодатели; Европейская конфедерация профсоюзов (*Confédération européenne des syndicats, CES*) и СЕЕП – государственные работодатели – участвуют в выработке общеевропейских норм в сфере занятости и общественных отношений. ЕК обязана советоваться с ними перед выдвижением законодательной инициативы в этой области; учитывать заслуживающее, по её мнению, внимания предложение, выдвигаемое социальными партнёрами.² На согласование позиций отводится 9 месяцев.³ Процедура призвана не допустить ущемления социально-экономических прав в угоду финансовым целям.

СОЗ, нерыночные и рыночные, представляющие собой сферу партнёрства государства и частного капитала и «ключевой элемент европейской модели общества», являются признанной опорой европейской социальной модели. Эта модель характеризуется интеграцией экономического и социального прогресса, что «превращает её в социальную рыночную экономику». Такую характеристику СОЗ даёт СЕЕП.⁴ Тем самым подчёркнута ключевая роль СОЗ в интеграции, поддержании конкурентоспособности европейской экономики.

Европейские правила, принятые в ходе острых дебатов и инициатив со стороны общественных движений и хозяйственных субъектов и отражённые документально, направлены на введение регулируемой либерализации. СЕЕП считает при-

¹ Кудров В.М. Международные экономические сопоставления и проблемы инновационного развития. М.: Юстицинформ, 2011. С. 228.

² Социальные партнёры ЕК представляют собой независимые организации, с которыми ЕК проводит консультации перед принятием важных законодательных решений по вопросам европейской политики в социальной сфере. Их роль выросла с принятием Лиссабонского договора (ст. 152 ДФЕС). – Consultation des partenaires sociaux Européens: comprendre son fonctionnement. Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2012. P. 4.

³ Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. P. 24. После расширения ЕС до 27 проблема социального диалога осложнилась из-за углубления различий в уровнях развития и финансового обеспечения между новыми и прежними 15 членами ЕС.

⁴ Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. Contributions du CEEP. Bruxelles: CEEP, 2003. P. 5.

оритетным сохранение баланса между общественными функциями оказания услуг потребителям, с одной стороны, и состязательностью в качестве их предоставления – с другой. Выделим среди правил основную роль и широкое поле манёвра для государства на любом уровне – национальном, региональном, местном – с учётом имеющихся на пространстве ЕС существенных различий в предпочтениях (географических, социально-экономических, культурных). Это необходимо, чтобы социальные задачи не оказались отодвинутыми на задний план.

СЕЕП не отрицает, что стратегия либерализации направлена одновременно на слом национальных границ и на повышение эффективности, а также на «социальное сплочение и долговременное развитие».¹ При этом высказывается опасение, что полная либерализация поставит под сомнение возможность реализации социальных целей и задач, всеобщее равенство доступа к определённому набору услуг. СЕЕП отстаивает правило: готовность государства обеспечить нужное финансирование в случае, если услуга ориентирована на удовлетворение жизненно важных потребностей, а поставщик услуги становится банкротом или не может её предоставить. Государство ответственно за эту сферу независимо от того, какой капитал и в каких пропорциях в ней занят.

Складывавшаяся десятилетиями европейская модель общества, объединяющая экономическую и социальную компоненты, в итоге привела к формированию интегрального понятия социальной рыночной экономики. Цель – увязать повышение экономической эффективности и качество жизни. Данная партнёрская модель, опирающаяся на сбалансированные отношения индивидуума и общества, частного капитала и государства на различных уровнях – местном, национальном, общеевропейском – означает признание как личностных, так и общественных прав.

Государства в ЕС сохраняют возможность поддерживать развитие почты, связи, транспортной и энергетической инфраструктуры, выравнивая уровни хозяйственного развития частей своей страны. Такой порядок образует систему регулируемой регионализации в рамках единого пространства ЕС.

¹ Europe, concurrence et service public / Centre europ. des entreprises à partic. publ. P., 1995. P. 39. Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. P. 7.

Так, именно в свете положения о помощи со стороны государства Почтовое ведомство Франции сменило статус государственного учреждения на акционерное общество с принадлежащим государству капиталом.¹ В новом статусе Почта может получать помощь государства без возражений со стороны ЕК. Раньше эта помощь рассматривалась бы как нарушение принятых в ЕС правил конкуренции. Реформа, по замыслу авторов, позволяет включиться в конкуренцию в сфере почтовых корреспонденций, расширить поле манёвра для слияний и покупки активов. Профсоюзы, со своей стороны, опасаются сокращения почтовых отделений в сельской местности, а значит и занятости.

«Новое мышление» в антимонопольную политику привнесла Н. Крус, представитель либеральной партии на посту комиссара ЕК по вопросам конкуренции в 2004–2009 гг., провозгласившая политику защиты интересов потребителей, наряду с приверженностью принципам конкуренции между крупными игроками на рынке. Последние, в случае обвинения в злоупотреблении доминирующим положением, могут избежать санкций ЕК, если докажут, что их поведение привело к улучшению качества обслуживания или снижению цен.² В ЕС допускается ограничивать конкуренцию из соображений общественных приоритетов на основе ст. 30 и 86(2) ДЭС (ст. 36 и 106-2 ДФЕС).³

¹ 74% – у государства, 26% – у Депозитно-консигнационной Кассы, подконтрольной Парламенту Франции государственного банка развития. Национальный институт статистики и экономических исследований (*INSEE*) определяет ГП как компанию, где государство, прямо или косвенно, оказывает наибольшее влияние с помощью собственности или финансового участия, владея или большей частью капитала или большинством голосов, право на которые дают акции. Под это широкое определение подпадают 4 основные категории ГП: 1. Компании, не котируемые на бирже, полностью принадлежащие государству, так называемые государственные учреждения (*Établissements publics*). Они выполняют особые функции и не могут распространять свою деятельность на другие отрасли. В их числе – Автономное Управление парижским транспортом (*Régie Autonome des Transports Parisiens, RATP*), Национальная компания французских железных дорог (*Société Nationale des Chemins de fer Français, SNCF*), Сеть железных дорог Франции (*Réseau Ferré de France, RFF*), Банк Франции и проч. 2. Зарегистрированные на бирже компании, полностью принадлежащие государству. Они функционируют в правовых условиях рынка и могут диверсифицировать свою деятельность. Доля французского государства в капитале может быть в любое время сокращена или даже сведена на нет, если только это не запрещено законодательно (пример – Почта). 3. Зарегистрированные на бирже компании с долей государства в капитале свыше 50%, обеспечивающей ему полный контроль над компанией. Среди них – электроэнергетическая компания *Électricité de France, EDF* (бывшее государственное учреждение), Парижский аэропорт (*Aéroport de Paris*), другие крупные аэропорты и порты страны. 4. Зарегистрированные на бирже компании, где доля государства менее 50%. Например, *France Telecom* (бывшее государственное учреждение, 26% капитала у государства), *GDF-Suez (GDF)*, бывшее государственное учреждение слилось с *Suez*, частной компанией). – World Investment Report 2011. P. 29.

² Alesina A., Giavazzi F. The Future of Europe. Reform or Decline. L., Cambridge: MIT Press, 2006. P. 98.

³ Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the functioning of the European Union. Brussels, 2008. P. 79, 120.

Живой интерес в Евросоюзе проявляют и к проблеме социальной ответственности предпринимательства (СОП) или по российской терминологии социальной ответственности бизнеса.¹ Речь идёт об ответственности предприятий, независимо от формы собственности. Имеется в виду их партнёрство с органами государственной власти и местного самоуправления в процессе решения региональных социально-экономических проблем. Такой подход отражён в Зелёной книге (2001 г.), в Уведомлениях ЕК на эту тему (июль 2002 г., март 2006 г.); выражается на регулярных форумах по проблемам СОП (начиная с 2002 г.).² Однако чёткого единого подхода к определению понятия нет.

В задачи ЕС (ст. 2 ДФЕС) вписывается и социальная ответственность предприятий с участием государства в капитале. Меняется прежнее представление компаний о своей функции – выстоять в условиях конкуренции исключительно в интересах собственных акционеров. Приходит осознание необходимости участвовать в решении общественно полезных задач по обустройству хозяйственной сферы в интересах будущих поколений.

Принятая в ЕС концепция СОП означает, что предприятия по своей инициативе участвуют в общественных мероприятиях, в частности, направленных на улучшение качества жизни. Быть социально ответственным означает не просто полностью выполнять свои законные обязанности, но и выходить за их рамки, больше инвестируя в формирование человеческого капитала, защиту окружающей среды, совершенствуя отношения между партнёрами – работодателями, работниками, потребителями, поставщиками, местными общинами, профсоюзами, гражданским обществом, предприятиями сетевых отраслей. Местная власть, привлекая для решения местных проблем финансовые средства частного бизнеса в инфраструктуру, тем самым позволяет государству выполнять стратегические задачи.

¹ Синоним – Корпоративная социальная ответственность (КСО). Часть Лиссабонской стратегии (2000 г.). Европейский бизнес объединён в *European Business Network – CSR-Europe*.

² Green Paper «Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility». COM(2001) 366 final. Brussels, 18.7.2001. – 31 p.

Communication de la Commission concernant la responsabilité sociale des entreprises: une Contribution des entreprises au développement durable. Bruxelles, le 2.7.2002. COM(2002) 347 final. – 27 p.

Communication de la Commission au Parlement Européen, au Conseil et au Comité économique et social européen mise en œuvre du partenariat pour la croissance et l'emploi: faire de l'Europe un pôle d'excellence en matière de responsabilité sociale des entreprises. Bruxelles, le 22.3.2006. COM(2006) 136 final. – 14 p. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0136:FIN:fr:PDF>

Союз европейских конфедераций промышленников и работодателей¹ выступил за ориентацию государственных расходов на стимулирование конкурентоспособности – прежде всего, вложений в такие сферы как инфраструктура, научные исследования, образование, профессиональная подготовка. Это путь повышения темпов роста экономики, создания рабочих мест.²

В условиях кризиса, когда сокращаются возможности найма, возрастает социальная ответственность партнёров, а с ней и потребность в интеграции усилий в помощи населению, включая профессиональную подготовку и переподготовку. Работу теряют, прежде всего, лица с низкой квалификацией (см. График 5.1 Приложения). Цель превращения образования в общедоступный процесс ставит под сомнение практику достижения прибыли в кратчайшее время в ущерб долгосрочным целям социально-экономического роста. Государство призвано для поддержания занятости вкладывать средства в профессиональную подготовку, поскольку обычно предприниматели стараются экономить на этой статье. Финансирование обучения работников с низкой квалификацией они рассматривают как чистые потери. Превратить сохранение и увеличение человеческого капитала в сферу стратегических интересов государства и бизнеса – неизбежная и необходимая цель, составляющая их социальную ответственность. Продуктивна партнёрская поддержка государством бизнеса путём сочетания выплат пособий безработным с курсом на переобучение, поскольку невозможно выбрать «одну карьеру на всю жизнь».³

Во Франции в русле стратегии «обучать, а не увольнять» в ряде департаментов, где профессиональная подготовка входит в функции властей, созданы соответствующие службы. Финансовый вклад регионов в профессиональное обучение рос с 4 млрд. евро в 2004 г. до 28,4 млрд. в 2007 г.⁴ Во второй половине 2009 – первой 2010 г. возможности найма по сравнению с тем же периодом 2008–2009 гг. снизились в среднем на 9–22%. Среди молодёжи (до 25 лет) свыше 18% – безработные. В странах Балтии, Италии, Греции, Франции, Швеции, Венгрии, Ирландии, Бельгии, Великобритании их более 20%, в Испании – 30% (см. График 5.2 Приложения).

¹ С 2007 г. – *BUSINESSEUROPE*, Конфедерация европейского бизнеса.

² *Le modèle social européen existe! // La lettre de Confrontations Europe. 2006. No 73. P. 19.*

³ *Herzog Ph. L'industrie au cœur d'une nouvelle croissance // Confrontations Europe. 2012. Avril-Juin. No 98. P. 14.*

⁴ *Rodier A. La formation professionnelle, outil anticrise négligé // Le Monde. 02.03.2010.*

ЕС оказался перед выбором: вписать услуги в основополагающий Лиссабонский договор или полностью открыть их воздействию рынка (как это негласно предложено ВТО в переговорах относительно Генерального соглашения по торговле услугами). При этом ещё в 2005 г. глава ВТО П. Лами подчёркивал, что эта организация не ставит цель приватизации, не обладая правом определять задачи услуг, их структуру и порядок финансирования.¹

Существует третий путь, позволяющий, по мнению бывшего депутата Европарламента от Бельгии К. Десама, сочетать рыночные силы и общественные интересы.² Он предусматривает выработку Еврокомиссией рамочной Директивы, устанавливающей ясно очерченные и общепринятые (в том числе новыми странами-членами ЕС) принципы функционирования европейских общественных услуг. Это дало бы возможность странам самим осуществлять намеченные в Директиве цели и распространять их на другие документы ЕС. В этот третий путь вписывается ГЧП.

5.3. Модификации государственно-частного партнёрства и конкуренция

Кооперация между государством и частным капиталом на началах прагматизма развивается в различных формах, сферах и на разных уровнях – не только внутри отдельных стран, но и за их пределами, на трансграничном уровне.

Различие между государственными и частными предприятиями основано не просто на составе акционеров. По мнению генерального адвоката³ Суда ЕС М. Коломера, оно связано с возможностью государства осуществлять цели хозяйственной политики, отличные от получения максимальной прибыли, характерной для частной деятельности.⁴ Вот почему важно сохранять контроль и участие государства в этой сфере – возможности, которые предоставляет ГЧП, в то время как

¹ *Lamy P.* Export of Services: Hype or High Potential? Implications for Strategy-Makers. Montreux, 5 October 2005. URL: http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl06_e.htm

² *Desama C.* Services publics et pouvoirs locaux: pour une directive-cadre / XVI Congrès du CEEP et Journées-débats. Leipzig 16, 17 et 18 juin 2004. Bruxelles, 2004. P. 9.

³ Генеральные адвокаты, наряду с судьями, входят в состав судебного органа ЕС высшей инстанции – Суда ЕС, являясь его полноправными членами. Высказывают своё авторитетное суждение по различным вопросам на полностью независимой основе в рамках определённого правового поля. Мнения генеральных адвокатов, хотя и необязательны для Суда, но часто проводятся в жизнь.

⁴ См.: *Abeele Van den E., Cox H.* Op. cit. P. 11.

приватизация продуктивно работающих и финансово жизнеспособных услуг «весьма сомнительна».¹

В 1980-х годах, в условиях укрепления позиций неолиберализма в экономической теории и практике, признана предпочтительной модель соперничества между поставщиками услуг. Это произошло в соответствии с глобальными технологическими нововведениями, на фоне возросшей конкуренции между предприятиями разных стран, для которых сетевые услуги – факторы производства, к которым необходимо обеспечить всеобщий доступ. Было принято Постановление Совета ЕС от 25 июля 1985 г. о «Европейском объединении экономических интересов (ЕОЭИ)»,² направленное на поощрение трансъевропейского сотрудничества.

В производственной инфраструктуре было предложено выполнять общественные задачи с подключением рыночных методов. Укрепилось мнение, что «без дисциплины рыночной конкуренции иные, неэкономические мотивы берут верх среди тех, кто принимает решения на предприятии».³ Отсюда – развитие партнёрства государства и частного капитала в форме ГЧП. Его применению для выполнения общественно важных функций содействовали и бюджетные ограничения в отдельных странах и в ЕС в целом. ЕК оценила потребности во вложениях в трансъевропейскую инфраструктуру до 2020 г. в 1,6 трлн. евро.⁴

ГЧП получило интенсивное и в основном благоприятное развитие в 1990-е гг. Феномен ГЧП представляет собой согласование интересов сторон, исходя из функциональной специфики каждого партнёра. Его суть – открытие дополнительных возможностей частному капиталу для получения прибыли, а государству – выполнения его традиционных задач. Сегодня ГЧП все чаще представляет собой комплекс долговременных договорных взаимоотношений с участием иностранного капитала, когда услуги предоставляются, исходя из ясно определённых общественных нужд. ГЧП постепенно превращается в способ модернизации госсектора, уча-

¹ *Kessler T., Alexander N. Assessing the Risks in the Private Provision of Essential Services.* N.Y.; Geneva: UN, 2004. P. 8.

² Council Regulation (EEC) No 2137/85 of 25 July 1985 on the European Economic Interest Grouping (EEIG). URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1985:199:0001:0009:EN:PDF>

³ *Michael E.J. Public Policy: The competitive framework.* Oxford etc.: Oxford univ. press, 2006. P. 173, 204.

⁴ *Banon J.-C. Partenariat public-privé et croissance en Europe // Confrontations Europe.* 2011. No 95. P. 28.

ствия государства в экономике, позволяя государству применять новые организационные формы для установления различных типов отношений с частным капиталом.

Среди форматов ГЧП – уже упоминавшиеся контракты, соглашения (лизинговые и о разделе продукции – СРП), особые экономические зоны, СП, концессии. Концессии как наиболее передовая и перспективная форма партнёрства получили распространение более чем в 100 странах мира. Концессии опережают другие формы ГЧП по ряду показателей, в том числе по привлечению частных инвестиций.¹ По данным Еврокомиссии, приводимым в материалах независимого Европейского института государственного управления ЕИПА (*EIPA*), свыше 60% всех заключённых ГЧП-контрактов относятся к концессиям.²

С конца 1990-х годов выделяется кооперация государства и частного капитала в сетевых инфраструктурных проектах, хотя интерес к новым формам взаимодействия обоих партнёров стал возрастать с конца 1980-х годов. Среди характеристик ГЧП – сравнительно длительные отношения сотрудничества государства и частного контрагента по различным аспектам планируемого проекта; финансирование за счёт частного капитала, но при содействии (в ряде случаев значительном) государственных фондов; важная роль частного оператора, который участвует на различных стадиях проекта (проектирование, реализация, финансирование, завершение).

Бизнес всё чаще по поручению и при поддержке государства выполняет с выгодой для себя функции, которые раньше возлагались на государство, а рыночные начала внедряются в традиционную сферу ответственности государства. Важно отметить, что развитию ГЧП предшествовали сдвиги в экономике, несмотря на которые государство продолжает участвовать в создании прибыли. После приватизации в 1980–1990 гг., названной «либеральной революцией»³, доля государства в капитале предприятий снизилась. Оно практически ушло из промышленности, оставшись в инфраструктуре.

¹ Варнавский В.Г. Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 8, 6, 37.

² Совет управляющих Европейского института государственного управления (*EIPA*) состоит из представителей стран-членов Евросоюза и ассоциированных членов. URL: <http://www.eipa.eu/en/pages/display/&tid=3>
The new European rules on concessions—what will they mean in practice? Maastricht: EIPA, 2012.

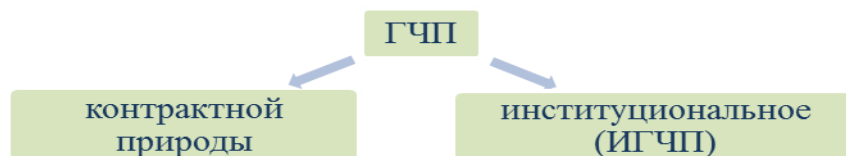
URL: <http://pppinstitute.com/2012/09/14/the-new-european-rules-on-concessions-13-14th-september-2012/>

³ Sorman G. L'économie ne ment pas. P.: Fayard, 2008. P. 14.

Развитие техники и постановка в эпоху глобализации новых масштабных задач делает во многих случаях необходимым и целесообразным привлечение частного сектора в проекты государства через ГЧП. Речь может идти о выборочной концентрации усилий государства на развитии определённых отраслей.

В рамках Евросоюза существуют большие различия в национальных подходах к ГЧП. Модели или модификации ГЧП столь же различны, как и национальные законодательства стран ЕС, регулирующие их работу. ГЧП получило законодательную поддержку в новых членах ЕС – Польше, Чехии, Румынии, Латвии, Литве, хотя там ГЧП применяется реже. Лидером в развитии ГЧП признана придерживающаяся либеральной англосаксонской модели развития Великобритания, где ГЧП на две трети связано с двумя сферами, играющими ключевую роль в формировании человеческого капитала – с образованием и здравоохранением.¹ ГЧП получило распространение и в ФРГ, Франции, Ирландии, Испании, Италии. Во многих странах произведённые на началах ГЧП услуги продаются государству.

В Зелёной книге ЕК (2004 г.) предложено в соответствии со сложившейся хозяйственной практикой различать ГЧП контрактной природы – партнёрство государства и частного секторов исключительно на базе контрактных связей, и институциональное (ИГЧП) со смешанным капиталом.²



В первом случае речь идёт о концессиях, во втором – о специально создаваемых структурах с участием государства (в качестве крупного акционера, гаранта выполнения социальных обязательств) и частного контрагента, обеспечивающего финансирование и ноу-хау. Эта классификация укладывается в понятие ГЧП в общепринятом смысле.

ГЧП контрактной природы объединяет широкий круг предприятий, в которых перед частным партнёром ставится одна или ряд задач. Наиболее известная здесь

¹ Public-Private Partnerships in Europe – before and during the Recent Financial Crisis / Kappeler A., Nemoz M. Luxemburg: European Investment Bank, 2010. July. P. 8, 10.

² Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels, 30.04.2004. P. 8.

модель – концессии, когда между частным партнёром и конечным потребителем установлена прямая связь: первый производит услугу вместо государства, хотя и под его контролем, оказывая положительное воздействие, прежде всего, на развитие инфраструктуры, содействуя модернизации, интенсификации инновационных процессов в экономике. Подряд подразумевает не только строительство предприятиями объектов инфраструктуры за государственный счёт, но и их эксплуатацию частными фирмами под контролем государства.

Введение рыночных принципов ослабляет монополизм государства, но, в отличие от приватизации, объект остаётся в госсобственности. До 1990-х годов концессии применяли в основном, в добывающей промышленности, ныне – и в инфраструктуре. ГЧП в странах ЕС используют и в здравоохранении, образовании, обеспечении национальной безопасности. Они преобладают в электроэнергетике, на транспорте – железнодорожном, автодорожном, в морском хозяйстве.

Другой вариант – Инициатива частного финансирования (*PFI*).¹ В соответствии с этой концепцией управления госсобственностью в Великобритании осуществляются институциональные преобразования (к докризисному 2007 г. было подписано свыше 625 соглашений общей стоимостью 58,7 млрд. ф.ст.). Возникнув в Великобритании, порой критикуемая за дороговизну и недостаточную гибкость, эта разновидность ГЧП послужила катализатором ряда схем партнёрства государства и частного капитала за рубежом.² По поручению государства бизнес участвует в финансировании строительства и модернизации объектов госсектора, главным образом, школ, больниц, транспортной инфраструктуры. Оплачивает услуги не непосредственно потребитель, а государство путём регулярных выплат. Платежи могут быть фиксированными или зависеть от того, насколько востребована услуга.

Ещё один вариант британской модели ГЧП – Компании общественных интересов (*PIC*).³ В то время как *PFI* порождены правительствами консерваторов 1980–1990-х годов (затем эту идею поддержали лейбористы), идея *PIC* изначально раз-

¹ *PFI, Private Finance Initiative*. Программа британского правительства с 1992 г. позволила модернизировать инфраструктуру с помощью частного финансирования. Схожая модель, иногда с изменениями, используется и в других странах ЕС. Так, в ФРГ создана и действует «*Betreibermodell*».

² *Mushkat M., Mushkat R.* Rebalancing public and private property rights in Hong Kong: toward a “Third way” // *The Journal of East Asian Affairs*. Seoul. 2006. Vol. 20. No 2. Fall – Winter. P. P. 188.

³ *Public Interest Company*.

вивалась лейбористами. *PIC* отличает гибкость организационных форм. Для определения такого рода структур применяют ряд терминов – «неприбыльные», «организации, не преследующие цель получения прибыли», «социальные предприятия». Между тем *PIC* зарабатывают деньги, иначе не были бы востребованы.

PIC характеризуются тремя особенностями: 1) отсутствием акционеров (поскольку не направлены непосредственно на извлечение прибыли); 2) предоставлением общественных услуг; 3) правовой независимостью от правительства. Привлекательность *PIC* по сравнению с *PFI* состоит в том, что они могут работать, когда трудно отделить провайдера от плательщика из-за сложности выполняемых функций и потребности защиты общественных интересов.

Акционерное общество, движимое целью получения прибыли, заменяется в данном случае обществом пайщиков, которое работает там, где прибыль играет меньшую роль. Большинство *PIC* в отличие от *PFI* (где применяется частный капитал, теоретически позволяющий государству направлять свои средства на другие цели) полностью или в основном финансирует государство. Возможность прибегнуть к частным источникам есть, но обычно – под строгим контролем государства. Правления *PIC* подотчётны в предоставлении услуг местным органам власти и потребителям. Такая структура может способствовать в определённой мере возрождению связей между социумом и государственными институтами.

ГЧП олицетворяют тренд к трансформации госсектора в направлении децентрализации и усиления самостоятельности. Вместе с тем можно сказать, что меняющаяся в условиях глобализации роль государства как регулятора и провайдера услуг на местном уровне открывает новые возможности у части третичного сектора экономики – социального – с обществами взаимопомощи, ассоциациями, кооперативами.¹ Эту проблематику в научно-практическом плане развивает СИРИЕК.

ГЧП в форме институционального партнёрства, ИГЧП – смешанного общества, финансируемого и управляемого совместно государством (мажоритарный акционер) и частными хозяйствующими субъектами – показало в ряде случаев свою жизнеспособность и результативность (например, на авиатранспорте). В ЕС сме-

¹ Co-operatives Markets, Co-operatives Principles. Ed. by J.L. Monzón Campos, R. Spear, A. Thomas, A. Zevi. Bruxelles: CIRIEC international, 1996. P. 279.

шанные общества принадлежат к категории муниципальных (местных) предприятий. Во Франции, по данным Федерации обществ смешанной экономики, их примерно 1200, а деятельность регулирует специальный закон.¹

ИГЧП доверяется оперативное осуществление совместных проектов. От частного капитала подобные предприятия получают дополнительные преимущества в виде ноу-хау, финансирования и т.д. Последнее обстоятельство немаловажно, поскольку, по данным ОЭСР, частные средства в мире в целом превосходят государственные в 15 раз.² При этом вхождение частного капитала в сферу услуг не освобождает государство от гарантии выполнения его социальных обязательств. Рост числа ИГЧП в ЕС способствует улучшению качества услуг. В 2003 г. на них приходилось 3 тыс. из 17 тыс. зарегистрированных местных госпредприятий.

Правила ЕС нейтральны по отношению к форме собственности (частной или государственной) предприятия, занятого предоставлением услуг (ст. 345 ДФЕС). Если, например, во Франции под «государственной» или «публичной» услугой понимается и характер, и имущественный статус соответствующей организации (так, *EDF* – электроэнергетическая компания с 84,4% долей государства в капитале), то на уровне ЕС такого различия нет. Предоставляется услуга государственным или частным агентом – не имеет значения. Главное не форма собственности, а надлежащее выполнение поставленной задачи. Глобализация стимулирует повышенные требования к конкурентоспособности компаний общественных услуг в ЕС, в то же время сохраняются требования к ним обеспечить равенство доступа, непрерывности предоставления услуг. Этой проблеме посвящены серьёзные исследования.³

Еврокомиссия и СЕЕП поддерживают и поощряют ГЧП⁴, но их подходы во многом разнятся. Проводимый Еврокомиссией курс на пересмотр функции государства, обусловленный интеграцией и глобализацией, вызывает беспокойство её социального партнёра – СЕЕП. Государство продолжает играть важную экономи-

¹ Loi n°83-597 du 7 juillet 1983 relative aux sociétés d'économie mixte locales.

² Thomé H. PPP: pour un leadership européen // Interface. Bruxelles. 2005. No 13. Janv. P. 1.

³ Blum F., Loque A. State monopolies under EC law. Chichester: Wiley, 1998. XXXVIII, 402 p.

⁴ См.: Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels, 30.04.2004. – 22 p.

CEEP Reply to the Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 2004. – 31 p.

Draft CEEP position on Public-Private Partnerships. Concessions and In-house. Brussels, 2006. – 10 p.

ческую роль, и представление ЕК, что государство движется только к роли организатора, регулятора и контролёра не может быть в целом поддержано СЕЕП.¹

СЕЕП не одобряет проводимую ЕК всё более строго и по всем направлениям политику открытия государственных рынков для конкуренции. ЕК, в свою очередь, подчёркивает, что следует соблюдать правила ЕС, в том числе, если услуга считается общественно значимой. Европарламент, чьи полномочия существенно расширены Лиссабонским договором, также полагает, что соответствие этим правилам может быть эффективным инструментом противодействия ограничениям конкуренции, и в то же время позволить государству самому определять условия, касающиеся качества, доступности и соответствия услуг экологическим требованиям.

СЕЕП предлагает сохранить свободу манёвра за государством, по крайней мере, в пределах компетенции на местном и региональном уровне. Сюда относятся и непосредственное государственное управление, и постановка задачи предприятию, которое может быть кооперативным, некоммерческим или концессионным, независимо от формы собственности, с особыми или специальными правами. Свобода действий должна, полагают в СЕЕП, сопровождаться возможностью реверсивного движения, если власть решит изменить метод управления предприятием.²

В крупных сетевых отраслях ЕК поощряет отделение остающейся в собственности государства естественно-монопольной составляющей от конкурентной, куда может прийти бизнес. Частному капиталу достаются наиболее прибыльные сегменты. Начатая в ряде стран практика стала распространиться по ЕС с помощью серии Директив. Их ЕК выпускает с середины 1980-х годов, когда либерализация услуг превратилась в ключевую идею и направление деятельности Еврокомиссии.³

Хотя ЕК против государственной поддержки предприятий, её глава Ж.-М. Баррозу, тем не менее, призвал с осторожностью осуществлять регулирование государственной помощи и применять антимонопольные правила в отношении «евро-

¹ См.: Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. P. 3. СЕЕП Answer to the Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on public contracts and concessions. P. 4.

² For the Retention of Municipal Services in the European Union. Statement of the Scientific Council of the Gesellschaft für Öffentliche Wirtschaft. Berlin, 2004. P. 4.

³ Примеры Директив: по телекоммуникациям – либерализация 1988 г.; ряд Директив по ограничению монополии традиционного оператора связи *France Telecom*; по почтовым услугам – 1998 г.; по авиатранспорту – 1987–1997 гг.; по морскому транспорту – 1986–2001 гг.; по электроэнергетике – 2000–2003 гг. и т.д. – Cette «Constitution» qui piège l'Europe. Montreuil-sous-Bois, 2005. P. 129, 130.

пейских чемпионов». Это объясняется и необходимостью участия государств в крупных проектах в промышленной сфере. С учётом приверженности традициям общественных услуг ЕК предложила концепцию «универсального обслуживания» (доступ к телефонной связи, электричеству, почтовым услугам и т.п.) по разумным тарифам, достойного качества.

СЕЕП выдвинул ряд замечаний и предложений. С одной стороны, пребывание под контролем государства многих предприятий инфраструктуры, сетевых услуг (энергетики, транспорта, связи) оправданно. Они относятся к областям деятельности, вложения в которые медленно окупаются. С другой стороны, данные сферы носят публичный или квази-публичный характер. Потребление продукта одних требует организации на постоянной основе, другие связаны с использованием ограниченных невозобновляемых ресурсов.

Наконец, отдельные виды деятельности столь дорогостоящи, что не поддаются адекватной оценке, а устанавливаемые тарифы недостаточны для покрытия затрат. Подобные ситуации, квалифицируемые как провалы рынка, демонстрируют противоречие между равновесием и оптимумом. Это типичный случай служб общественного значения как коммерческого, так и некоммерческого характера, и вмешательство государства тут необходимо.

СЕЕП считает, что в координации усилий и в регулировании на уровне ЕС нуждаются только крупные сетевые отрасли, подчёркивая тем самым приверженность сохранению компетенций местных государственных структур, в соответствии с принципом разделения ответственности.¹ Использование этого принципа должно способствовать эффективному очерчиванию целей услуг на определённом уровне – местном, региональном, национальном, общеевропейском. Особую значимость приобретает первый, где сохраняется существенное присутствие государства. Местные власти играют ключевую роль в услугах, необходимых для успешного развития, что повышает конкурентоспособность хозяйственных агентов.²

СЕЕП указывает на возможный дисбаланс между господствующей логикой конкуренции и либерализации, с одной стороны, и целями удовлетворения обще-

¹ Réponse du CEEP au Livre vert sur les Services d'intérêt général. Bruxelles, 2003. P. 10, 12, 7, 20.

² Blahó A., Szajp Sz. Social protection, transformed labour markets, effective government and competitiveness // Society and Economy. Budapest, 2005. Vol. 27. No 1. P. 144.

ственных потребностей – с другой.¹ Вот почему СЕЕП против масштабной либерализации и расширения компетенций ЕС за счёт государств, как и против избыточного усиления конкуренции, если это затруднит выполнение социальных функций.

ЕК не может претендовать на решающую роль во всех случаях, не имея на это ни средств, ни возможности. Многие члены СЕЕП противятся расширению полномочий ЕК в сфере услуг населению за счёт ограничения функций местных властей. В ряде стран ЕС исторически сохранилась традиция производить общественные услуги на муниципальных предприятиях. Постепенно хозяйственная самостоятельность этих ГП возрастает и при сохранении 100% доли государства в капитале. Впоследствии некоторые из них работают как частные, и тогда власти заинтересованы в сохранении возможности доверить важные функции связанным с ними предприятиям. Причина не только в культурных, региональных традициях, но и в понятном желании государства сохранить влияние в социально важной сфере.

Что касается введения в работу услуг конкурентных принципов, то представляется, что в ряде случаев это может принести пользу, однако навязывание неприемлемо. Это выявил неудачный опыт местных услуг в Великобритании. В Схеме 5.3 Приложения рассмотрены примерные положения, касающиеся конкуренции. Представлены три вида деятельности в сфере услуг с различными возможностями введения конкуренции и «разбросом» ситуаций – от отсутствия конкуренции (фазы производства плотно переплетены, налицо значительная экономия на масштабах и высокие издержки при дублировании сетей) до противоположного случая.

Возможности конкуренции обширны, когда взаимосвязь фаз слабая, имеется ряд поставщиков, а в долгосрочной перспективе не требуется контроля, кроме антимонопольного. В ряде случаев на фазе производства возможна конкуренция, экономия на масштабах не является решающим фактором. На фазе распределения присутствуют элементы монополизма. Сетевая инфраструктура представляет собой пример естественной монополии, где, по мнению экспертов СЕЕП/СИРИЕК, работу единственного оператора необходимо жёстко контролировать. Исключение составляет связь, где между сетями возможна конкуренция. В беспроводной связи

¹ Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. Contributions du CEEP. Avec le soutien de la Commission européenne. Bruxelles, 2003. P. 16.

конкуренцию стимулировало ускоренное дерегулирование. Смена тенденции в телекоммуникациях в 1990-е гг. – от государственной монополии к интернет-компаниям – объясняется прогрессом техники, который породил иные форматы регулирования. Эти изменения стали важным фактором либерализации телекоммуникаций.

К конкуренции в общественных услугах СЕЕП относится скептически, утверждая, что европейские нормы были развёрнуты в этом направлении без достаточного обоснования, изучения влияния либерализации на рынки, потребителей, занятость. СЕЕП считает логику либерализации несоответствующей выполнению целей общественного значения. При выборе государством частного партнёра должна присутствовать конкуренция, но «никаких иных оснований для объявления тендера нет», – считают эксперты СЕЕП.¹

Эта точка зрения корреспондирует с мнением, что при определённых обстоятельствах монополия может быть «фактором инновации и прогресса», и уничтожение любой ценой доминирующих позиций на рынке – шаг неоднозначный, особенно в период рецессии. По понятным причинам в конце первого десятилетия 2000-х годов наблюдается пересмотр «абсолютистских либеральных позиций, более приемлемых тридцать лет назад, чем сегодня».²

Введение конкуренции в сетевые СОЭЗ – сложная задача. Проблема должна рассматриваться и по конкретным случаям, и с учётом хозяйственных реалий расширения ЕС. Как полагают в СЕЕП, действия ЕК тут, с одной стороны, стимулируют, с другой – могут усложнить ГЧП.³ При условии соблюдения субсидиарности можно обеспечить гибкость в работе по предоставлению услуг, в том числе с помощью разных форм ГЧП.⁴

Отношение СЕЕП к ГЧП порой критично. Выражается опасение, что продуктивное с точки зрения микроэкономики ГЧП не всегда может быть лучшим выходом для испытывающего финансовые сложности госсектора, когда государство при

¹ Draft CEEP position on Public-Private Partnerships (PPP), Concessions and In-house. Brussels: CEEP, 2006. P. 1.

² *Sorman G.* L'économie ne ment pas. P.: Fayard, 2008. P. 322.

³ CEEP Reply to the Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions Commission of the European communities. Brussels, 2004. P. 1.

⁴ См.: Avis du CEEP sur les Partenariats Public-Privé (PPP), Concessions et relations in-house. CEEP. 2006/AVIS. 14. Août 2006. [Bruxelles]. 2006. P. 2–3.

создании СП делит с частным партнёром все риски.¹ ГЧП может давать сбои. Во избежание неблагоприятного поворота сотрудничества предложено тщательно оценивать потенциал частного инвестора, его конкурентоспособность, не рассматривая частное финансирование лишь как способ получения материальных средств. Этой цели может служить, в частности, чёткая формулировка задачи; заключение контракта на ограниченный срок. СЕЕП не считает целесообразным долгосрочные соглашения о ГЧП, в том числе из-за сложностей прогнозирования экономической конъюнктуры, неопределённости технических издержек, повышающих степень рисков – как для государства, так и для частных операторов.² В доказательство СЕЕП указывает на отсутствие в законах ЕС упоминания о подобных контрактах. Частное финансирование может оказаться дороже государственного. Случалось, последствия по влиянию не только на стоимость, но и безопасность услуг были близки к катастрофическим, как с железнодорожной сетью в Великобритании.³

В условиях нестабильной конъюнктуры ГЧП буксует. Привлечь частный капитал проще к поставке услуг, чем к созданию инфраструктуры. Контракт на обслуживание можно заключить на 5–10 лет, сменить поставщика или способ управления. Государства имеют возможность ограничить эксклюзивные права концессионеров начальным периодом концессии, что снижает риск злоупотреблений монопольным положением, позволяя компаниям конкурировать. Схожая практика – на железнодорожном транспорте, в газо- и электроснабжении.

В сфере инфраструктуры риски долгосрочных схем достаточно высоки, главным образом по причине недофинансирования. В Многолетней финансовой программе ЕС на 2007–2013 гг. ассигнования в транспортной сфере и до кризиса были

¹ Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe. Contributions du CEEP. Bruxelles, 2003. P. 23.

² CEEP Reply to the Green Paper on Public –Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. P. 3.

³ За десятилетие (1995/96 –2005/06) аварийность выросла на 6,9%. В качестве причины выделяют «катастрофическое состояние инфраструктуры», которая была «недоинвестирована» ещё в эпоху государственной монополии *British Rail*, оставившей железнодорожную сеть «в плачевном состоянии». После приватизации (1993 г.) темп замены старых рельсов, до 1996 г. составлявший лишь 2% (против 7% во Франции) снизился до 1% к 2002 г. Потребность в средствах превышала возможности частных инвесторов. – *Kamleh H.* La nouvelle organisation ferroviaire face au marché: quelles leçons tirer des expériences récentes de réforme? // *Revue d'économie industrielle.* P., 2008. No 124. P. 106, 113, 116.

урезаны с 20 до 7 млрд. евро.¹ Но более приемлемого, чем ГЧП, способа реализации долгосрочных трансъевропейских сетевых проектов не видится.

Подобные проекты в ЕС страхуют первоклассные компании, для которых ГЧП – главная сфера в инфраструктуре. Задолженность государства должна предусматривать реалистичную оценку обязательств и рисков, независимо от того, частный или государственный субъект хозяйствования задействован в проекте. ГЧП не ограничено софинансированием проекта, а приобретает форму совместно управляемого предприятия, исполняющего общее государственно-частное задание.

Наряду с этим СЕЕП признаёт необходимость рынка услуг. Условием является правильность подбора частного партнёра для каждого проекта в отдельности, чтобы не лишать клиента возможности выбора. В свете высказанных соображений возникает проблема масштабов «квази-внутренней» (*in house*) деятельности, когда можно миновать конкурсную процедуру. Это, видимо, связано с озабоченностью СЕЕП ужесточением требований ЕК к конкуренции на региональном и муниципальном уровне, независимо от формы собственности контрагента – государственной, частной, смешанной. По решению Суда ЕС закон применим, когда контрагент доверяет выполнение задачи третьей стороне, иному юридическому лицу. Неопределённым с правовой точки зрения представляется положение международных контрактов, важных для совместных трансграничных инвестиций, поскольку защита «закрытых» местных и национальных структур *in house* может служить препятствием для ГЧП на европейском уровне. Реализацию трансграничных инвестиционных ГЧП-контрактов осложняют имеющиеся законодательные пробелы.

Либерализация на общенациональном и европейском уровнях, по мнению СЕЕП, невыгодна ЕС, если доступ на рынок предприятиям из третьих стран открыт автоматически. СЕЕП сравнивает это с «односторонним разоружением». Это замечание касается телекоммуникаций, почтовых услуг, энергетики в основных торговых партнёрах ЕС, поскольку либерализация только в ЕС может не соответствовать

¹ URL: http://www.unece.org/trans/main/tem/temdocs/com_2003_0132_en.pdf
http://ec.europa.eu/ten/transport/revision/hlg/2003_report_kvм_en.pdf
<http://www.parliament.uk/briefingpapers/commons/lib/research/briefings/snbt-00478.pdf>
http://www.cer.be/media/TEN-T_Budget.pdf

интересам предприятий его стран.¹ В энергетике, видимо, имеется в виду партнёр ЕС – Россия, и взаимность в инвестировании воспринимается остро в силу особой роли отрасли в обеспечении экономической безопасности. Можно констатировать, что позиция сдерживания эффективных игроков недальновидна.

Первостепенное значение в современных условиях приобретает совершенствование институциональной базы, которое интенсивно проводилось в ЕС на протяжении всего периода конца XX–начала XXI в. на уровне как отдельных стран, так и официальных структур ЕС, с участием социальных партнёров, в том числе СЕЕП. Важно установить, какие услуги относить к экономическим, к которым, в отличие от неэкономических, применимы правила ЕС по конкуренции, ограничивающие государственную поддержку. Основной вектор работы Еврокомиссии направлен на открытие рынков, унификацию политики в сфере общественных услуг. Либерализация этой сферы, внедрение механизмов ГЧП ведут к трансформации госсектора при сохранении общественного характера услуг, независимо от формы собственности предприятий, в соответствии с положениями Лиссабонского договора. Такой подход отстаивает СЕЕП, выступая против применения правил конкуренции, если это мешает выполнению социальных функций.

Плодотворное партнёрство, особенно когда речь идёт о доказанном практикой сотрудничестве капиталов разных стран в инфраструктурной сфере, необходимо для повышения надёжности сетевых отраслей, призванных стать локомотивом европейской интеграции, её распространения за пределы ЕС, на трансконтинентальном, постсоветском пространстве.

¹ Réponse du CEEP au Livre vert sur les Services d'intérêt général (COM (2003) 270-21.5.2003). P. 43.

Глава 6. Трансформации государственного сектора и государственного предпринимательства

Глобализация в сочетании с развитием информационной техники и конкуренции на мировом рынке делает национальные границы в значительной мере условными. В европейском регионе роль интеграции возрастает, а в данном контексте – и регулирующая роль государства в экономике и в партнёрстве с частным капиталом. Актуальным для практического анализа является анализ трансформации характера и роли госсектора с учётом глобализации, регионализации, связанных с ними качественными изменениями в системе собственности и управления, «коммерциализации» госпредприятий.¹

В спектре традиционных задач государства по коррекции провалов рынка находится реструктуризация переживающих кризис и поддержка новых отраслей, инноваций. Центр тяжести партнёрства переносится в область стимулирования зарождающихся отраслей развития. Перемены выразились в проведённой в 1990-е годы во многих странах политики сокращения участия государства в предпринимательстве, изменения соотношения между государственным и частным секторами.

Работа по проблематике взаимодействия государственного и частного секторов экономики ведётся и в международных неправительственных организациях – в СИРИЕК и СЕЕП, в ЕИПА и ЕПЕК. О существовании разной методики в определении границ госсектора неоднократно писалось. В любом случае следует признать наличие “значительного элемента произвольности”². В последние десятилетия XX в. формируется новая роль частного капитала в инфраструктуре, партнёрство с интернациональным капиталом. В результате частичной приватизации и дерегулирования наблюдается выход на международные рынки ТНК инфраструктуры с уча-

¹ Расширение ЕС на восток: Предпосылки, проблемы, последствия / ИМЭМО РАН. М.: Наука, 2003. С. 26.

² *Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж. Э.* Лекции по экономической теории государственного сектора. Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. М.: Аспект Пресс, 1995. С. 33.

ствием в капитале государства, а также практический уход государственного капитала из обрабатывающей промышленности.

6.1. Особенности функционирования государственных предприятий на разных этапах европейской интеграции

Государственные предприятия (ГП) функционируют в хозяйственных условиях, отличных от тех, в которых они создавались. В эпоху глобализации усиливается «открытость национальных компаний для альянсов с зарубежными партнёрами».¹ Эволюция хозяйственных функций государства и предприятий с его участием в капитале в расширенном ЕС связана с интеграцией.

Различают ГП двух видов: а) конкурентного сектора экономики, то есть производств, наиболее активно участвующих в международном обмене; б) инфраструктуры, включая сетевые отрасли. К первому виду относят ГП обрабатывающей промышленности и финансовой сферы, где они получили распространение после Второй мировой войны. Ко второму – общественные услуги, Службы общего экономического значения (СОЭЗ), где госсобственность всегда занимала прочное, практически монопольное положение.

Задачи двух типов ГП различны. Если в конкурентном секторе, функционируя в рыночных условиях, ГП вынуждены, как и частные, стремиться к максимизации прибыли, то в неконкурентном – обеспечить, желательно при самокупаемости, предоставление качественных и доступных услуг. С услугами связано разделение ответственности: государство сохраняет влияние, поскольку при реализации функций общего экономического значения существуют «пределы индивидуальной хозяйственной эффективности».²

Весьма разнятся и взгляды экономистов на международную роль ГП, в зависимости от их принадлежности к первому или второму типу – от признания препятствием для европейской интеграции (ГП первого типа) до отведения им функ-

¹ Национальная промышленная политика конкурентоспособности: опыт Запада – в интересах России. Рук. А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков. М.: ИМЭМО РАН, 2002. С. 8.

² *Brault Ph., Renadineau G., Sicard Fr. Le principe de subsidiarité // Études de la doc. fr. P., 2005. No 5214. P. 21.*

ции двигателя интеграции (ГП второго типа). Ретроспектива практики партнёрства государства с частным капиталом в этих сферах свидетельствует о преобладании прагматического подхода над идеологическими принципами.

В XIX в. в развитие инфраструктуры внутри и за пределами Европы, в частности, в железнодорожное строительство привлекался частный капитал, в том числе иностранный. Ведущую роль в этих процессах играли такие страны с развитой промышленностью, как США,¹ Великобритания, Бельгия, затем Германия и Франция. Государства больше заботились не о национальной безопасности, а о привлечении обученной рабочей силы, инвестиций. Необходимо было ускорить ввод жизненно важных инфраструктурных объектов. Так было в 1830-е гг. в Бельгии, в 1850-е – в Швеции, в 1860-е – в Италии.

В XX в. объекты многих отраслей инфраструктуры, в том числе энергетики и телекоммуникаций, перешли под контроль государств, на территории которых располагались, и стали важным фактором экономического и научно-технического развития.² Для пребывания таких предприятий в государственности в период индустриального общества был ряд причин. Среди них – обладание признаками естественных монополий; важность для процесса образования единого национального рынка, создания интегрированной инфраструктуры; стремление избежать иностранного влияния в ключевых для национальной безопасности областях.

Сетевые услуги – подача воды, электроэнергии, природного газа в дома; общественный транспорт; почтовая и телефонная связь, радио- и телевидение – находились в ведении центральных и местных органов власти. Их «публичность» обусловлена общественно полезным характером.

Государственность на местном уровне играла даже более значительную роль – в растущих индустриальных центрах (в отличие от сельской местности и малых городов, где местная власть была слабее) развивались муниципальные предприятия водо-, электро-, газоснабжения. Местные власти ведали сетевой инфраструктурой, если она не была значима для национальной безопасности или объединения терри-

¹ По протяжённости железных дорог США к началу XX века почти в 7 раз обгоняли все остальные страны, даже Великобританию. – *Озеров И.Х.* Чему учит нас Америка? М.: Польза, 1908. С. 9.

² Государственная собственность и антимонополистическая борьба в странах развитого капитализма / В.А. Виноградов и др. М.: Наука, 1973. С. 166.

тории страны. Сетевые отрасли стали определяющими в создании государства общего благосостояния.

По мере совершенствования техники в конце XX – начале XXI в. получила развитие либерализация этой сферы. Тренд объединил различные, но взаимосвязанные процессы: введение конкуренции и дерегламентацию применительно к СОЭЗ. 63% приватизированных с 1990 г. объектов пришлось на коммунальные услуги, транспорт, связь,¹ тем самым увеличилась ответственность частного капитала в этих отраслях.²

Правительства в ЕС в той или иной форме сохранили участие в большинстве местных провайдеров (водоснабжение и очистка сточных вод, местный общественный транспорт, электро- и газоснабжение, государственный жилой фонд и т.д.); контроль над ключевыми игроками энергетического рынка (сетевое хозяйство, выработка электроэнергии, торговля газом), частично приватизированными телекоммуникационными компаниями, почтой, железными дорогами, транспортной инфраструктурой (порты, автомагистрали, аэропорты), большинством лечебных и образовательных учреждений.

В XIX в. создание и развитие ГП связывали с подъёмом национального самосознания и стремлением укрепить суверенитет. Государственное предпринимательство служило инструментом обеспечения общественно-политического сплочения, стратегических и оборонных интересов.³ В конце XX – начале XXI вв. ГП признали конфронтационными по отношению к интеграции.⁴

С середины XX в. выделим три этапа в их развитии: после Второй мировой войны до 1970-х гг.; 1970–1980-е гг.; пост-Маастрихтский (с 1993 г.) период. «Золотой век» ГП пришёлся на 1950–1980-е годы.

После Второй мировой войны госсектор в Старом Свете наступал на «кейнсианской» волне, исходя из конкретных приоритетов: ГП успешно восстанавливали разрушенное войной хозяйство. Многие предприятия подверглись национализации,

¹ Infrastructure to 2030. Volume 2. Mapping Policy for Electricity, Water and Transport. P.: OECD, 2007. P. 30.

² *Танци В.* Роль государства в экономике: эволюция концепций // МЭ и МО. 1998. № 10. С. 62.

³ *Millward R.* Public enterprise in the Modern Western World: An Historical Analysis // Annals of Public and Cooperative Economics. 2011. Vol. 82. No 4. P. 375.

⁴ *Entreprises publiques et marché unique. Les entreprises publiques indispensables à l'économie de marché.* Préf. de B. Thiry. Bruxelles: CIRIEC, 1992. P. 8.

в том числе по причине нехватки ресурсов для дополнительных инвестиций в целях модернизации производства. Подобные хозяйственные агенты имели отлаженную систему управления, а за счёт вложений государственного капитала показатели их работы в ряде случаев улучшались. Европейская модель стала альтернативой американской, где созданные в войну ГП по её окончании были проданы частному капиталу.

С конца 1970-х гг. наступил второй, «оборонительный» для ГП этап, поскольку произошла переориентации на неолиберальные концепции с упором на рынок и частный сектор.

На третьем, пост-Маастрихтском этапе, на фоне углубления интеграции и возрастания роли инфраструктуры, где у ГП традиционно ведущие позиции, развиваются наднациональные связи. Устранение препятствий на пути ПИИ, принятие отраслевых директив ЕС по либерализации привели к росту ТНК инфраструктуры.¹ Для двух первых этапов развития ГП характерен акцент на промышленности, для третьего – преимущественно на сетевых отраслях инфраструктуры. Обстоятельством, сместившим баланс между ГП и транснациональными рыночными силами в сторону последних, стала интеграция, а одним из её проявлений в финансово-экономической сфере – приватизация.

Мощная составляющая предпринимательского сектора в лице предприятий с участием государства в капитале, сформировавшаяся в Западной Европе и проявившая там достаточную эффективность, признана, тем не менее, тормозом для европейской интеграции: зарубежные ГП традиционно воспринимаются настороженно как проводники иностранного влияния. Практический уход государства из промышленности в 1990-е гг. привёл к количественному сокращению вклада ГС в экономику (см. Таблицы 6.1 и 6.2 Приложения).

Практика партнёрства государства и частного капитала доказала, что сокращение прямого государственного вмешательства в экономику развитых стран не опровергает долговременной тенденции усиления роли государства.² Однако гло-

¹ См. подробнее: *Семеко В.Г., Клинова М.В.* Дeregулирование сектора общественных услуг в странах с развитой рыночной экономикой. В кн.: *Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности* / Отв. ред. В.А. Виноградов. М.: Наука, 2006. С. 203–222.

² *Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет.* Под ред. И.С. Королёва. М.: Юристъ, 2003. С. 14.

бализация и регионализация трансформируют функции государства, его роль в партнёрстве с частным капиталом, возможности влиять на экономику.

С 1980-х годов тренд приватизации наиболее явно проявился в обрабатывающей промышленности, строительстве, финансовом секторе, нефтяной и угледобывающей отраслях, авиасообщении, несетевых частях электроэнергетики, портовом хозяйстве, морских перевозках. В континентальной части Западной Европы государство частично сохранило собственность и контроль во многих из перечисленных отраслей, включая сетевую инфраструктуру.

Приватизация 1990-х годов в ЕС возвращает государственное предпринимательство к норме, наблюдавшейся до Второй мировой войны. Это – сфера инфраструктуры, ГП второго типа. Приватизация проводилась и ранее (1970-е гг.), однако, кроме Великобритании, её массовый характер в ЕС в 1990-е годы был основан, скорее, на необходимости выполнить условия единого рынка, чем на недоверии к ГП. Государство сохранило возможность влиять на инвестиционные решения приватизированных компаний через принадлежащие ему миноритарные пакеты акций.

Подписание Договора о Европейском Союзе (ДЕС) в Маастрихте (1992 г.) стало поворотным пунктом в отношении госпредприятий. Государственная поддержка промышленных ГП была признана противоречащей принципам равенства условий конкуренции в едином рынке. Получается, что, защищая принципы свободы конкуренции, ДЕС «навязывает» исчезновение ГП конкурентного сектора.¹

Ключевым аргументом было стремление к реструктуризации в целях совершенствования корпоративных, финансовых, технологических качеств. Переориентация с прямых методов (включая субсидии, регламентацию цен для монопольных предприятий) на косвенные, в том числе налогово-бюджетные меры государства, связана с требованиями единого рынка. Цель – снять препятствия для транснациональных слияний, чтобы улучшить хозяйственные показатели и таким образом выдержать конкуренцию на мировых рынках. Распространение конкуренции стало ключевым постулатом институциональных изменений в ЕС.

Процесс приватизации связан с сочетанием трёх групп факторов – конъюнктурных, системных, структурных. Конъюнктура сложилась таким образом, что

¹ Dictionnaire de l'économie. Sous la dir. de P. Bezbakh et S. Gherardi. P.: Larousse, 2000. P. 461.

гармонизация хозяйственной политики стран ЕС, направленная на вступление в европейскую валютную систему (ЕВС), проводилась в условиях стабилизации макроэкономического развития. Системным фактором стала трансформация европейской политико-экономической системы, связанная с ростом капитализации предприятий на фондовых рынках, расширением круга акционеров. В качестве структурных факторов выделим интеграцию национальных рынков, потребовавшую либерализации финансов, энергетики, телекоммуникаций, воздушного транспорта.

Страны ЕС условно можно разделить на пять групп в соответствии с выбранными критериями, в зависимости от преимущественной специализации, особенностей создания сектора ГП. Во-первых, – крупнейшие страны по размерам ВВП – Великобритания, Франция, ФРГ, Италия, где крупный госсектор существовал не только в инфраструктуре, но и в промышленности.

Во второй группе – Нидерланды, Бельгия, Дания, Швеция со специализацией сектора ГП, в основном, на общественных услугах, контролируемых местными и центральными властями.

Третью группу составляют Финляндия, Ирландия, Австрия, где значительный по сравнению с их размерами сектор ГП был результатом национального развития после получения независимости в начале XX в. или национализации после Второй мировой войны. И в Финляндии, и в Австрии прямое отношение к демонтажу сектора ГП имело создание ЕВС.

Четвёртая группа включает страны Южной Европы – Грецию, Испанию, Португалию, где до 1970-х гг. отсутствовал крупный госпредпринимательский сектор. Экономически они менее развиты, чем большинство других членов ЕС, и хозяйственная стабилизация, приватизация там связаны со структурной перестройкой.

Наконец, в пятую группу выделим недавних членов ЕС – бывшие социалистические страны и советские республики с обширным госсектором, правда, иной природы, чем у «старых» стран.

Страны ЕС на момент создания Единого европейского рынка (1992 г.) объединяла задача привести в соответствие с требованиями Союза свои государственные бюджеты, дефицит которых не должен превышать 3% ВВП. Приватизация стала наиболее быстрым, лёгким способом достижения финансового равновесия.

Ключевым импульсом дерегулирования и приватизации в 1990-е годы стала интеграция. Как было отмечено, международные слияния капиталов не должны таить угрозу распространения политического влияния чужого государства на экономику принимающей ПИИ страны. Интеграция сетевых отраслях ознаменована, по крайней мере, частичным выходом из-под ведения государства, притом, что логика единого рынка не даёт национальному государству как собственнику приоритета по сравнению с иностранным.

В процессе исследования возникают вопросы. В их числе – задачи ГП в условиях углубления интеграции и глобального обострения конкуренции, всё большей подверженности экономики влиянию внешних факторов; особые функции, и будущее европейских ГП, когда многие из них, хотя не всегда на 100%, возвращены в частный сектор.

О разграничении сфер влияния национальных государств и структур ЕС

Растущая взаимозависимость и взаимопроникновение национальных экономик в 1990-е годы заставили переосмыслить задачу разграничения полномочий между уровнями хозяйственной власти в ЕС – собственно Союзом в лице ЕК; государствами, их регионами; и, наконец, властью на местах. Суть разграничения состоит в передаче на наднациональный уровень той части хозяйственных функций, которая не может эффективно осуществляться внутри государств.

В соответствии со ст. 5(3) ДЕС Лиссабонского договора, с принципом субсидиарности следует в каждом случае определять, на каком уровне проблема решается наиболее продуктивно. С этим опосредованно связана трансформация роли ГП – предпосылки перераспределения рычагов управления внутри единого рынка. Данный принцип можно толковать и как отдающий приоритет региональным и/или местным властям, если они не делегируют полномочия на общенациональный или наднациональный уровень ЕС.

Разграничение призвано служить согласованию интересов, а после 2004, 2007 гг. – противоречивых позиций «старых» и «новых» членов. В рамках единого рынка возник, с одной стороны, вопрос о передаче части экономических функций государств на наднациональный уровень, а с другой стороны – о расширении компетенции низового, местно-регионального уровня власти. Получилась коллизия:

необходимость обеспечить интеграцию в едином европейском рынке и существование «Европы регионов». Или в более широком смысле – проблема сочетания регионализации и глобализации в партнёрстве государства и частного капитала.

В такой обстановке отношения государства с частным капиталом не могли не измениться. Именно с логикой глобализации, с необходимостью слияния капиталов в международных масштабах связан отлив государственного капитала из обрабатывающей промышленности. Приватизация увеличила долю смешанных компаний с минимальным участием государства.

Политика Еврокомиссии в отношении хозяйственной деятельности государства имеет ряд особенностей. Заявленный «нейтралитет» в отношении форм собственности сопровождается постановкой задачи сделать аналогичным управление и поведение ГП и частных предприятий. Государство-собственник в лице власти любого уровня обязано вести себя как обычный акционер. Это лишает государство возможности проводить хозяйственную политику путём административных предписаний (кодекса поведения), ГП постепенно утрачивали специфику инструмента долгосрочной макроэкономической политики. Задолго до Маастрихта приняли решения, не позволяющие компенсировать расходы ГП на выполнение общеэкономических целей. Одно из ранних – Директива 80/723 от 25 июня 1980 г. «О прозрачности финансовых отношений между государствами-членами ЕС и государственными предприятиями». В итоге у ГП ухудшились финансовые показатели.

По мере интернационализации хозяйственный вклад ГП первого типа сокращается. Приватизация в конце XX в. ГП обрабатывающей промышленности, объясняемая логикой участия в интеграции, закономерно повлекла за собой сужение госсектора в ЕС. Доля работников предприятий с государственным участием в ЕС-15 не превышает 1,7% численности занятых в экономике, исключая сельское хозяйство. Дерегулирование рынка капиталов отчасти обусловило сокращение сектора госфинансов, где к концу 1990-х гг. занятость снизилась до 9% общей численности работающих в нём.¹ Кризис 2008-2009 гг. привёл к смене тренда.

¹ Clifton J., Comín F., Díaz-Fuentes D. Privatisation in the European Union. Public Enterprises and Integration. Boston, 2004. P. 115, 116.

В 1980-х годах предпринимались попытки разделить государственную и частную собственность в целях повышения конкурентоспособности отдельных предприятий и экономики в целом. Впоследствии многими аналитиками было признано, что форма собственности – не ключевой признак, определяющий эффективность, конкурентоспособность, поведение на рынке. Главное – модель управления, организации производства, квалификация человеческого капитала в лице задействованных кадров. И ныне, поддерживая либерализацию за границей, в своих странах западноевропейские компании пользуются поддержкой государственных институтов, зачастую обладая монопольным статусом.

Провозглашённая либерализация ГП второго типа в ЕС началась с середины 1980-х годов. В ст. 295 ДОС (ст. 345 ДФЕС) говорится о приоритете права стран-членов в области природы прав собственности хозяйственных агентов, т.е. государства или частного капитала перед теми, которые установлены Договорами.¹ ЕК подчёркивает различие либерализации, которая входит в её компетенцию, и приватизации, которой ведают государства, запустившие в 1990-е гг. программы её проведения. Примечательно, что в США сравнение государственных и частных предприятий в 1990-х годах показало, что отдача на вложенный капитал или издержки на единицу продукции в обоих секторах не слишком различались.²

Реформирование, начатое в англосаксонских странах, распространилось на другие регионы. По данным ВБ, процесс затронул свыше 130 стран мира.³ Новшеством стало повышение роли услуг в поддержании занятости и проведении инновационной политики.⁴ Наблюдается процесс укрепления взаимодействия государства и бизнеса в формировании, качественном совершенствовании человеческого капитала, что проявилось в социальной инфраструктуре, включая расходы на неё госбюджета. С одной стороны, происходит рыночная трансформация бывшей традиционно в ведении государства сферы. С другой стороны – в относящихся к ком-

¹ «Настоящие Договоры никоим образом не ставят под сомнение правила, регулирующие систему прав собственности в государствах-членах». – Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the functioning of the European Union. P. 254.

² *Tambunan T.* Some issues with respect to the efficiency of public enterprises // *Annals of Public and Cooperative Economics.* Brussels, 1993. Vol. 64. No 3. P. 454.

³ *Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation, and Competition.* World Bank. Wash., 2004. P. 33.

⁴ *Mc Guire S.* No more Euro-champions? The interaction of the EU industrial and trade policies // *J. of European Public Policy.* Oxford, 2006. Vol. 13. No 6. P. 903.

петенции государств ЕС услугах (школьное образование, здравоохранение, социальное обеспечение) работает свыше половины (56%) занятых в СОЗ.¹

Обратимся к такой важной части инфраструктуры, как энергетика. Реформы, начатые в 1990-е, продолжились в ЕС в 2000-е гг. (Директивы 2003/54/ЕС и 2003/55/ЕС, 2004/85/ЕС).²

В Англии и Уэльсе ещё в 1988 г. приступили к приватизации электроэнергетики, завершив её в 1996 г. В Бельгии, Испании исторически в отрасли преобладал частный капитал. Приватизацию электроэнергетики проводили в ФРГ (1960-е), Австрии (1988 г.). Большинство стран ЕС начали приватизацию в 1990-е гг.: Швеция – в 1991 г., Финляндия – в 1994 г., Португалия – в 1997 г., Италия и Нидерланды – в 1999 г., Дания – в 2000 г., Греция – в 2003 г. Франция сопротивлялась либерализации и приватизации. Хотя в теории это разные процессы, на деле они коррелируют. В работе услуг это означает усиление рыночных принципов.

Организация управления и контроля в электро-, газо- и водоснабжении в микроэкономическом аспекте наиболее сложны. На посту исполнительного директора Международного энергетического агентства (МЭА) К. Мандиль, высоко оценивавший значение политики либерализации энергетических рынков, задавался правомерным вопросом, кто после раздела вертикально интегрированных монополий будет отвечать за безопасность, особенно в электро- и газовой сфере.³ Участие государств в этой сфере он полагал необходимым, признав её «общественным благом».

К вопросу об эффективности госпредприятий

В условиях глобализации и обострения конкуренции на мировых рынках недостаток эффективности государства выражается в потерях ПИИ. Это означает обострение проблемы занятости в стране и падение уровня жизни. В современной социально-рыночной экономике успех партнёрства государства и частного капитала связан с личностно-управленческим фактором, то есть требует от человеческого капитала определённого набора деловых качеств, которые призван прививать и развивать научно-образовательный комплекс. Тут логично апеллировать к государ-

¹ Mapping of the Public Services. Project managed by CEEP. 2010. P. 23.

² URL: http://ec.europa.eu/energy/infringements/doc/infringements_energy_directives.pdf

³ Mandil C. Energy Security: Building despite Security Increased Dependence / IEA. Barcelona, 29 Sept. 2006. P. 5.

ству. Вектор реформ направлен на укрепление принципа профессионализма в кадровой политике госсектора.¹

Ещё в XIX в. российский экономист Б.Н. Чичерин, имея в виду казённые или государственные предприятия, подчёркивал, что их успех «зависит от личного состава исполнителей»,² говоря современным языком – от качества человеческого капитала. Неслучайно и современные исследователи признают, что причина неудач или успехов коренятся не только в технике производства, но и в личности главного менеджера. В России, вопреки распространённому мнению об управленческой и производственной неэффективности ГП (в отличие от частных), ГУПы при определённых условиях являли примеры успешной адаптации к условиям рынка, «демонстрируя показатели эффективности, сравнимые или даже превосходившие показатели предприятий частного сектора».³ Схожая оценка на основе авторских расчётов была дана и госпредприятиям Европейского сообщества.⁴

Получается, что успех связан не с формой собственности, а с качеством человеческого капитала, управления, способностью адаптации к окружающим условиям. Показатели работы ГП зачастую улучшаются при смене руководства. Также широко известна практика ротации менеджеров крупных предприятий, когда одни и те же управляющие работают то на ГП, то на частных фирмах.

С 1980-х годов в ряде международных организаций – ВБ, МВФ, ОЭСР, а также в университетах, исследовательских центрах, разрабатывающих хозяйственную политику – возобладала точка зрения о «неповоротливости» ГП. Именно за ГП закрепились репутация малопродуктивных агентов, хотя частные предприятия далеко не всегда являли образец эффективной работы. Постулатом о низкой эффективности ГП в сравнении с частными (а также ассоциацией ГП с централизованно-бюрократическим характером управления, с социалистической системой экономики) обычно обосновывают требование приватизации.

Подобное отношение обусловлено рядом факторов, в том числе недостаточной эффективностью смешанных экономик в тот период, усугублявшейся коллап-

¹ См. *Мэннинг Н., Парисон Н.* Реформа государственного управления: международный опыт. М., 2003. С. 37.

² *Чичерин Б.Н.* Собственность и государство. СПб., 2005. С. 364.

³ Реформирование унитарных предприятий в российской экономике: отраслевой и региональный аспекты / *Радыгин А.Д.* (науч. рук.), *Мальгинов Г.Н., Симачёв Ю.В., Гонтмахер А.Е.* и др. М.: ИЭПП, 2004. С. 17.

⁴ См.: *Клинова М.В.* Государственное предпринимательство в странах ЕС. М.: Наука, 1988. С. 110–112.

сом административно-командной системы в СССР. Новый подход предполагал, что смена формы собственности обеспечит в условиях рынка повышение рентабельности и конкурентоспособности. В странах ЦВЕ это поможет также обеспечить охрану прав собственности, упорядочить законодательство в сфере конкуренции и торговли.¹

В экономической литературе нет точных расчётов сравнительной эффективности государственных и частных предприятий, существуют различные подходы к её оценке. Определённый интерес представляет и сопоставление национализированных предприятий и созданных государством «с нуля». Первые обычно испытывают трудности, в то время как вторые ими не отягощены. Вопрос в том, будут у них в перспективе разные или схожие результаты.

Важно определить, что принимать за основу оценки. Финансовая окупаемость – необходимый, но недостаточный показатель. Прибыльность зачастую рассматривается как неадекватный показатель эффективности ГП, поскольку это «не цель, а инструмент», что подчёркивалось ещё в 1988 г.²

Эффективность бывает разная, как и способы её оценки и измерения (см. Схему 6.1 Приложения). В широком смысле выделяют два вида эффективности: производственную (*productive*) и распределительную (*allocative*). Может быть достигнута производственная эффективность при отсутствии эффективности распределительной. Производственная эффективность определяется размером издержек производства, производительностью и прибыльностью, и подразделяется на динамическую и статическую. В первом случае понимается результат, получаемый путём улучшения качества продукции и совершенствования технологий. Во втором случае – экономия при производстве уже существующих продуктов с использованием имеющихся технологий.

Статическая эффективность в свою очередь может быть технической и ценовой. Техническая эффективность достигается при заданном наборе характеристик, если производство превышает минимальный уровень, ниже которого оно нерента-

¹ Ees van H., Bachman R. Transition economies and trust building: a network perspective on EU enlargement // Cambridge J. of Economics. 2006. Vol. 30. No 6. P. 938.

² Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes. Compte rendu du XVII congrès du CIRIEC. Bordeaux, 1988. P. 194.

бельно. Ценовая эффективность – когда набор введённых характеристик минимизирует затраты.

Когда в результате приватизации растёт конкуренция (что проявляется в снижении цен и повышении качественных характеристик продукции), предельные затраты и цена предельного продукта сближаются, происходит движение в сторону распределительной эффективности, признаваемой общественно оптимальной. Если же приватизация не уничтожает монополию, то распределительная эффективность остаётся низкой.

На практике зачастую перечисленные понятия заменяются одним – определением прибыльности без учёта долговременной стратегии развития. Преобладает логика, сконцентрированная на поиске эффективности в узком смысле, без выделения в качестве самостоятельной цели достижение и поддержание общественного благосостояния. Тем самым поощряется «обесценение» общественных услуг.¹ Вот почему в ЕС оказывается справедливым упрек за приоритет краткосрочной прибыльности в ущерб долговременным общественным интересам.

Особый интерес представляет различие в оценке деятельности предприятий, эффективности и результативности (*efficiency–effectiveness*).² Первое понятие характеризует соотношение ожидаемой выручки и затрат, или рентабельность производства. Второе – конкурентоспособность фирмы, её способность выпускать товары и услуги требуемого качества и в нужном объёме. Сочетание этих характеристик особенно важно для оценки работы предприятий общественных услуг. Кроме того, выделяют внутрифирменную эффективность (*internal business efficiency* или *X-efficiency*), достигаемую путём сбережения и поощрения усилий работников.³

Характерный с 1980-х гг. подход получил распространение в рамках концепции «меньше государства»: выполнение госсектором своих функций при экономии

¹ *Argyriades D.* Des valeurs pour le service public: Enseignements tirés des récentes tendances & du Sommet du millénaire // *Revue internationale des sciences administratives*. 2003. Vol. 69. № 4. P. 613.

² *Schoch M., Broeder C. den.* Linking information on policy effectiveness and efficiency to budget decisions in the Netherlands // *OECD Journal on Budgeting*. 2013. No. 3. P. 5.

Handler H., Koebel B., Reiss Ph., Schratzenstaller M. The size and performance of public sector activities in Europe. P. 18. URL: <http://129.3.20.41/eps/pe/papers/0507/0507011.pdf>

Garner M.R. The Theory of Public Enterprise reconsidered // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 1996. Vol. 67. No 1. P. 105.

Dignam A.J., Galanis M. The Globalisation of Corporate Governance. Burlington, 2009. P. 18.

³ *Shepherd W.G.* Public Policy Toward Business. Boston: IRWIN, 1991. P. 11.

средств налогоплательщиков. Сегодня тезис о перманентной неэффективности государственного вмешательства оспаривается,¹ подчёркивается отсутствие практического подтверждения того, что сетевые отрасли, будучи в частной собственности, эффективнее государственных в контексте издержек производства на единицу продукции.² Высказывается сомнение, что смена формы собственности может решить проблемы энергообеспечения. Так, в скандинавском регионе (Норвегии, Швеции, Финляндии, Дании) на едином рынке электроэнергии успешно работают ГП.³

В XX–XXI вв. частный капитал приходит в сетевые отрасли – традиционную для государства сферу. Это связано с задачей экономить бюджетные средства, сочетать рынок и интересы общества, содействовать интеграции. Менеджмент частной компании отвечает перед акционерами, государственный партнёр – перед правительством. Частные, в отличие от государственных структур, олицетворяют децентрализованный характер управления, способность развивать горизонтальные связи, гибко приспосабливаться к меняющимся требованиям рынка. Такой подход можно считать упрощённым. Есть данные, по которым сопоставление эффективности хозяйственного агента до и после приватизации зачастую показывает улучшение показателей функционирования до, а не после неё. Отчасти это связывают с действиями государства, нацеленными на усиление привлекательности объекта для потенциального частного приобретателя.

Следует особо подчеркнуть, что негативные характеристики ГП в исследованиях ВБ и МВФ имеют основание в социалистических и развивающихся странах. Общеизвестна низкая эффективность, присущая ГП в экономике СССР. В ЕС, в отличие от социалистических стран, предприятия конкурентного сектора с участием государства в капитале в большинстве случаев управлялись так же, как и частные. Они были достаточно эффективны, особенно с учётом возложенных на них социальных функций, например, в обеспечении занятости маргинальных групп рабочей

¹ *Стиглиц Дж.* Ревущие девяностые. Семена развала. М.: Совр. экономика и право, 2005. С. 336.

² См.: Государственное предпринимательство в развитых капиталистических странах. Ч. 1. Редколл.: В.А. Виноградов, Ю.А. Борко, М.В. Клинова, К.Г. Горохова. М.: ИНИОН АН СССР, 1986. С. 166–170. *Transforming Public Enterprise in Europe and North America. Networks, Integration and Transnationalisation.* Ed. by J. Clifton, F. Comin, D. Díaz-Fuentes. L.: Palgrave Macmillan, 2007. P. 39. *Millward R.* Public enterprise in the Modern Western World. Op. cit. P. 391, 393.

³ *Thomas St.* The Future of Energy: Are competitive markets and nuclear power the answer? L.: University of Greenwich, 2010. P. 13.

силы, подверженных дискриминации в области найма на частных предприятиях. Вот почему ГП не подвергались жёсткой критике общественности ЕС. Напротив, во многих странах их работа оценивалась как довольно успешная. Так, в Финляндии они организованы в конкурентоспособные компании с ограниченной ответственностью. «Кризиса» отношения к ним общества нет.

Положение с эффективностью ГП неоднозначно, существуют различные мнения. Возможности государства в области финансирования модернизации во многом помогли госпредприятиям, которые оказывались в ряде случаев эффективнее частных, по крайней мере, в крупнейших странах ЕС. Об этом свидетельствуют данные о производительности труда – одном из базовых показателей эффективности. В 1970-1980-е гг. она была выше в крупнейших странах ЕС – ФРГ, Франции, Великобритании, Италии за счёт более высокой фондовооружённости труда (соотношение капитала или фондов и численности занятых). Что касается принятого в СЕЕП синтетического показателя (сравнение трудовых, капитальных затрат и добавленной стоимости государственных и частных хозяйственных агентов), он тогда был выше по ведущим странам ЕС, а также в отдельности по ФРГ и Великобритании.¹

Зарубежный опыт свидетельствует, что экономическая эффективность гораздо больше зависит от конкуренции, чем от природы прав собственности. Частная принадлежность не программирует конкурентное поведение на рынке, а смена формы собственности важна только как путь создания на этой основе соревновательной среды и подъёма тем самым эффективности и конкурентоспособности. Повышение столь важных показателей в странах ЕС вошло, как отмечают исследователи из ИМЭМО РАН, в число приоритетных задач государственной экономической политики.² По оценкам ОЭСР, при устранении ограничений конкуренции только в сфере услуг ВВП Евросоюза выиграл бы 0,4 п.п. в среднегодовом темпе прироста.³

¹ Количественная оценка хозяйственной роли ГП по применяемой в СЕЕП процедуре основана на вычислении средней арифметической величины трёх показателей – доли ГП в численности занятых, добавленной стоимости и инвестициях всей рыночной экономики, исключая сельское хозяйство. Данный синтетический показатель введён французским учёным А. Бизаге (1922–2005), одним из основателей СЕЕП, многие годы бессменным руководителем статистического Комитета.

Клинова М.В. Государственное предпринимательство в странах ЕС. М.: Наука, 1988. С. 110, 112.

² Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М.: Международные отношения, 2003. С. 9.

³ *Veglio C.* Un dialogue pour une stratégie européenne des services // *La lettre de Confrontations Europe*. 2006. No 75. Juill. – Sept. P. 9.

В инфраструктуре развитие альтернативных систем зачастую затруднено. Когда получается значительная экономия на масштабах производства, в регионе действует один оператор. Кроме того, конкуренция в случае объявления конкурса может привести не только к снижению издержек и цен (тарифов), что отвечало бы интересам граждан, но и к ускоренной концентрации, олигополии, как, например, на рынке скандинавского общественного транспорта.

С помощью показателя эффективности можно оценить выполнение задач, поставленных перед той или иной сферой общественных услуг. Так же определяется соответствие качества требованиям потребителей, степень удовлетворения их запросов. Парадоксально, но эффективность в сфере услуг может оказаться величиной, обратной производительности, поскольку особое значение имеет качество работ (при условии, если оно не влияет на цену). Изучение накопленного опыта показывает также, что высокая производительность может сочетаться с убытками из-за общественной или нерыночной направленности услуг. На деле в госсекторе количественные оценки производительности, как правило, не учитывают косвенные результаты, то есть то, каково влияние данного вида услуг для общества.¹

Для сравнения эффективности государственных и частных контрагентов на рынке необходимо, чтобы те и другие действовали *в одинаковых условиях*. На самом деле наблюдается существенная разница между обстоятельствами функционирования государственного и частного предприятия. В случае прямолинейного сравнения можно получить не вполне корректный результат, от чего предостерегают эксперты «Российского экономического барометра» (ИМЭМО РАН).²

Кроме того, перед предприятиями обоих секторов должны стоять *одинаковые задачи*. Последний постулат существенен, поскольку зачастую сопоставляются государственные и частные компании, преследующие разные цели, в то время как у компаний госсектора имеются «неотъемлемые особенности».³ Частные имеют сравнительно ограниченное назначение – достижение максимальной прибыли и

¹ См.: Миллер Дж. Анализ по критерию «затраты-выгоды» / Эффективность государственного управления. М.: Консалтбанкир, 1998. С. 333–335, 337.

Хатри Г.П., Фиск Д.М. Измерение производительности в государственном секторе. Там же. С. 203, 206.

² Ажуционек С.П., Батяева А.Е. Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность. М.: Наука, 2000. С. 53.

³ Giaque D. Nouvelle gestion publique et régulation organisationnelle : La bureaucratie libérale // Revue intern. des sciences administratives. 2003. Vol. 69. No 4. P. 667.

роста; у государственных оно шире – содействовать выполнению социальных задач и достижению долговременных экономических целей. При дихотомии «социальная справедливость – экономическая эффективность» следует применять критерий, когда, по крайней мере, кому-то будет лучше, но никому не станет хуже. Внутри категории ГП также существуют типы с разными функциями, деятельность которых подразумевает разные критерии оценки. Речь идёт о трактовке понятия производительности как компромисса между справедливостью и эффективностью.

Таким образом, эффективность – многоплановая интегральная характеристика, зависящая от конкретной политики в отношении ГП, поведения владельца, которое связано с менталитетом, не всегда одинаковым у государства и частного собственника. Соответственно, сравнение эффективности частных и государственных компаний «обычно сложно и малоубедительно».¹

Исходя из логики частного капитала – максимизации выгод с минимумом затрат, а также учитывая сложность оценки эффективности-производительности для общества – предпочтительно сотрудничество государства с частным капиталом в форме или совместного предпринимательства, или ГЧП. Частный капитал выполнит задачи выгодным ему способом при минимуме затрат, а государство обеспечит соответствие работы требованиям общества и получит экономию средств.

Несколько десятилетий быстрого роста международной торговли и инвестиций сделали конкурентоспособность и эффективность основными факторами, определяющими способность создавать рабочие места, поднимать реальную зарплату, благосостояние. ЕС, крупнейший в мире экспортёр товаров и услуг, уступает США в эффективности. Это касается уровня и темпов роста производительности труда, степени занятости рабочей силы, предпринимательской активности.

Анализ показывает, что ЕС позади США по уровню жизни,² и по темпам прироста реального ВВП. По оценкам МВФ, до кризиса, в 2006 г. они составили 2,4%

¹ *Shepherd W.G.* Public policy toward business. 8th ed. Boston: IRWIN, 1991. P. 387, 401.

² Сразу после Второй мировой войны уровень ВВП на душу населения в Европе составлял менее половины от уровня США – 42%. До конца 1980-х Европа развивалась по траектории догоняющего развития. В «славное тридцатилетие» разрыв сократился к концу 1980-х до 80% от соответствующего показателя США и сближение застопорилось. В последние 20 лет этот показатель снизился до 70% от США в ЕС-15, произошёл отход на позиции 1970-х. Правда, это относительное, а не абсолютное отставание. – *L'état du monde 2007...* P. 64. *Alesina A., Giavazzi F.* The Future of Europe. Reform or Decline. L., Cambridge, 2006. P. 4.

в еврозоне против 3,4% в США, 2,7% – в Великобритании.¹ В 2010 г. – соответственно 1,8 в еврозоне, 3,0 в США, 1,4 в Великобритании.² Повышение вложений в науку, образование, ИКТ вкупе с интеграцией (и реформой налоговой системы, трудового и социального законодательства) способно за 5–10 лет повысить потенциальный прирост на 0,5–0,75 п.п. в год.³

Проблема конкурентоспособности становится ещё более актуальной, чем в начале 1990-х годов, и порождает потребность развивать и совершенствовать партнёрство государства и частного капитала в ЕС.

6.2. Приватизация и либерализация: противоречия и специфика госпредприятий конкурентного сектора и инфраструктуры

Большинство стран Западной Европы придерживается модели социального рыночного хозяйства, около половины их ВВП перераспределяется через государственный бюджет. Отсюда – проблема эффективного использования этих средств. Масштабная приватизация 1990-х годов преследовала триединую цель: наряду с оздоровлением госфинансов повысить эффективность и конкурентоспособность госпредприятий, стимулировать интеграцию.

Приватизация в странах ЕС проводилась при обострении проблемы занятости. Стояла задача снижением ставок налогообложения трудовых и предпринимательских доходов, наряду с усилением государственной поддержки инфраструктуры, создать более благоприятные условия для трудовой и предпринимательской деятельности.

Нельзя не учитывать также расширение ЕС за счёт бывших соцстран и республик СССР. Потребуется немало времени и усилий, чтобы показатели ЕС-27 достигли ЕС-15 уровня 2005 г.

¹ Экономический прогноз на 2007 год. URL: <http://www.rbc.ru/prognoz2007/chapter1.shtml>

² Regional Economic Outlook: Europe. Navigating Stormy Waters. October 2011. P. XII.
URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2011/eur/eng/pdf/ereo1011.pdf>

³ *Guerrieri P., Maggi B., Meliciani V., Padoan P.C.* Technology Diffusion, Services, and Endogenous Growth in Europe: Is the Lisbon Strategy Useful? // IMF Working Paper. WP/05/103. 2005. P. 15.
URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05103.pdf>

К 2000 г. в глобальном ВВП доля ГП вследствие приватизации сократилась на 4 п.п.¹ В европейских странах приватизация в конце XX в. коснулась, главным образом, ГП первого типа – действовавших в обрабатывающей промышленности и финансовом секторе по рыночным правилам. По данным статистического Комитета СЕЕП, наблюдалось возвращение к доле ГП в экономике до кризиса 1974–1975 гг. вместо экспансии госсектора на протяжении 30–40 лет после Второй мировой войны. Пик экспансии пришёлся на 1982–1983 гг., период последней национализации во Франции, проведённой в соответствии с программой социалистической партии президентом Ф. Миттераном. Вскоре социалисты вынужденно признали, что в условиях открытой экономики страна не выдерживает конкуренции.² За 1985–2000 гг. численность предприятий с преимущественным участием государства в капитале там снизилась на 60%. С практическим отходом от деятельности в конкурентном секторе экономики государство сохранило присутствие в сетевых отраслях энергетики, транспорта, телекоммуникаций.³

В экономике ЕС (без сельского хозяйства) доля сектора ГП составляла в начале 1980-х годов 13% занятости, 14% добавленной стоимости, 23% инвестиций. Среднеарифметический вклад в экономику в апогее (1982 г.) – 16,6% – был в среднем свыше 1/6 предпринимательского сектора экономики ЕС.⁴

Приватизация с временным лагом охватила большинство стран Европы. В Великобритании и Франции она проходила, преимущественно, в 1980-е гг., в остальных странах пришлась на 1990-е гг., после создания единого рынка. За исключением Великобритании, приватизация в странах ЕС оказалась менее масштабной, чем предполагалось. В Великобритании при М. Тэтчер начатая с *British Telecom* приватизация была продолжена в 1986–1996 гг. в авиатранспорте, авиастроении, металлургии, атомной и электроэнергетике. Если к приходу Тэтчер к власти (1979 г.) на

¹ Bernier L. The Future of Public Enterprise: Perspectives from the Canadian Experience // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2011. Vol. 82. No 4. P. 413.

² Во Франции 90% финансовой сферы, 11 из 16 крупных промышленных групп были национализированы. На национализированный сектор в 1982 г. приходилось около половины инвестиций и 85% банковских кредитов. – Eyden T. Van der. Public management of society. Rediscovering French Institutional Engineering in the European Context. Amsterdam: IOS Press, 2003. P. 218.

³ Loiseau H. 1985–2000: quinze années de mutations // *Problèmes écon.* 2003. No 2792. P. 29.

⁴ Bizaguet A. Les entreprises publiques et l'intérêt économique général dans l'Union européenne: leur évolution et leur avenir. Colloquium du 12 Nov. 2001. P., 2001. P. 1.

долю ГП приходилось 11,5% британского ВВП, то ко времени третьего её мандата (1987 г.) цифра снизилась более чем на треть, составив около 7,5% ВВП.¹

На приватизацию сделали ставку страны, отягощённые государственным долгом. Приватизацию после 1992 г. для выполнения условий ЕВС провело большинство членов ЕС. В итоге за 1982–1999 гг. среднеарифметический показатель ГП по ЕС-10 (с 1981 г.) и ЕС-15 (с 1995 г.) сократился с 16,4 до 9%. В начале XXI в. сектор предприятий с участием государства в капитале свыше 50% сократил вклад в экономику наполовину по сравнению с началом 1980-х годов.² В конце 2002 г. (подсчёты 2004 г.) в ЕС-15 он составил 8,5%.³

Из совокупных доходов от приватизации в мире за 1977–2004 гг. (приблизительно 1,35 трлн. долл.) на Западную Европу⁴ пришлось 48%. В 1977–2008 гг. (после «всплеска» 2004–2008 гг.) сумма доходов от приватизации там достигла 1,9 трлн. долл.⁵ Из отраслей в мире в 1990–2000 гг. выделим наиболее крупные доходы от приватизации телекоммуникаций (36%), электроэнергетики (16%), нефтегазовой отрасли (10%), финансов (15%).⁶ За последнее десятилетие XX в. суммы приватизационных сделок в мире выросли вчетверо.

В ЕС также наблюдался ежегодный рост масштабов подобных финансовых операций. В начале 1990-х годов на ЕС, в основном, благодаря Великобритании (в 1990 и 1991 гг. соответственно 83% и 91% всех средств от приватизации в ЕС) пришлось 2/3 таких доходов стран-членов ОЭСР. В 1990–1998 гг. в странах ЕС наблюдался рост ежегодных доходов от неё с 16 млрд. до 71,8 млрд. долл., в основном, от распродажи государственных акций. Правда, рост не был неуклонным – наблюдались колебания. В 11 странах ЕС доходы от этих операций достигли мак-

¹ *Vickers J., Yarrow G.* Privatization: An Economic Analysis. L., Cambridge, 1989. P. 1.

² *Bizaguet A.* Les entreprises publiques et l'intérêt économique général dans l'Union Européenne. P. 5.

³ *Bizaguet A.* Les entreprises à participation publique en France et dans l'Europe des Quinze dans les premières années du troisième millénaire. Leur évolution et leur impact dans l'économie marchande, leur devenir // *Revue du Trésor*. P., 2005. A. 85. No 1. Janv. P. 21.

⁴ К Западной Европе отнесли ЕС-15, а также Исландию, Мальту, Монако, Норвегию, Швейцарию, Турцию.

⁵ *Palcic D., Reeves E.* Privatization, Employee Share Ownership and Governance: the Case of EIRCOM // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2011. Vol. 82. No 4. P. 439.

⁶ *Mikesell J.L.* Fiscal Administration: Analysis and Applications for the Public Sector. Boston: Wadsworth, 2011. P. 17–18.

симума в 1997–1999 гг. Затем процесс повсеместно пошёл на убыль, и в 2001 г. выручка от него снизилась до 11 млрд. долл.¹

Это объясняется тем, что, во-первых, в основном, что хотели, уже приватизировали. Во-вторых, проявились издержки приватизации, в частности, в сфере железнодорожного транспорта Великобритании.² Кроме того, в ряде случаев в общественном мнении закрепились прямая связь между приватизацией и сокращением рабочих мест при солидном увеличении доходов директорского корпуса.

Если во Франции в 1986–1988 гг. был только восстановлен статус-кво до национализации начала 1980-х гг., то в 1993 г. страна по масштабам приватизации опережала Великобританию. На долю Франции пришлось 41% годовых доходов от подобных операций в ЕС против 29% – в Великобритании. В 1990–2001 гг. 3/4 всей суммы доходов ЕС от приватизации получили пять стран – Италия, Франция, Великобритания, Испания, Португалия. В 1994–2001 гг. наиболее крупными были программы в Италии (1/3 всех доходов от приватизации), Франции, Испании. Доходность разных стран от продажи госсобственности можно оценивать с учётом размеров экономик, населения, ВВП.

Наиболее существенные дивиденды в расчёте на душу населения получили в 1990-х годах небольшие страны – Португалия, Ирландия, Финляндия, вдвое превысившие средний по ЕС показатель на (1163 долл. США душу населения).³ За ними шли Италия, Швеция, Австрия, Греция, Франция, чьи подушевые доходы были выше среднего по ЕС показателя, но не более 2 тыс. долл. В этих странах до начала 1990-х гг. на ГП создавалась значительная доля ВВП. Наименьшие доходы от приватизации на душу населения получили тогда Нидерланды, Бельгия, Дания, Испания, Великобритания: величина госсектора там и была сравнительно небольшой к началу 1990-х гг.

Из общей картины выделим ФРГ. К началу 1990-х показатель вклада госпредпринимательского сектора в ВВП там был средним. Страна заняла 6-е место по

¹ Clifton J., Comín F., Díaz-Fuentes D. Privatisation in the European Union. P. 98, 94, 92.

² *Railtrack*, частное предприятие, управлявшее сетью железных дорог после приватизации, обанкротилось. Создана финансируемая государством структура *Network Rail*, которая взяла на себя большую часть функций, ранее переданных частному сектору, проплатила спасение *British Energy* (ядерная энергетика), оказала поддержку водоснабжению.

³ Clifton J., Comín F., Díaz-Fuentes D. Op. cit. P. 93-94, 99.

сумме доходов от приватизации, а в расчёте на душу населения они оказались самыми низкими в ЕС (307 долл. в 1990–2001 гг., видимо, за счёт малоприбыльной приватизации в восточных землях). Важно, что приватизация проводилась не в рамках кампании, а при благоприятной конъюнктуре на рынке. Прагматичный подход характерен и для Дании и Швеции.

Наглядным методом оценки приватизации можно считать предложенное ВБ сравнение доходов от неё с ВВП по странам. Данный показатель точнее того, в котором сопоставление происходит с доходами на душу населения: разрыв в данных по этому показателю может оказаться весьма ощутимым. Кроме того, индикатор ВБ позволяет решить одну из ключевых проблем, возникающих при использовании данных в текущих ценах. С его помощью удаётся сделать их более сопоставимыми: ежегодный доход сравнивается с ВВП в разных странах за определённый период.

Приходилось идти и на ухищрения, чтобы учесть доходы от продажи госсобственности в соответствии с требованиями ЕВС.¹ Так, в Португалии для приватизации создали холдинг, чтобы полученные доходы зарегистрировать как налоговые поступления. Всесторонний же отчёт о приватизации затруднён тем, что на недавние события распространяется коммерческая тайна.

В 2000-е гг. обсуждается не просто проблема роли и форм участия госкомпаний в экономике. Вопрос стоит шире и касается повышения эффективности и конкурентоспособности госсектора с помощью партнёрства государства и частного капитала. Примером удачного сотрудничества на наднациональном уровне стал концерн *EADS*, образованный в 1999 г. слиянием *DASA* – аэрокосмического крыла немецкой компании *Daimler-Benz*, французской *Aerospatiale Matra Group*, испанской *CASA*. Они объединились в СП для поддержки европейского авиастроения. И хотя доля государства в холдинге затем была сокращена, изначально его стимулирующая роль в международном проекте стала, на мой взгляд, решающей.

Закономерно возникает вопрос, не в практике ли отстранения государства от участия в высокотехнологичных программах причина усиливающегося отставания Европы от США и Японии в этой перспективной, ключевой для экономического

¹ В соответствии с Директивами ЕС после 1994 г. доходы от приватизации не могут быть использованы для покрытия бюджетных дефицитов.

роста сфере. По мнению экспертов, сыграла роль прежняя защита от конкуренции со стороны японских и американских фирм, что, наряду с недостаточным финансированием, обусловило неудачу европейских программ *Esprit*, *Eureka* в столь важной для конкурентоспособности сфере как информационная техника.¹ Плодотворность помощи государства в преодолении отставания доказал и *Airbus* – пример европейского партнёрства государства и частного капитала, объединившего Францию, ФРГ, Великобританию, Испанию.

Предприятия с участием государства в капитале, как и частные, расширяли географические рамки деятельности не только ради экономии на масштабах производства. Использовались преимущества международного разделения труда, обеспечившие участие в создании и применение мировых достижений в области техники, организации и управлении производством. ГП первого типа активно участвовали в международной интеграции, стремились также максимально эксплуатировать за пределами ЕС возможности, предоставляемые процессами глобализации: осуществляли слияния и приобретали акции и при приватизации ГП в странах ЦВЕ, Латинской Америки, Африки, Азии.

При сокращении масштабов своей деятельности в конкурентном секторе стран ЕС государство по-прежнему участвует в создании прибавочного продукта через поддержку инфраструктуры, в том числе в качестве крупного акционера в местных компаниях электро-, газо-, водоснабжения. Сегодня сохраняют присутствие в базовых отраслях ГП второго типа. Государство участвует в проектах, которые частный капитал не захотел или не смог осуществить. Среди них – ключевой проект Трансъевропейские сети². Основной посыл – обеспечить производство общественно значимых товаров и услуг, надёжность и качество, сочетая правила рынка с общественными интересами.

¹ См.: Клинов В.Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен. М.: Экономика, 2006. С. 113.

² В Общем бюджете ЕС 2009 г. на транспортно-энергетические сети инфраструктуры было выделено 1,9 млрд. евро или около 1,5%. В 2010 г. ассигнования увеличены на 10,3% по сравнению с предыдущим годом – до чуть более 2 млрд. евро. – EU Budget 2009. Sustainable Development and Innovation at the Core of the EU Budget. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009. P. 3. Только на инвестиции в транспортную сферу приходится 0,9 трлн. евро (1996–2020 гг.). – EIB financing of the Trans-European Networks. Luxembourg, 2009. P. 6.

В этой связи уместно вспомнить слова Б. Тири (СИРИЕК) о ГП в коллективном труде, подготовленном в сотрудничестве с *TEPSA*¹: ГП «находятся в сердце нашей системы смешанной рыночной экономики, где рынок задаёт тон и создаёт механизм распределения ресурсов, но в работу которого государство различными способами вмешивается, чтобы в случае необходимости примирить Рынок и Ответственные Интересы».² От государства требуются двойные усилия: как акционер оно должно подчиняться правилам конкуренции и одновременно гарантировать соблюдение интересов общества³ на началах партнёрства с частным капиталом в ГП второго типа.

В условиях глобального кризиса потребовался взвешенный подход, обеспечивающий оптимальное соотношение между рынком и государством, содействующий сочетанию логики предпринимательства (направленной, в основном, на достижение рентабельности) с защитой интересов общества (включая экономические) в рамках партнёрства государства и частного капитала.

В ряде стран ЕС, в частности, во Франции, Швеции, Финляндии остаётся неизменным отношение к ГП в сетевых отраслях как к оптимальному способу организации производства. В 1970-е годы даже в Великобритании не предполагалось переводить в частный сектор водоснабжение, железные дороги, воздушный транспорт. Спустя 20 лет частный капитал с помощью механизмов ГЧП пришёл и сюда, правда, с различной интенсивностью по странам.

Хозяйственные функции государства в сетевых отраслях трансформируются. Хотя реформы различались по отраслям и странам, доминирующая парадигма выразилась в трёх векторах. Во-первых – в сокращении прямого участия государства в капитале и изменении способов госрегулирования. Во-вторых – в вертикальной дезинтеграции или отделении монопольной (сетевой) части от конкурентной (производство, продажа). Наконец, в-третьих – в либерализации рынков. Имеется в виду контролируемая, организованная, регулируемая либерализация.⁴

¹ *Trans European Policy Studies Assotiation* – Трансевропейская ассоциация политических исследований.

² *Les entreprises publiques dans l'Union européenne: entre concurrence et intérêt général*. Sous la dir. de B. Thiry et J. Vandamme. Vol. IV. P.: Editions A. Pedone, 1995. P. 9.

³ *Services publics en réseau: perspectives de concurrence et nouvelles régulations: Rapport du Groupe présidé par J. Bergougnoux*. P. La documentation fr., 2000. P. 5.

⁴ *Mapping of the Public Services. Public Services in the European Union & in the 27 Member States*. 2010. P. 38.

«Либерализация не означает меньше регулирования. Она означает улучшение регулирования», – отмечал ответственный чиновник Международного энергетического агентства (МЭА) У. Рамсей.¹ Исследователи неоднократно подчёркивали, что либерализация далеко не всегда идёт рука об руку с приватизацией.² Причём, последняя, как показала практика в Старом Свете, вовсе не всегда поощряет свободу рынка, состязательность. Достичь этого удалось лишь в телекоммуникациях, причём не сразу. Так, *British Telecom* приватизирована ещё в 1984 г., а конкуренция возникла только в 1991 г. Монопольные права операторов в ФРГ, Франции, ряде других стран ЕС сохранялись вплоть до 1997 г. В ФРГ для снижения концентрации собственности отменили налог на выручку от продажи крупных пакетов акций, принадлежащих банкам и крупным компаниям.³

В энергетической стратегии ЕС из трёх составляющих (экологии, конкуренции, безопасности) особое значение придано второй. ЕК стремится обеспечить конкуренцию на рынке электроэнергии и природного газа. Для этого мало одной политической воли – решения правительств самих стран открыть рынки для компаний из других стран, в том числе европейских.

ЕК, сосредоточившись на дерегулировании и либерализации национальных энергетических рынков, добилась определённых результатов на поприще ГП сферы услуг, в частности электро- и газовой энергетики ЕС. В сокращении всевластия монополий деятельность ЕК оказалась менее успешной, конкурентный эффект – ограниченным. В энергетике даже после приватизации с участием ПИИ не удалось существенно развить конкуренцию. Если в Великобритании доля одной компании на газовом рынке не более 25%, то на континенте, включая Францию и ФРГ, доля малочисленного круга компаний превышает 80%.⁴ На местном, национальном, наднациональном уровнях действует ограниченное число государственных и частных игроков. За 20 лет реформ, с последнего десятилетия XX в., возникли *регули-*

¹ Ramsay W. Emergency Responses in Asia Pacific Region. Tokyo, 19.01.2007. P. 1.

² Jamasb T., Pollitt M. Electricity Market Reform in the European Union: Rev. of Progress towards Liberalisation and Integration. Cambridge: Univ. of Cambridge, Dep. of Applied Economics, 2005. March. P. 5.

³ Weber A. An Empirical Analysis of the 2000 Corporate Tax Reform in Germany. Cambridge, 2005. P. 2.

⁴ Ведомости. 11.07.2007. С. А1. URL: http://www.vedomosti.ru/opinion/news/1427301/vnutrennyaya_svoboda

руемые смешанные олигополии,¹ продолжающие доминировать на рынке.² Немецкий экономист Х.Г. Шрётер заметил: «результат оказался противоположным» цели политики приватизации и дерегулирования в электроэнергетике – стимулировать конкуренцию.³ Позиции олигополий, поделивших между собой энергетический рынок страны, – пишет Х.-Д. Карл из Института экономических исследований (*IFO*, Мюнхен), – «постепенно ослабевают, но... они по-прежнему контролируют этот рынок».⁴ Приватизация и дерегулирование помогли крупным компаниям расширить долю на электроэнергетическом рынке в ряде стран ЕС.

Немецкие потребители с 2006 г. получили право заключать договор на снабжение газом с любым поставщиком. Однако энергетический рынок ФРГ, поделённый между региональными компаниями, почти наполовину контролирует одна – *E.ON-Ruhrigas*. Компании *E.ON*, *RWE*, *Vattenfall* (принадлежит шведскому государству), *EnBW*⁵ поделили на 90% электроэнергетический рынок ФРГ. Они не только основные производители электроэнергии, но владеют сетями высокого и сверхвысокого напряжения. Во Франции *EDF* сохраняет монополию через дочерние компании в сфере передачи (*Réseau de Transport d'Électricité*, *RTE*) и распределения (*Électricité Réseau Distribution France*, *ERDF*) электроэнергии. Конкуренции открыт сбыт электроэнергии.⁶ В Великобритании конкурируют девять компаний.

Сама по себе госсобственность не устраняет конкуренцию на рынке, как и не делает фирму бюрократически жёстко структурированной. Когда рынок поощряет иерархическую схему вертикальной концентрации, то преобладают монополии и олигополии – частные или государственные. Все крупные компании независимо от формы собственности осуществляют корпоративное планирование, как и долгосрочные стратегические решения по рыночной политике. ЕК подчёркивает необхо-

¹ Florio M., Fecher F. The Future of Public Enterprises: Contributions to a New Discourse // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2011. Vol. 82. No 4. P. 362, 372.

² Суд ЕС определяет доминирующее положение как «позицию экономической силы, которой обладает предприятие и которая позволяет ему ослаблять конкуренцию на соответствующем рынке, давая возможность вести себя в значительной мере независимо от конкурентов, покупателей и, в конечном счёте, пользователей». – *Competition Act 1998. Application in Water and Sewerage Sectors*. L., 2000. OFT 422. P. 11.

³ *Transforming Public Enterprise in Europe and North America*. P. 79.

⁴ URL: <http://www.svobodanews.ru/Article/2007/02/09/20070209165135150.html>

⁵ *Energie Baden-Württemberg AG*, Баден-Вюртембергская энергокомпания (45% акций у *EDF*), крупный поставщик электроэнергии в ФРГ.

⁶ URL: <http://www.fournisseurs-electricite.com/electricite-de-france/actus-edf/222-parts-de-marche-des-fournisseurs-deelectricite>

димось при выработке политики контроля над процессами концентрации соблюдать принцип недискриминации госсектора и частного сектора.¹

Есть экспертное мнение о целесообразности контроля муниципалитетами предприятий общественных услуг,² в том числе из опасений отрицательного влияния их приватизации на местное самоуправление. «Приватизация любой ценой означает потерю муниципальной свободы действий. Местные власти могут потерять контакт с поставщиками услуг – возможно безвозвратно», – полагают эксперты Научного совета «Общество за общественную экономику» (Берлин).

О внешней экспансии

В условиях либерализации внешнеэкономических отношений политика государства «оказывает заметное влияние на условия функционирования ТНК».³ Многие государства содействуют созданию и поддержке «национальных чемпионов», защищая внутренние рынки, при этом расширяя присутствие за рубежом. В энергетике среди них – ТНК-лидеры, наиболее динамичные, технически передовые компании – с государственным участием в капитале *GDF Suez*⁴ и *EDF* во Франции, *Vattenfall* в Швеции, *RWE*⁵ и *E.ON*⁶ в ФРГ, *ENEL*⁷ в Италии, *Endesa*¹ в Испании.

¹ Council Regulation (EC) No 139/2004 of January 2004 on Control of Concentrations between Undertakings (the EC Merger Regulation) // Official J. of the European Union. 29.1.2004. P. 3.

² *Welsh F.* The Profit of the State: Nationalised Industries a. Public Enterprises. L.: Temple Smith, 1982. P. 75.
Hall D. Re-municipalising Municipal Services in Europe. A Report Commissioned by EPSU to Public Services International Research Unit (PSIRU). 2012, May. P. 4.

³ *Кузнецов А.В.* Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. М: КомКнига, 2007. С. 14.

⁴ Согласно принятой в сентябре 2006 г. Парламентом Франции поправке к закону об энергетике в связи со слиянием *Gaz de France* и *Suez* доля участия государства уменьшена до 36% (ранее оно контролировало 74% *GdF*). Предложение итальянской компании *ENEL* (с участием государства Италии) было заблокировано, французское государство сохранило контроль. Создан энергетический гигант с объёмом продаж 64 млрд. евро или 76 млрд. долл. – *The Economist*. L., 2006. Vol. 380. No 8492, Aug. 26th-Sept. 1st. P. 48.

⁵ *Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke AG* – Рейнско-Вестфальская электроэнергетическая компания, 21% акционерного капитала принадлежат городам и общинам. О хорошей организации управления старейшей корпорацией ещё до войны писал германский промышленник Ф. фон Тиссен. Тиссен подчёркивал благотворный эффект разделения собственности на акции между частным капиталом и муниципалитетами в экономической системе, где «не все поголовно частные предприятия национализированы», получается взаимовыгодное сотрудничество, «частные экономические интересы не наносят ущерба общественному благосостоянию». – *Тиссен Ф.* Я заплатил Гитлеру. Исповедь немецкого магната. 1939–1945. М., 2008. С. 121. Жизнеспособность данной идеи доказана удачной работой *RWE* до наших дней.

⁶ Второй после *EDF* поставщик энергии в ЕС образован в результате слияния в 2000 г. бывших государственных немецких энергетических компаний *VEBA* и *VIAG*. Доля государства в капитале минимальна – 2,5 % у земли Бавария. Имея интересы в ЕС и вне его, в частности в Швейцарии, России, позиционирует себя как «европейское предприятие», проводящее с момента создания экспансионистскую политику в Европе.

⁷ Основной акционер — министерство экономики Италии (31,24%), а также международные инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды.
URL: http://www.enel.com/en-GB/doc/group/profile/company_profile_eng_9m_2012.pdf

Многие энергетические компании продвинулись за рубеж через международные слияния и поглощения (СиП). Так, в их числе – немецкие *E.ON* и *RWE*, придавшие импульс интеграции, проникнув, например, в Венгрию. Крупнейший мировой производитель электроэнергии – французская государственная *EDF* – использовала для экспансии на пространстве ЕС привилегированное положение в своей стране. Развитая электроэнергетика – важный «конкурентный козырь» на европейском энергетическом рынке.² За *EDF* не только 2/3 рынка Франции – компания крупнейший игрок на рынке электроэнергии в Лондоне (наряду с другими компаниями), в Италии, Бельгии, Венгрии, Польше. В ходе кризиса *EDF* не свернула инвестиционные планы, что особенно значимо, поскольку, по оценкам, каждый миллиард евро инвестиций, прямо или косвенно, создаёт 7,5 тыс. рабочих мест.³

После обвинений со стороны ЕК в злоупотреблении доминирующим положением на рынке *EDF* обязалась ежегодно открывать для конкуренции 65% производимой электроэнергии, ограничить срок действия контрактов пятью годами. Основная претензия к *EDF* касается сегмента домашних хозяйств, где доля компании – 95% или 26 млн. клиентов против 1,38 млн. – у конкурентов.⁴ После слияния *GDF* и *Suez* (2008 г.) с *EDF* соперничает третья во Франции и одна из крупнейших ТНК в мире. Клиентами расширенной *GDF* в середине 2008 г. стали около 300 тыс. французов. Доля конкурентов *EDF* на рынке удвоилась с 2,3% до 4,6% и даже 7,6% среди предприятий.⁵

Принципиально важно, чтобы экспансия за рубеж не противоречила интересам населения своей страны. Так, во Франции, по данным Доклада о качестве распределения электроэнергии (2010 г.), подготовленного Рабочей группой в составе ответственных функционеров Комиссии по регулированию энергетики (*Commission de régulation de l'énergie, CRE*), отмечен недостаток финансирования сетей

¹ Диверсифицированная сетевая компания энергетики и СОЭЗ с минимальным участием государства в капитале (2,95% в 2006 г.). – Transforming Public Enterprise in Europe and North America... P. 101. В ходе приватизации после вступления Испании в ЕС доля государства сокращалась до 75,6% (1988 г.), до 66,89% (1994 г.). В 1997–1998 гг. проданы 25% и 33% акций.
URL: <http://www.endesa.com/en/aboutEndesa/ourOrganisation/Home>

² URL: <http://www.assemblee-nationale.fr/12/rap-info/i2299.asp>

³ *Monicault F. de*. EDF espère obtenir une augmentation de tarif // Le Figaro. 29.11.2008.

⁴ *Bezat J.-M.* Les concurrents d'EDF irrités par le retard dans l'ouverture du marché de l'électricité // Le Monde. 19.03.2010.

⁵ Près d'un million et demi de ménages ont quitté EDF ... mais, après, beaucoup reviennent à EDF // La Tribune. 03.03.2010.

(особенно в сельской местности), снижение качества электроснабжения. Занятая эксплуатацией и содержанием 95% местных распределительных электросетей компания *ERDF* страдает от стратегического выбора материнской компании в пользу зарубежной экспансии. Так, за первый квартал 2010 г. оборот *EDF* вырос на 4,3% в основном за счёт приобретения *SPE (Société productrice d'électricité)*, второго в Бельгии производителя (8,5%) и поставщика электроэнергии, а также 1/2 активов в атомном сегменте американской энергокомпании *Constellation Energy Group*.¹

Интернационализация коснулась партнёрства государства и частного капитала не только крупных, но и местных компаний. Так, в Италии энергетические предприятия, принадлежавшие муниципалитетам г. Милана и Брешиа (Ломбардия), после слияния и увеличения капитализации инвестируют за рубеж: в Испанию, Грецию, Великобританию, Францию, Черногорию.²

О тарифах

Цель реформирования – снижение цен и улучшение качества услуг. Глава *Energywatch*³ А. Эшер полагает, что сама либерализация не влечёт за собой снижения цен. Так, в Великобритании впервые за семь лет лишь в феврале 2007 г. сначала *British Gas*, а затем и конкуренты объявили о снижении цен, но после того, как власти пригрозили провести расследование, заподозрив сговор. В энергоснабжении поставщики предупреждают, что в условиях конкуренции поддерживать прежние стандарты безопасности накладно, к тому же сокращается занятость.

Директива ЕК по электроэнергетике (1996 г.), где от каждой страны потребовали поэтапно открыть рынки для конкуренции, а также ограничить производство электроэнергии одной компанией 50% рынка, была принята неоднозначно. Ряд стран ЕС согласились на частичную либерализацию (Италия, Португалия, Нидерланды). Другие (Финляндия, ФРГ, Швеция, Великобритания) осуществляли либерализацию ещё до Директивы. Франция против, поскольку у французов электриче-

¹ Groupe de travail sur la qualité de la distribution d'électricité. Rapport d'étape. 5 Mars 2010. P. 1, 2, 4.
URL: http://energie2007.fr/images/upload/rapport_d_etape_qualite_electricite_mars_2010.pdf

² Florio M., Fecher F. The Future of Public Enterprises: contributions to a new discourse // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2011. Vol. 82. No 4. P. 365.

³ Независимая консалтинговая организация, представляет интересы потребителей газа и электроэнергии в Великобритании.

ство почти на треть дешевле, чем в среднем в ЕС.¹ Цены на энергию чутко реагируют на положение на рынках энергоносителей. Так, в ЕС-27 в 2006 г. цена на газ для населения выросла в среднем на 15,7%, в Великобритании – на 38%. На электроэнергию – соответственно на 9,3% и 25%.² В 2010–2011 гг. цена электроэнергии в ЕС-27 выросла в среднем на 6,3%, газа – на 12,6%. Во Франции – в меньшей степени – на 5,4% против, например, 27% – в Латвии.³ Д. де Вильпен, бывший премьер-министр Франции, подчёркивал непонимание гражданами либерализации энергетических рынков, которой они объясняют рост счетов к оплате.⁴

Между тем, известны примеры, когда оставленные в госсобственности компании работают эффективно, как, например, шведская *Vattenfall* с высоким коэффициентом транснациональности – 84,9 (2009 г.) (см. Таблицу 6.3 Приложения). Повышение цен вызвало в Великобритании противодействие дальнейшему разгосударствлению. Консерваторы были вынуждены признать непопулярность проводившейся в этой сфере в конце 1990-х годов хозяйственной политики, когда заинтересованные лица предпочли укреплять действующие крупные частные компании, чем создавать новых конкурентов, способных подорвать их доходы.

После либерализации конца XX в. в ФРГ тарифы сначала ненадолго снизились, потом стали расти. Для исправления ситуации с 2006 г. (в соответствии с новым энергетическим законодательством) действует регулирующее ведомство для мониторинга тарифов на электроэнергию на предмет оценки их соответствия расходам на эксплуатацию, сравнения с ценами соседей.

Схожее положение в газовой отрасли. Объединением *E.ON* и *Ruhrgas AG* (2003 г.) создана действующая на газовом рынке ЕС (включая часть ЦВЕ) структура, чьи характеристики вписываются в общеевропейские правила.⁵ *E.ON* через *Ruhrgas* контролирует чуть менее 15% европейского рынка конечного потребления

¹ Во Франции операторы, осуществляющие распределение электроэнергии (концессионеры или государственные управления) оплачиваются по единому тарифу на пользование государственными электросетями *TURPE (Tarif d'Utilisation des Réseaux Publics d'Électricité)*. При рентабельности выше средней, они пополняют Фонд выравнивания расходов на электроэнергию *FPE (Fonds de Péréquation de l'Électricité)*. Последний помогает сетям с рентабельностью ниже средней.

² Ведомости. 11.07.2007. С. А1.

³ URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/8-25052012-AP/FR/8-25052012-AP-FR.PDF.

⁴ Цит. по: Появится ли «господин энергетика»? // Вся Европа. 2006. № 4.

URL: <http://www.alieuropa.ru/poyavitsya-li-gospodin-energetika>

⁵ Council Regulation (EC) No 139/2004 of January 2004 on control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation) // Official J. of the European Union. 29.1.2004. – 22 p.

газа.¹ Более 75% газа в ФРГ поставляют концерны *E.ON*, *RWE*, *Wingas* (дочерняя компания *BASF* и Газпрома), *Ontrans* (собственник – Лейпцигский концерн *VNG*), а также Ганноверская *VEB Transport* (принадлежит в равных долях *Exxon Mobil* и *Shell*). У небольших фирм (как и в электроэнергетике) лишь местные эксплуатационные сети. Рост цен можно оправдать финансированием целевых вложений, но не оплатой издержек по СиП.

В Испании компании, желающие повысить тарифы на электроэнергию, обращаются к правительству, которое принимает решение. Как и в ФРГ, тут до недавнего времени был характерен региональный монополизм. Три гиганта – *Endesa*, *Iberdrola*, *Union Fenosa*, ранее поглотившие более мелких производителей, фактически поделили Испанию на зоны влияния. Первая обслуживала Андалусию, Каталонию, Левант, Балеарские острова. Вторая действовала на северо-западе страны, третья – в Стране басков и Арагоне. Все три работали и в Мадриде. Теперь территориальное деление отменено, клиент может выбрать поставщика.

Очевидно, что замена государственной монополии на частную – не стимул ответственности, поскольку происходит взвинчивание цен. Проблема традиционно состоит в поведенческом регулировании (*conduct regulation*) или контроле над монополиями, как государственными, так и частными. Модели поведенческого регулирования влияют на принимаемое руководством предприятий решение. С учётом потребности обеспечить конкуренцию задачи усложняются, появляется структурное регулирование (*structural regulation*),² призванное определять минимальный перечень правил полного и эффективного доступа к сетям, который даёт конкурентам возможность работать в соответствии с нуждами потребителей. Степень воздействия растёт по мере усложнения тех видов деятельности, на которые оно направлено. Тип влияния должен соответствовать и принятым обязательствам, включая недискриминацию потребителей, имеющих равные права пользования.

Подводя итог проведённому анализу, отметим, что там, где преобладающей сферой распространения ГП были СОЭЗ (ГП второго типа), сокращение госсектора оказалось менее существенным. Более того, к концу 1990-х гг. занятость на ГП се-

¹ Российская газета. 11.07.2007. С. 4.

² Services of General Interest. Regulation, Financing, Evaluation, Good Practices. Brussels: CEEP/CIRIEC, 2000. P. 47.

тевых отраслей, прежде всего, электро-, газо-, и водоснабжения даже выросла – до 46% общей численности работников в СОЭЗ.¹

Международная конкуренция и европейская интеграция вывели ГП инфраструктуры на наднациональный уровень. Необходимость связующих страны сетей, а также расширения существующих мощностей стимулирует формирование единого европейского газового и электроэнергетического рынков.²

Государства в странах ЕС осуществляют координацию глобальных сетей, совершенствуют систему взимания налогов, а также проводят политику охраны окружающей среды,³ развития высоких технологий, поддержания занятости. Представляется обоснованным опасение, что вытеснение государства может привести к сокращению инвестиций в сети и трубопроводы, что потенциально угрожает надёжности газоснабжения.⁴ Для обеспечения энергетической безопасности используются различные механизмы поддержки государством разработок возобновляемых источников энергии – субсидирование, практикуется возврат предприятиям ранее уплаченных налогов.

Формально в широком спектре политических сил (правые, правоцентристские, левые, социал-демократические и т.д.) характер партнёрства должен быть более благоприятен для бизнеса в период пребывания у власти партий правого толка. Однако в подходе к сотрудничеству государства и частного капитала в европейских странах на всех этапах – особенно в условиях хозяйственных трудностей, когда и цели общие, и вызовы одинаковы, – преобладал прагматизм.

Проведённый анализ позволяет сделать вывод о том, что формы партнёрства, как и роль государства, менялись в связи с трансформацией госсектора на рыночных основах, обусловленной необходимостью модернизации экономики ЕС в целом и развития интеграции. Обострение конкуренции в масштабе мирового хозяй-

¹ Clifton J., Comin F., Diaz-Fuentes D. Privatisation in the European Union. P. 123.

² Case No COMP/M. 4110 – E.ON / ENDESA. Notification of 16.03.2006 Pursuant to Article 4 of Council Regulation No 139/2004. Brussels, 2006. P. 15.

URL: http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4110_20060425_20310_en.pdf

³ В условиях изменения климата особую роль приобретают экосистемные услуги (*ecosystem services*), под которыми понимаются выгоды социума от природопользования и которые служат основой всех остальных видов общественных услуг. Обеспечение питьевой водой определённого качества – пример и подающий экономическую оценку вид такого рода услуг. Отдельные государства по объективным причинам не в состоянии без трансграничного сотрудничества обеспечить надлежащее состояние окружающей среды.

⁴ Hujoel L. Atelier energie. 29th International Congress of CIRIEC. 12-14.09.2012. Vienna, 2012. P. 7.

URL: http://www.ciriec.ulg.ac.be/fr/telechargements/WIEN_CONGRESS/workshop1_energy/hujoel_ENG.pdf

ства, выявило также определённое отставание ЕС от США и Японии в передовых отраслях, связанных прежде всего с информационно-коммуникационным комплексом. Данные проблемы в ЕС пытаются решить путём международной кооперации в области НИР, ускорения инноваций в производстве наукоёмких товаров и услуг.

Существование промышленных предприятий со 100% государственным участием (ГП первого типа) было признано препятствием для интенсификации интеграционных процессов. В этих условиях значительное присутствие государственного капитала в промышленности к концу XX в. сменилось сокращением, затем практически его уходом из этой сферы, масштабной приватизацией.

Участие государства сохранилось в производственной и социальной инфраструктуре (ГП второго типа), состояние которой определяет условия предпринимательской деятельности. Государство остаётся крупным акционером в сетевых отраслях на местном уровне, хотя частный капитал проникает и в эту традиционную для государства сферу.

В конце XX в. в партнёрстве с частным капиталом государство отошло на второй план. В XXI в. роль государства, напротив, активизировалась. Это обусловлено потребностью обеспечить макроэкономическое и социальное равновесие. На долгосрочной основе организуется трансграничное сотрудничество капиталов различных форм собственности и национальной принадлежности в сфере создания и эксплуатации объектов инфраструктуры, преимущественно в форме концессий под контролем государства. Транснациональное партнёрство государства и частного капитала, направленное на модернизацию, прежде всего, сетевой инфраструктуры как объекта исключительной ответственности государства, приобретает всё более важную роль. Меры, принимаемые государством одной страны, в условиях глобализации оказываются малоэффективными.

Глава 7. Государство и проблема повышения конкурентоспособности бизнеса в 2000-х годах

С 1990-х гг. происходит реорганизация отраслей общественных услуг на рыночных принципах. Государство как хозяйственный субъект организует коммерческое производство общественных благ (как и товаров) в стране и за её пределами с участием интернационального капитала.

Одной из важных причин снижения прямого участия государства в собственности предприятий в странах ЕС, компенсированного усилением косвенных методов регулирования, было устранение препятствий на пути транснациональных СиП в целях повышения экономической эффективности и международной конкурентоспособности.

В XXI в. относительный размер вклада в ВВП госпредприятий с более чем 50%-й долей государства в капитале по сравнению с началом 1980-х годов сократился наполовину; выросла доля смешанных компаний с минимальным участием государства в капитале.

В соперничестве континентальной (социально-рыночного хозяйства) и англосаксонской (либерально-прагматической) моделей на первый план вышла либеральная разновидность, названная Новой системой государственного управления (*New Public Management, NPM*)¹, построенная на коммерческих началах и направленная на сокращение расходной части бюджета. Увеличение расходной части бюджета обострило проблему его балансирования. Наряду с потребностью повышения качества услуг, а вместе с тем и эффективности экономики в целом, это обусловило внедрение рыночных механизмов в работу госсектора. Фактически развивался симбиоз концепций.

¹ Transcending New Public Management. The Transformation of Public Sector Reforms. T. Christensen, P. Lægheid (eds.). Hampshire: Ashgate Publishing Co., 2007. P. 179. URL: http://www.mh-lectures.co.uk/npm_2.htm

Работа отраслей общественных услуг реорганизуется с применением ГЧП, получившим распространение в Великобритании, Ирландии, Испании, Португалии, Нидерландах, в скандинавских странах. Проводится региональная политика, освоение территорий; развиваются конкурентоспособные игроки на внутреннем и внешнем рынках; прокладываются ключевые трансъевропейские звенья инфраструктуры.

7.1. Особенности государственного стимулирования бизнеса в экономике зарубежных европейских стран

С начала 2000-х годов наблюдается рост партнёрства государства и частного капитала в трансграничных инфраструктурных проектах в целях укрепления хозяйственных, территориальных, социальных связей внутри единого экономического пространства Евросоюза. Эта разновидность партнёрства государства и частного капитала подразумевает вхождение иностранного капитала в инфраструктурные компании, бывшие зоной исключительной ответственности государства. Деятельность ТНК инфраструктуры с государственным участием диверсифицирована; они занимают прочные позиции в капиталоемких отраслях (где важна экономия на масштабах производства), представляющих сферу стратегических интересов.

ВБ оценил потребности глобальной инфраструктуры в инвестициях до 2030 г. в 35 трлн. долл.¹, по другим данным – до 50 трлн. долл.²

ГЧП не ограничивается выполнением бизнесом хозяйственных функций вместо государства (но за его счёт) или внедрением рыночных начал в инфраструктуру внутри страны, но приобретает международные масштабы. Государства стран ЕС участвуют в финансировании проектов через банки развития³.

¹ A World Economic Forum Global Risk Report 2010. Geneva, 2010. P. 18.

² ГЧП в России: точечные проекты или масштабные институты.

URL: <http://promros.ru/magazine/2012/julaug/gchp-v-rossii-tochechnye-proekty-ili-masshtabnye-instituty.phtml>

³ Трансъевропейский сетевой проект финансирует Европейский инвестиционный банк (ЕИБ), созданный государствами-акционерами стран и относящийся к региональным банкам развития. В его цели входит участие в финансировании трансграничных инвестиционных проектов. URL: <http://www.eib.org/about/index.htm>. В России финансирование инвестиций, направленных на развитие инфраструктуры и реализацию инновационных проектов, осуществляет Банк развития и

Диаграмма 7.1 Приложения показывает, что в мире частные инвестиции в инфраструктуру (ЧИИ) сосредоточены преимущественно в телекоммуникациях, строительстве платных дорог, энергетике (магистральных газопроводов). Распределение по отдельным отраслям ГЧП-проектов в Диаграмме 7.2 Приложения показывает важную роль энергетики в ГЧП-проектах. Далее следуют транспортная инфраструктура (морские порты, аэропорты, автострады, мосты), телекоммуникации, водоснабжение с канализацией.

Жан Монне, один из отцов-основателей европейской интеграции, утверждал в 1955 г., что «самые глубокие изменения в жизни людей за последние 150 лет внесли энергетика и транспорт – железнодорожный, водный, воздушный». В качестве «основы развития передовой цивилизации» он выделил энергетику.¹

В ЕС в целом в 2008 г. 82% стоимости всех завершённых, текущих и запланированных ГЧП-контрактов пришлось на транспортную инфраструктуру.² По данным исследования ЕИБ за 2005-2009 гг., в континентальных странах ЕС на неё пришлось 76% – по стоимости и 41% – по количеству таких контрактов. По инвестициям в транспортную сферу на ГЧП пришлось 10% – в Великобритании и 5% – в континентальной части ЕС (хотя там роль ГЧП увеличилась) и лишь 22% числа всех ГЧП-проектов в ЕС.³ В 2010 г. доля социальной инфраструктуры (образование и здравоохранение) на рынке проектов ГЧП в странах ЕС составила более 51%.⁴

Размер рынка, важный показатель для зарубежной активности, является определяющим и при решении частным капиталом вопроса об участии в ГЧП. Возмещение издержек прямо зависит от спроса и покупательной способности: чем больше рынок, тем вероятнее возможность успеха ГЧП. Такой расклад отражает две модели инвестирования.

Одна модель относится к трансграничным проектам, куда привлекаются наиболее крупные средства (энергетика, транспорт). Вторая – к локальным проек-

внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). – Федеральный закон Российской Федерации «О банке развития» от 17 мая 2007 г. N 82-ФЗ. URL: <http://www.rg.ru/2007/05/24/bank-razvitia-dok.html>

¹ Jean Monnet, le Comité d'action pour les Etats-Unis d'Europe et la genèse des Traités de Rome. P. 4.

URL: http://www.jean-monnet.ch/userfiles/file/pdf/contributions%20scientifiques/Article_GG_caue&genese.pdf

² Hall D. PPPs in the EU – a critical appraisal. St. Petersburg, 2008. P. 5.

³ Public-Private Partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis. Economic and Financial Report 2010/04 / Kappeler A., Nemoz M. European Investment Bank. July 2010. P. 11, 18, 25.

⁴ Руководитель ФЦПФ принял участие в III Социальном форуме России.

URL: <http://www.fcpf.ru/novosti/news/rukovoditel-fcpf-prinyal-uchastie-v-iii-socialnom-forume-rossii>

там, требующим меньших капиталовложений (связь, водоснабжение с канализацией). Вследствие особой значимости воды как общественного блага, нежелания изымать водоснабжение из ведения властей, чтобы доставка воды была обеспечена в достаточном количестве и без злоупотреблений, это – наиболее древний вид хозяйственной деятельности государства.

В Париже в 2000-х гг. водоснабжение до истечения срока совместной концессии осуществляли через СП две компании: *Veolia Environnement* (наследница *Compagnie Générale des Eaux*, первой в мире компании водоснабжения, с 1854 г. работавшей на началах концессии); и *Suez Environnement* (35% капитала у *GDF Suez*). Организация водоснабжения была признана эффективной, с одним из самых низких тарифов (2,77 евро за м³) среди европейских городов. *Suez* и *Veolia* выиграли большинство французских контрактов на водоснабжение не из-за «французского протекционизма», а по причине отсутствия крупных конкурентов из-за рубежа.¹

В 2010 г. во Франции начался процесс ремуниципализации услуг водопользования. *Suez* и *Veolia* сменила госструктура – Управление *Eau de Paris*. Предполагаемые сэкономленные средства намерены реинвестировать в модернизацию сети водоснабжения. За первый год город сэкономил около 35 млн. евро и смог снизить тарифы на воду на 8%.² Стабилизировать плату за воду мэр-социалист обязался до конца своего мандата (2014 г.).

В двух крупных городах Франции – Бордо и Лионе – власти поставили перед частными операторами трудновыполнимые условия – сочетать масштабные инвестиции со снижением тарифов. Следуя примеру Парижа, ещё 40 французских муниципалитетов, включая такие крупные города как Бордо и Брест, решили ремуниципализировать службы водопользования. При этом ряд экспертов считают возврат государства в эту сферу политическим решением, полагая его приемлемым для муниципального образования, но не для мегаполиса.

На цены на электроэнергию существенно влияют цены на газ. Имеются подсчёты, что 1% снижения цен на газ ведёт к сокращению для потребителей цен на

¹ When Paris sneezes, private water catches a Cold.

URL: <http://www.globalwaterintel.com/archive/9/7/general/when-paris-sneezes-private-water-catches-a-cold.html>

² Холл Д. Ремуниципализация муниципальных услуг в Европе. Отчёт Исслед. группы. 2012. Май. С. 8.

электроэнергию на 1-5,5%.¹ На региональном общем рынке электроэнергии Франции, Бенилюкса, ФРГ государство устанавливает тарифы по уровню наименее эффективного поставщика. ЕК требует от французов выровнять их по немецкому уровню (поднять), аргументируя это потребностью обеспечить доступ на рынок конкурентам. Но «как объяснить гражданам стран, избравших атомную энергетику или владеющих богатыми гидроресурсами, что придётся платить возросшую цену за электроэнергию, произведённую из газа или угля?», – задаётся вопросом Ф. Эрзог. Благодаря атомной- и гидроэнергетике, цена электричества во Франции ниже средней по ЕС: на 39% – для домохозяйств, на 27% – для предприятий.²

Регулирование рынков газа и электроэнергии – важная проблема партнёрства. С одной стороны, речь идёт о сетевых отраслях, производящих общественные блага, которые должны быть доступны по регулируемым государством приемлемым тарифам. С другой стороны, возникает вопрос о концентрации рынка, включая установление контроля госкомпаний над частными.

Значительная политическая поддержка, которой ГЧП пользуется во Франции, ФРГ, Италии, Греции, Польше, Чехии выражена в совершенствовании соответствующего законодательства. На долю ГЧП в капитальных госрасходах Франции, ФРГ, Великобритании, Польши приходится 10–15% (см. Диаграмму 7.3 Приложения). Представленное в Диаграмме 7.4 сопоставление инвестиционных потоков – государственных и через механизм ГЧП – показывает, что реальную макроэкономическую значимость инвестиции в ГЧП-проекты приобрели в Великобритании, Португалии, Испании. В других странах объём инвестиций через ГЧП остался скромным, по сравнению с традиционными схемами государственных закупок товаров и услуг. По государственным инвестиционным потокам приведены официальные данные, по ГЧП – агрегированные оценки на основе стоимости проектов.

На протяжении 1990-х годов и ранее сфера общественных услуг Великобритании по сравнению с другими развитыми странами страдала от хронического недостатка капиталовложений. Чистые инвестиции госсектора (*Public Sector Net*

¹ Martin R., Roma M., Vansteenkiste I. Regulatory Reforms in selected EU Network Industries. Frankfurt a. Main: ECB, 2005. No. 28. P. 32.

² Prix de l'énergie dans l'Union européenne en 2010 // Chiffres et statistiques. 2011. No 249. Sept. P. 1. URL: <http://www.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/CS249.pdf>

Investment, PSNI) ежегодно сокращались в среднем более чем на 15%, и в 1997 г. составляли менее 0,6% ВВП. В 2003–2007 гг. правительство увеличило вложения с 15,1 до 26,0 млрд. ф.ст., чтобы обеспечить в долгосрочном плане предоставление качественных услуг. Чистые инвестиции госсектора продолжали расти и в условиях рецессии, достигнув максимума в 2009 г. (53 млрд. ф.ст.). В 2011 г. наблюдалось снижение до 29,8 млрд. ф.ст.¹ что на 43,7% ниже максимума 2009 г.

В Великобритании новая концепция управления госсобственностью в рамках соглашений ГЧП играет важную роль в общественных услугах. Предоставление в её рамках частному бизнесу ряда функций на объектах госсектора поддерживали свыше 70% менеджеров госсектора страны. За 10 лет (1992–2001 гг.) правительство осуществило свыше 400 проектов в рамках этой модели более чем на 19 млрд. ф.ст.² В 2008 г. в Великобритании работало свыше 510 *PFI*-проектов общей стоимостью 45,1 млрд. ф.ст. Согласно опросам, 97% государственных партнёров характеризовали отношения с контрагентом из частного сектора «как минимум удовлетворительные», 72% – как «хорошие или очень хорошие». Качеством предоставленных через *PFI* услуг были всегда или почти всегда довольны 79% британских потребителей. При возникновении проблем государственные партнёры подтвердили: среди обследованных проектов в 82% случаев они всегда или почти всегда разрешались в предусмотренные сроки.³

По данным британской Национальной Счётной палаты (*National Audit Office, NAO*), лишь в 8% случаев реализация основных инвестиционных проектов *PFI* была задержана более чем на два месяца, и каждый раз госрасходы укладывались в смету. Напротив, без ГЧП затягивалось осуществление 70% проектов, за намеченные рамки бюджета выходили 73%.⁴ Новшества в форме ГЧП коснулись не только производственной, но и социальной инфраструктуры на базе Закона о местном самоуправлении (1988 г.). Схожие законы, способствующие распространению этой практики, приняты в других странах. ГЧП в Великобритании на две трети связано с

¹ Public Sector Finances. 2012. September. P. 33. URL: <http://www.hm-treasury.gov.uk/d/psf.pdf>

² PFI: strengthening Long-term Partnerships. L.: HM Treasury. 2006. March. P. 6, 1, 3, 13.

URL: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/media/7/F/bud06_pfi_618.pdf

³ Infrastructure procurement: delivering long-term value. L.: HM Treasury, 2008. P. 46.

URL: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.hm-treasury.gov.uk/d/bud08_procurement_533.pdf

⁴ PFI: strengthening long-term partnerships. P. 16.

двумя сферами, играющими ключевую роль в формировании человеческого капитала – с образованием и здравоохранением.

Ответственность государства и частного капитала в определённых хозяйственных областях может разделяться и различаться по отдельным странам. Производство электроэнергии в Австрии, Франции, Швейцарии – в ведении государственного, а в Испании – частного капитала. Государство преимущественно владеет этой сферой в большинстве стран ОЭСР.¹ Газовая отрасль в 22 членах ОЭСР, в основном, в ведении государства (в том числе полностью – в 7 странах). После приватизации телекоммуникаций почти в половине стран ОЭСР остаётся доля государства в капитале, пусть минимальная.²

Процессы глобализации и региональной интеграции, трансформируя общие и создавая новые условия хозяйственной деятельности, тем самым изменяют функциональную роль государства в партнёрстве с частным капиталом. В данной связи не удивителен подъём в рейтинге крупнейших ТНК мира инфраструктурных компаний. Многие из них контролируются государством, призванном выражать общественные интересы, улучшать условия хозяйственной деятельности, влияя на макроконтурную способность.

Европа является лидером по проектам ГЧП в мире (42%). 80% ГЧП-проектов в Европе осуществляют европейские компании.³ Кооперация в сетевых отраслях необходима новым странам-членам ЕС для сокращения разрыва с передовыми странами Евросоюза в социально-экономической сфере. Это может способствовать росту производительности,⁴ что особенно важно на фоне неблагоприятных данных даже по ЕС-15, где среднегодовые темпы прироста производительности труда сни-

¹ Öffentliche Güter und Öffentliche Unternehmen. Baden-Baden: Nomos, 1984. S. 92.

² В Австралии, Австрии, Бенилюксе, Греции, Исландии, Норвегии, Словакии, Финляндии, Франции, ФРГ, Швейцарии, Швеции, Японии.

³ EIC Database on Infrastructure PPP's.

URL: <http://www.eic-federation.eu/media/uploads/attachment/estambul-presentacion-ppps.pdf>

⁴ Производительность труда в США и в кризисном 2009 г. приросла на 2,5%, так что разрыв с ЕС (где она снизилась в среднем более чем на 1%) увеличился. Положение по отдельным странам различно. Так, в ФРГ и Великобритании в 2009 г. отмечено его снижение соответственно на -2,2% и -1,9%, а в Испании или Польше – прирост соответственно на +3,8% и +1,8%. Правда, в двух последних случаях это было связано с сокращением занятости. Страны ЕС отстают по расходам на НИР: их доля в ВВП сократилась в 2000–2006 гг. с 2 до 1,85% (против 2,6% в США, 3,4% ВВП в Японии). Новая тенденция ставит под сомнение реалистичность цели довести эти расходы до 3%. – Kahn A. Avec la crise, l'écart de productivité entre les Etats-Unis et l'Europe se creuse // Le Monde. 21.01.2010; Vergnaud E. Besoin d'une industrie de capital-risque bien développée // Confrontations Europe. 2008. No 84. P. 26; Communication from the Commission «EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth». Brussels, 3.3.2010. P. 10.

зились с 2,4% (1973–1995 гг.) до 1,5% (1995–2006 гг.) на фоне повышения в США – с 1,2 до 2,3%.¹

Для новых стран-членов вступление в ЕС стало основным стимулятором рыночно-структурных реформ, способствовало привлечению в инфраструктуру частного капитала. ПИИ там помогает государство. Так, в Чехии при Министерстве промышленности и торговли действует агентство «ЧехИнвест» (*CzechInvest*, 1992 г.).² У зарубежных инвесторов в Чехии те же права, что и у национальных, исключая военную и банковскую сферы. На принятые в ЕС страны (2004 г.) пришлось в 1990–2005 гг. порядка трети числа проектов. На Болгарию и Румынию (2007 г.), Хорватию и Турцию (с 2004 г. в статусе кандидатов, Хорватия с 2013 г. в составе ЕС) – соответственно 10% проектов и 25% инвестиций.³

Согласно данным ВБ, на Польшу, Венгрию, Чехию приходится 72% ГЧП-вложений стран ЦВЕ, с участием частного капитала (157 из 217 проектов). По степени отраслевой привлекательности лидирует связь (69 проектов), что отражает большие ожидания прибыли со стороны частного капитала. Общее количество осуществлённых в телекоммуникациях проектов составило 71. Энергетика на втором месте – реализовано 57 проектов в электроэнергетике, 17 – в газовой сфере.⁴

Ф. Мэйштадт, в качестве главы ЕИБ, подчёркивал значимость госинвестиций, которые «вносят стабильность, вписываясь в долгосрочную перспективу». С точки зрения общественных интересов (при условии отказа от протекционистских установок), он предложил создать группу европейских инвесторов,⁵ способную длительное время вести диалог с неевропейскими прямыми инвесторами – суверенными инвестиционными фондами, СИФами. Последние, существовавшие ещё в 1950-х годах, только в 2000-е гг. привлекли пристальное внимание, после участия в масштабных СИП на мировых рынках.

¹ Ark B. van, O'Mahony M., Timmer M. P. The Productivity Gap between Europe and the United States: Trends and Causes // J. of Economic Perspectives. 2008. Vol. 22. No 1. P. 25, 42.

² См. подробнее *Deichmann J.I.* Foreign direct investment in the Czech Republic: the Role of Origin Effects and Government Promotion Abroad // Comparative Economic Studies. 2010. No 52. P. 249–272.

³ *Vagliasindi M., Izaguirre A.K.* Private Participation in Infrastructure in Europe and Central Asia. A look at Recent Trends (Note No 26. Aug. 2007).

⁴ Public-Private Partnerships in New EU Member Countries of Central and Eastern Europe: An Economic Analysis with Case Studies from the Highway Sector / Brenck A., Beckers Th., Heinrich M., Hirschhausen Chr. von // EIB Papers. 2005. Vol. 10, No. 2. P. 86-88.

⁵ L'Europe a besoin d'investisseurs publics à long terme // Confrontations Europe. 2008. No 84. P. 24–25.

В сложный для экономики период в стратегических отраслях оказываются востребованы и капиталы арабских СИФов. Так, крупнейшая во Франции компания атомной энергетики *Areva* с участием государства (порядка 87%)¹ объявила в 2010 г. об увеличении своего капитала на 900 млн. евро. Выпускаются обыкновенные акции, и таким образом, привлекаются средства и французского государства – 300 млн., и СИФ Кувейта (*Kuwait Investment Authority, KIA*) – 600 млн. евро.²

Трансъевропейский сетевой проект *TENs*

Проект трансъевропейских сетей представляет собой крупнейшую в мире программу развития инфраструктуры – энергетики (*TEN-E*), транспорта (*TEN-T*), телекоммуникаций (*eTEN*). Основы проекта были заложены ещё в ст. 154-156 Римского договора (1957 г.). Правовая база *TEN* оформлена Маастрихтским договором (1993 г.), а финансирование началось с 1995 г.³ Проекту отведена роль генератора эффективности и конкурентоспособности экономики Европы.

Направленная на увеличение долгосрочного потенциала роста при формировании единого рынка программа вместе с тем социально ориентирована. По данным ЕК, для выполнения программы «Европа 2020» на развитие инфраструктуры ЕС может потребоваться до 2 трлн. евро (транспорт, энергетика, ИКТ).⁴ ЕК признаёт потребность *TENs* в поддержке государства, когда для частных капиталов рентабельность незначительна, а общественный интерес проекта очевиден. Это можно отнести к ключевым трансъевропейским звеньям инфраструктуры, когда в условиях либерализации рынка ощущается недостаток средств. Возникает также задача создать условия для привлечения финансирования со стороны частного сектора (за счёт проектных облигаций, *Project Bond Initiative, PBI*) во избежание дополнительного давления на госбюджет, особенно в период рецессии.

Проекты *TENs* относятся к приоритетным статьям расходов ЕИБ: так, в 1995–2005 гг. было потрачено в совокупности 86,8 млрд. евро, или 23% всех расходов

¹ URL: <http://www.areva.com/EN/finance-419/stock-exchange-share-price-shareholder-guide-share-ownership.html>

² Areva boucle son augmentation de capital // *Le Monde*. 28.12.2010.

³ Council Regulation (EC) No 2236/95 of 18 September 1995 laying down General rules for granting of Community financial aid in the field of trans-European networks // *Off. J. of the European Communities*. 23.9.1995. – 7 p.

⁴ The Europe 2020 Project Bond Initiative – Innovative infrastructure financing.
URL: <http://www.eib.org/products/project-bonds/>

Банка. Из них 74% – на транспорт, 18% – на связь, 8% – на энергетику.¹ В 2000–2008 гг. ЕИБ заключал ежегодных ГЧП-сделок на сумму порядка 3,5 млрд. евро.² В 2011–2013 гг. ЕИБ выделял на проекты *TENs* в среднем по 9 млрд. евро в год.³

На 2014–2020 гг. ЕК увеличивает ассигнования в ЕС на энергетическую и транспортную инфраструктуру до 40 млрд. евро; ещё 10 – по линии Фонда сплочения, что в совокупности даёт цифру в 50 млрд. евро. До 2020 г. только на транспортные цели *TEN-T* необходимо 500 млрд. евро, из которых половина – на модернизацию существующих сетей. Европарламент в Резолюции от 6 июля 2010 г. подчеркнул потребность координации финансовых усилий по развитию транспортной инфраструктуры, в том числе через ГЧП.⁴

Подсчитано, что завершение 30 ключевых транспортных проектов (стоимостью в 0,16% совокупного ВВП стран ЕС) увеличит показатель экономического роста Евросоюза на 0,23 п.п.⁵ До расширений ЕС основными реципиентами были в основном страны юга Европы, а с 2004 г. – новые члены Союза, причём особенно остро стоит проблема модернизации сетей – расширения узких мест (*bottlenecks*).⁶

В 2006 г. Еврокомиссия создала Агентство по управлению технико-финансовым выполнением программы *TEN-T* трансъевропейских транспортных сетей (*Trans-European Transport Network Executive Agency, TEN-T EA*). Эта структура отвечает за все проекты в рамках Среднесрочных финансовых планов, 2007–2013 гг.⁷ Проекты *TEN-T* даже с учётом важной роли различных фондов, европейских агентств и международных финансовых организаций,⁸ финансируются, прежде всего, и в основном, государствами-членами ЕС (см. Диаграмму 7.5 Приложения).

¹ Evaluation of Cross-border TEN Projects / Schmidt W. et al. EIB, 2006. P. 8.

² EIB financing of the Trans-European Networks. Luxembourg, 2009. P. 3.

³ Banque européenne d'investissement: Plan d'activité 2011-2013 du groupe BEI. 22 février 2011. P. 12.

⁴ Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the Connecting Europe Facility. Brussels, 19.10.2011. P. 6-7, 2, 12-13.

⁵ Trans-European Transport Network. European Commission TEN-T priority axes and projects 2005. P. 7.

⁶ Communication from the Commission «Developing the trans-European Transport Network: Innovative Funding Solutions – Interoperability of Electronic Toll Collection Systems». COM(2003) 132final, 23.04.2003. P. 10.

High-level Group on the Trans-European Transport Network. Report of 27 June 2003. P. 4.

⁷ URL: <http://tentea.ec.europa.eu>

⁸ Объём финансирования через Общий бюджет ЕС на 2007-2013 гг. – 347 млрд. евро: Европейский фонд регионального развития (201 млрд.), Европейский социальный фонд (76 млрд.), Фонд сплочения (70 млрд.). Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) выделил 8 млрд. евро.– Using EU Funds in PPPs – explaining the how and starting the discussion on the future. 2011. May. P. 5, 9.

Участие государства в процессах международной кооперации мотивируется тем, что «рынки и глобализация могут служить средствами достижения целей развития, ведущего к повышению качества жизни..., если действия государства остаются составной частью стратегий развития»¹.

По оценкам середины первого десятилетия 2000-х годов, на приоритетные цели – железные и автомобильные дороги – для ЕС-25 требовались колоссальные средства в 600 млрд. евро.² Важную роль в финансировании отводилась ГЧП.

Стимулирующая роль государства в развитии инфраструктуры определяется не только финансовыми, но и политическими, административными, техническими факторами. Так, на политическом уровне ЕК подчёркивает потребность совершенствовать планирование, повышать эффективность программы *TEN-E* (энергетика) как ключевого инструмента обеспечения энергетической безопасности ЕС.

Бюджет *TEN-E* скромнен: 155 млн. евро на 2007–2013 гг. (148 млн. евро в 2000–2006 гг.) на 300 проектов. Это ограничивает эффективность проводимой политики.³ Из требуемых на энергосети ЕС до 2020 г. порядка 200 млрд. евро инвестиций (140 – на электросети, 70 – на газопроводы) рынок способен обеспечить только 50% – 100 млрд. евро. Число проектов в ЕС в целом составляет порядка 100 в электро- и 50 – в газо-энергетике. Вложение необходимых средств позволит дополнительно создать 775 тыс. рабочих мест в 2011–2020 гг. Еврокомиссия подчеркнула потребность стимулировать частные инвестиции в развитие европейской инфраструктуры, укреплять партнёрство государства и частного капитала.⁴

Чтобы поощрить участие бизнеса в новых инфраструктурных проектах (*green-field*), государство призвано брать на себя политические, некоммерческие риски, тормозящие частную инициативу. С учётом распространения в инфраструктуре Евросоюза ГЧП с зарубежным капиталом на передний план выходит проблема стандартов. Отсутствие выработанной и согласованной государствами европейской

¹ Найяр Д. Глобализация и стратегии развития: «Круглый стол» высокого уровня по торговле и развитию: Ориентиры на XXI век. Бангкок: ЮНКТАД, 12 февраля 2000. С. III.

² Trans-European Transport Network. European Commission TEN-T priority axes and projects 2005. P. 7.

³ Green Paper towards a Secure, Sustainable and Competitive European Energy Network. Brussels. 13.11.2008. P. 12.

⁴ Proposition de Règlement du parlement européen et du Conseil concernant des orientations pour les infrastructures énergétiques transeuropéennes et abrogeant la décision n° 1364/2006/CE. Bruxelles, le 19.10.2011. P. 4, 14. Priorités en matière d'infrastructures énergétiques pour 2020 et au-delà – Schéma directeur pour un réseau énergétique européen intégré. COM(2010) 677 final du 17 Novembre. Bruxelles: Commission européenne, 2010. P. 12, 40.

политики стандартизации, унификации и совместимости, которая охватывала бы все страны, вызывает понятную обеспокоенность в экспертных кругах ЕС. Без этого трудно противостоять возможным перебоям, в частности, в энергоснабжении.

Именно это убедительно продемонстрировали кризисы начала 2006, 2009 гг., когда поставки в ЕС российского природного газа были заблокированы в транзитной стране – Украине. В результате газового кризиса-2009 часть стран ЕС – ЦВЕ, Южной Европы – пострадали от недополучения их энергосистемами сырья, и в Евросоюзе по-настоящему задумались о единой сети газопроводов. Когда понадобилась помощь, она оказалось технически неосуществима, даже при наличии запасов газа в ЕС в целом. Патовая ситуация связана с недостаточным развитием инфраструктуры, а также несовершенством национальных правил, что способно ослабить Европу как глобального игрока.

ГЧП с иностранным капиталом необходимо и с учётом содержащегося в Докладе ЕП «О перспективах внутреннего рынка газа и электроэнергии» (2007 г.) предложения к Еврокомиссии выработать «дорожную карту» единой европейской газо- и электросети. Как представляется, газотранспортные проекты Северный и Южный поток¹ могли бы содействовать созданию «евроцентричной» круговой системы единого газового рынка, которого пока нет, сократить риски поставок углеводородов из России через транзитные страны. Создание европейского энергокомплекса содействовало бы укреплению энергетической безопасности. Ещё в 2000 г. ЕК присвоила проекту Северный поток консорциума с участием российского Газпрома (51%); немецких компаний *E.ON* и *Wintershall* (по 15,5%); французской *GDF Suez* и голландской *Gasunie* (по 9%) статус трансъвропейской сети *TEN*.

В 2011 г. Северный поток отмечен как лучший проект года в области транспортировки газа на ежегодной церемонии вручения наград *Project Finance Awards*.² Среди характеристик – достижения в области инноваций, эффективного решения задач, минимизации рисков и соотношения цена-качество. Первая нитка Северного потока соединена (2011 г.) с *OPAL* – ответвлением через ФРГ в Чехию. Строится

¹ С 2015 г. природный газ пойдёт из России в Южную Европу по дну Чёрного моря, минуя Украину. Доли в морском участке: «Газпром» – 50%, *ENI* – 20%, *Wintershall* и *EDF* по 15%. – ТСП. 2012. № 2-3. С. 118.

² Организован группой *Euromoney*.

URL: <http://www.nord-stream.com/press-info/press-releases/nord-stream-wins-project-finance-award-292/>

ответвление *NEL* для связи с действующей европейской газопроводной системой. Реализация проектов Северного и Южного потоков может потребовать укрепления приграничной инфраструктуры, как, например, во Франции.¹

По приводимым Еврокомиссией оценкам, зависимость ЕС от импорта газа будет расти (в том числе по причине потребностей в нём электроэнергетики)² и может достичь 79% к 2020 г. и 89% – к 2030 г. Россия представляет собой восточный «коридор», наряду с действующими северным (норвежским) и средиземноморским. Доля газа из РФ – 18% потребления в ЕС-15 и 60% – только в новых странах ЕС (2008 г.). Основу импорта газа – 70% в Польше, 80% в Венгрии, 100% в Словакии – составляют поставки Газпрома.³

С одной стороны, обостряется конкуренция между ТНК, с другой – развитие сетевой инфраструктуры требует межгосударственного партнёрства в инвестировании. Создание в перспективе трубопроводной системы, соединяющей части евразийского региона – Китай, Индию, страны Персидского залива, Центральной Азии, Турцию, Россию, ЕС – представляется экспертам Института энергетических исследований РАН неизбежным.⁴ При углублении интеграции государство следит за процессами в энергетике, которая служит своего рода полигоном для развития партнёрства с частным капиталом. Стимулирующая роль государства в разработке программ развития и финансирования энергетики может ещё больше возрасти.

ЕК признала обоснованность вмешательства государства для обеспечения непрерывности поставок в общественных интересах, причём в последнее время под этим стало подразумеваться сокращение зависимости от импорта энергоносителей из России. Чешское государство финансировало строительство ещё в 1990-х годах средневропейского нефтепровода *IKL (Ingolstadt–Kralupy–Litvínov)*, соединяющего Ингольштадт (ФРГ) с городами Кралупы и Литвинов (Чехия). Проектом управляет чешская государственная нефтепроводная компания *MERO*, чья прибыль пе-

¹ Quel mix énergétique dans un contexte de hausse des prix de l'énergie? P. 6.

URL: <http://groupealpha.files.wordpress.com/2011/11/politique-c3a9nergic3a9tique-2.pdf>

² ЕС производит четверть потребляемого им газа, ещё четверть импортирует из РФ, 16% из Норвегии, 15% из Алжира. Остальное – из Ливии и Нигерии. – Энергетика и геополитика. М.: Наука, 2011. С. 124.

³ Priorités en matière d'infrastructures énergétiques. P. 25, 33, 35.

⁴ *Митрова Т.А.* (в соавторстве с *Макаровым А.А.*). Отношения России – ЕС в газовой сфере. Будущее евроазиатского рынка газа. С. 6. Круглый стол «ЭнергодIALOG Россия – ЕС». Третья Международная энергетическая неделя. Москва, 22-24 октября 2008 г.

рекрывает процентные платежи по займам и компенсации населению территорий, по которым проходит трубопровод.

IKL позволил получать сырьё из альтернативных источников (через итальянский порт Триест) в рамках сделки с Трансальпийской трубопроводной сетью (*Transalpine Pipeline, TAL*) в случае недопоставок, как летом 2008 г., когда коммерческие структуры, перекачивающие нефть из РФ через восточные трубопроводы, сократили снабжение чешских потребителей.¹

Продолжается политика «ограничения и контроля энергетического экспорта из России».² Согласно позиции экспертов Европарламента, самое эффективное средство, обеспечивающее прозрачное, без дискриминации инвестирование в инфраструктуру и доступ к сетям новых участников рынка, – отделение собственности на добычу, продажу, распределение энергии от её транспортировки. ЕК, в свою очередь, требует не просто юридического отделения транспортировки, но имущественно-правового раздела собственности на активы (*ownership unbundling*) – и в газовой отрасли, и в электроэнергетике.³

Еврокомиссия не хочет признать трудности конкуренции в газовой сфере, ведь газ в ЕС, в основном, импортируют. Если запретить газовым компаниям владеть инфраструктурой, то прокладывать сети, соединяющие различные части европейского пространства, придётся государствам, что весьма накладно. ЕК, видимо, надеется, что раздел собственности, при условии обеспечения независимости операторов друг от друга, позволит им финансировать создание единой сети. Что касается самих инвесторов, то они считают регулирование сетей на наднациональном уровне более важным, чем раздел собственности. Кроме того, будучи интегрированными, они смогут вкладывать больше капиталов в энергосистему. Так, ФРГ, решившей к 2022 г. отказаться от АЭС, нужны солидные инвестиции в электроэнергетику как для прокладки магистральных ЛЭП с севера (лучше обеспеченного энергией) на юг, так и для новых газовых и угольных электростанций. И здесь тоже необходимо партнёрство, примером которого может служить *Verbundnetz Gas*

¹ Towards a Secure, Sustainable and Competitive European Energy Network. Brussels, 7.1.2009. P. 12.

² Энергетика и геополитика. Под ред. В.В. Костюка, А.А. Макарова. М.: Наука, 2011. С. 135.

³ Подробнее о требовании разукрупнить Газпром см.: *Ходов Л.Г.* Проблемы и перспективы экспорта российского газа в Германию. Доклады Института Европы РАН № 156. М.: «Огни ТД», 2005. С. 48–51.

(10,5% капитала у Газпрома) – создаёт экологически чистые газовые мини-ТЭЦ с КПД свыше 90%.¹

Неравномерность обеспечения стран собственными энергоресурсами должно-го качества обусловила потребность развития энерготранспортной инфраструктуры, а вместе с этим и стремление государств к контролю над её ключевыми звеньями для обеспечения безопасности. С преобразованием сетевых предприятий в транснациональных операторов может встать вопрос об их национальной принадлежности. Она может не играть существенной роли, как в Великобритании. Французский государственный капитал в лице *EDF* занимает там солидные позиции в электроэнергетике и водоснабжении. Испанская энергетическая компания *Iberdrola* приобрела *Scottish Power*, немецкая *RWE – NPower*, также немецкая *E.ON – Powergen*.

Подчинение схожим нормам регулирования и контроля гарантирует как минимум учёт общественных интересов и законов страны пребывания. В электроэнергетике ЕК делает ставку на создание общеевропейской сети с единым тарифом. Пока энергетические группы действуют в каждой стране ЕС разрозненно.

При определённых условиях может возрождаться протекционизм, когда отвергаются предложения о партнёрстве со стороны зарубежного капитала (как из стран самого ЕС, так и тем более из других стран и регионов). Зачастую это объясняется опасениями, что иностранные предприятия с участием государства (даже из ЕС, не говоря о «постороннем» бизнесе) могут нарушать равенство условий конкуренции. Положение усугубляет отмеченное ЮНКТАД превращение ряда развивающихся стран всё в большей степени в экспортёров капитала.²

В результате данный феномен зачастую называют даже «неомеркантилизмом»³, – что можно считать преувеличением. Государственное вмешательство в хозяйственную сферу в ЕС – нынешний «европейский дирижизм» – значительно уступает охранительным стратегиям, применяемым, например, в странах Азии и

¹ *Правосудов С.А.* Европа на углеводородном распутье // Независимая газета. 14.02.2012. С. 15.

² См.: Нормотворческая деятельность в сфере международных инвестиций. Записка секретариата ЮНКТАД. Женева, 28–29 июня 2007. С. 7.

³ Термин А. Смита, критиковавшего меркантилистов. Здесь: система взглядов, подразумевающая активное вмешательство государства в хозяйственную деятельность, ведущее к изоляции.

Латинской Америки. Подобная параллель условна. Вместе с тем нельзя отрицать рост инвестиционной активности государства.

В числе 100 крупнейших в мире ТНК (примерно 70% структурных подразделений которых расположены за рубежом), почти в пятой части участвуют государства. Деятельность ТНК с участием государства диверсифицирована, они занимают прочное положение в капиталоемких отраслях общественных услуг (где важна экономия на масштабах производства). По примеру частных, крупные госкомпании развивают партнёрство с иностранным капиталом, зачастую в форме миноритарных частей или совместных предприятий.¹

Новый тип инвесторов – компании с участием государства в капитале – мощный источник ПИИ и бизнес-стимулятор. В мире насчитывается, по крайней мере, 650 подобных ТНК с 8,5 тыс. иностранных отделений. Хотя на них приходится менее 1% численности ТНК, их зарубежные вложения составили 11% мировых ПИИ (2010 г.). Около 44% числа ТНК с государственным участием – из развитых стран. Среди них большинство расположены в Европе (свыше трети), особенно в Дании (36), Франции (32), Финляндии (21), Швеции (32). ТНК с государственным участием из Европы имеют за рубежом более широкую зону охвата, чем ТНК из развивающихся стран – в среднем 8,2 стран, а у ТНК развивающихся стран – от 2,7 до 6,3.²

Речь идёт преимущественно о переливе капиталов. В товарной сфере в эпоху глобализации протекционизм сдерживается членством подавляющего большинства стран в ВТО, а в ЕС – и общеевропейскими правовыми нормами. На передний план выдвигается отстаивание интересов не обязательно в ущерб соседу, когда выигрыш одной стороны оборачивается проигрышем другой, как полагали меркантилисты. Имеется расхождение и с постулатами классической политэкономии. В ряде стран возникла озабоченность экономической безопасностью, и даже требование регулировать международную экспансию этих ТНК. В эпоху глобализации каждая инициатива в хозяйственной политике приобретает два измерения: национальное (по-

¹ Так, французские Почта, *France Télécom*, *GDF*, *EDF* только за 1991–2000 гг. увеличили число зарубежных отделений в 7 раз, с 20 до 141. – *Loiseau H.* 1985–2000 : quinze années de mutations. P. 32.

² World Investment Report 2011. P. XII, 28-32. World Investment Report 2012. P. 99-101.

следствия для экономики страны, принимающей решение) и международное (расширенное влияние того или иного решения страны на её партнёров).¹

Доклад ЕП «О перспективах внутреннего рынка газа и электроэнергии» 2007 г. нацелен на ограничение доступа компаний из России, Китая, стран Ближнего Востока к сетевым отраслям ЕС с призывом запретить им покупку объектов энергосетей ЕС за исключением случаев, когда эти страны готовы на ответные шаги. Требования взаимности в обеспечении прав инвесторов имеют право на существование.

Необходимо также отличать слияние капиталов по взаимному согласию от недружественного поглощения, когда сталкиваются интересы ТНК не только разных регионов мира, но и стран ЕС. В 2000-е годы отмечено усиление противодействия трансграничным СиП, тем не менее, в 2003–2010 гг. в мире 2/3 сделок ТНК с участием в капитале государства было осуществлено в развитых странах.²

Представители западного бизнес-сообщества в период кризиса конца первого десятилетия 2000-х гг., наряду с приверженностью принципам рыночной экономики, признали неизбежность усиления вмешательства государства в столь непростых условиях, и, соответственно, увеличения целенаправленных государственных расходов. При этом отметим: особый упор сделан на стимулировании партнёрства государства и частного капитала в инфраструктуре, в том числе сетевой сфере.

7.2. Российская специфика диалога государства и бизнеса: результаты и перспективы

Суть конструктивного диалога государства и частного капитала состоит в том, чтобы не «командовать бизнесменом» – ему надо помогать, создавая благоприятные условия для эффективной деятельности в нужном для общества направлении.³

¹ Mutations structurelles et intérêt général: Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique; sociale et coopérative? / L. Monnier et B. Thiry (eds). Paris, Bruxelles: CIRIEC intern., De Boeck Univ., 1997. P. 25.

² World Investment Report 2011. P. 32.

³ Клинова М.В. Взаимодействие государства и частного капитала в сетевых отраслях в ЕС и России (доклад на VIII Международной научной конференции «Россия: ключевые проблемы и решения» // Россия и современный мир. 2008. № 2. С. 70.

Выбор приоритетов не предполагает «навязывания бизнесу сфер деятельности».¹ Возможность принуждения частного капитала – иллюзия. В начале XX в. И.Х. Озеров подчёркивал, что именно «с осуществлением *правового строя* даровитое русское население... проявит свою энергию» (курсив мой. – Авт.).²

Государство призвано не вытеснять, а стимулировать и применять частную инициативу, прагматично «нанимая» бизнес, чтобы «более качественно выполнить свои обязательства».³ Государство решает, что финансировать из бюджета, а к каким работам целесообразно привлекать внебюджетные источники, включая ПИИ. Привлечение частного бизнеса к выполнению социально-экономических программ может препятствовать бюрократизации и коррумпированности экономики.

Достижение адекватного уровня развития и поддержание на должном техническом уровне инфраструктуры на евразийских пространствах России – сначала в Европейской части, затем её распространение на проблемный Восток страны – входит в число важнейших компонентов сохранения территориальной целостности. Государство призвано помочь развитию скрепляющей пространство инфраструктуре (способствующей и повышению конкурентоспособности бизнеса), организовать производство товаров и услуг, наладить которое частные фирмы не в состоянии или не заинтересованы. Создание разветвлённой инфраструктуры, обеспечивающей бизнесу выгодные условия работы – одна из важных задач государства.

В России пока не наблюдается опережающего роста инфраструктурных отраслей. Не получила должного финансирования транспортная инфраструктура, необходимая для развития и регионального сотрудничества.⁴ По базовым оценкам, на 2010–2030 гг. предусмотрено 70594 млрд. руб., в том числе: из федерального бюд-

¹ *Оболенский В.П.* Внешнеэкономическая специализация России: Особенности эволюции и перспективы диверсификации. М.: ВАВТ, 2009. С. 182.

² *Озеров И.Х.* Чему учит нас Америка? С. 215.

³ *Баженов А.В.* Милостыня или прагматичный подход? Состояние ГЧП и возможности его развития с позиции Внешэкономбанка // *DF Economic Journal*. 2011, № 5(54). Июнь. С. 44.

⁴ О транзитных возможностях России и трансконтинентальной интеграции см. *Быков А.Н.* Постсоветское пространство: стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. СПб.: Алетейя, 2009; *Быков А.Н.* Геополитические аспекты евразийской интеграции. М.: Ин-т экономики РАН, 2012. С. 45-46. *Вардомский Л.Б.* Транзитная политика России в контексте регионализации постсоветского пространства. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ever/2012_2/97.pdf; *Петраков Н.Я.* К вопросу об интеграции России в мировое сообщество // *Мир переменно* 2010. № 4. С. 53; *Постсоветское пространство в глобализирующемся мире. Проблемы модернизации / Отв. ред. Л.З. Зевин.* СПб.: Алетейя, 2008.

жета – 19893 млрд., из бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов – 15139 млрд., из внебюджетных источников – 35562 млрд. руб.¹

На фоне общемировой тенденции к ренессансу железнодорожного сообщения Россия выглядит скромно. Протяжённость железных дорог лишь втрое больше, чем 120 лет назад – в 1890 г., когда за четверть века (1865–1890) отечественная сеть железных дорог увеличилась более чем в 7,5 раз – с 3819 до 29063 км.² По оценкам РЖД, к 2015 г. из-за инфраструктурных ограничений железнодорожный транспорт не сможет перевезти до 230 млн. т грузов или 25% от существующего объёма.³ В таких условиях представляется недалёковидным прокладывать «железную дорогу в аравийских песках, если собственная страна страдает от бездорожья».⁴ По оценкам Института проблем естественных монополий, финансирование железнодорожной инфраструктуры в 5 раз меньше вложений в автодороги до 2030 г.⁵

В объёме финансирования за счёт федерального бюджета на долю автомобильных дорог приходится 89,9%, а железнодорожного транспорта – 0,4%. Протяжённость путей сообщения России на начало 2007 г. составляла 85 тыс. км железных дорог общего пользования, 42 тыс. км путей промышленного железнодорожного транспорта, 755 тыс. км автомобильных дорог с твёрдым покрытием (в том числе 597 тыс. км дорог общего пользования), 102 тыс. км внутренних водных путей, 2,8 тыс. км трамвайных путей, 439 км путей метрополитена, 4,9 тыс. км троллейбусных линий, 532 тыс. км воздушных трасс, из них более 150 тыс. км – международных.

В 2008 г. начата реализация 13 инфраструктурных проектов на началах ГЧП, в том числе из средств Инвестиционного фонда РФ.⁶ В этой сфере возможно продуктивное партнёрство государства и частного контрагента с учётом их «комплемен-

¹ Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Проект, Москва, 2013 г. С. 9.
URL: <http://www.mintrans.ru/upload/iblock/294/тс%202030%2005-08-2013.doc>

² Ленин В.И. Развитие капитализма в России. Полн. собр. соч. Т. 3. С. 553
URL: http://rzd.ru/isvp/public/rzd?STRUCTURE_ID=628

³ Киселёв С. На пределе возможностей // Независимая газета. 24.01.2012. С. 6.

⁴ Шмелёв Н.П., Фёдоров В.П. Евросоюз–Россия: мера сотрудничества // Современная Европа. 2011. № 2 (46). Апрель–Июль. С. 21.

⁵ Российские учёные заявили, что политика государства приведёт к упадку железной дороги.
URL: <http://pronedra.ru/traffic/2013/03/01/finansirovanie-zhd-infrastruktury/>

⁶ Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года.
URL: http://rosavtodor.ru/print/information_print.php?id=198

тарности»,¹ координации и кооперации по формуле баланса сил и интересов обоих хозяйствующих субъектов. ГЧП представляется перспективным.²

Финансирование вложений, направленных на развитие инфраструктуры и реализацию инновационных проектов, осуществляет Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)³. Средства государства из Инвестиционного фонда РФ предполагается на началах ГЧП направлять через Российский банк развития – 100% капитала принадлежит госкорпорации Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк).⁴ Планируется создание региональных Инвестиционных фондов на основе субсидий федерального бюджета и при контроле эффективности их использования Министерством регионального развития.

Во многих случаях кооперация с частным капиталом выступает залогом хозяйственной целесообразности проектов. Инструментом *«преодоления противоречия между свободным рынком и прямым государственным управлением в условиях перехода от централизованной экономики к рыночной»*, без изменения отношений собственности выступает ГЧП.⁵ Механизм ГЧП позволяет оптимизировать инвестиции бюджетов различных уровней и процесс реализации проектов, улучшать качество общественных услуг. По оценкам международной консалтинговой компании *McKinsey*, привлечение в РФ частного партнёра в проекты государства снижало издержки в среднем на 20%. Превышения сметы сократились на 70%, а сроков реализации – на 66%.⁶

Необходимо разобраться в существе и формах кооперации обоих макроэкономических контрагентов как способа повысить эффективность экономики.⁷ Решение этой задачи могло бы способствовать внедрению ГЧП в отечественную прак-

¹ Гринберг Р.С. в Цикле публичных дискуссий «Россия в глобальном контексте». Вып. 16: Власть – для развития страны. М., 2004. С. 45.

² Оболенский В.П. Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // МЭ и МО. 2006, № 1. С. 87; Воротников А.М., Королёв В.А. Оценка состояния государственно-частного партнёрства в регионах (по результатам мониторинга). М.: Изд. дом ГУ – ВШЭ, 2009. С. 7.

³ Федеральный закон Российской Федерации «О банке развития» от 17 мая 2007 г. N 82-ФЗ. URL: <http://www.rg.ru/2007/05/24/bank-razvitiia-dok.html>

⁴ Милостыня или прагматичный подход // DF Economic Journal. 2011, № 5 (54). С. 40-44.

⁵ Варнавский В.Г. Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. С. 288; Варнавский В.Г. Государственно-частное партнёрство. Т. 1. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 29.

⁶ Ведомости. 02.12.2009. С. А04.

⁷ Клинова М.В. Государство и бизнес: формы и стратегии взаимодействия // МЭ и МО. 2006. № 11. С. 107.

тику. В этих целях, в России, как и в ЕС, в 2008 г. создан Центр ГЧП. В 2011 г. региональные центры действовали в 19 субъектах РФ.¹ Ряд факторов, включая отсутствие разработанной законодательно-нормативной базы, тормозит ГЧП в России.

Государство призвано формировать и совершенствовать в альянсе с частным капиталом институциональную среду. Нормативная база определяется природой правовой системы. В англосаксонских странах реализация проектов ГЧП не требовала изменения законодательства. В странах континентальной системы права, с которой у России общие, римские корни, требуется законодательство по ГЧП, которое не должно быть громоздким и «сковывающим».² Несмотря на совершенствование правовой базы, федеральные законы не адаптированы под ГЧП регионального и муниципального уровня. Принятые в 36 субъектах РФ (к 12 из них готовят изменения, дополнения) региональные законы о ГЧП не «стыкуются» с федеральным законодательством, подзаконные акты недостаточно ясны.³

В Советской России не существовало развитого концессионного законодательства, кроме Декрета о концессиях (23 ноября 1920 г.). Правовые условия проектов определялись договорами, согласно которым концессионер должен был получать не более 35% чистой прибыли.⁴ Недостаток правовой базы тогда позволил упразднить концессии; под лозунгом «построения социализма в одной стране» направить её по командно-административному пути, не используя возможности партнёрства государства и частного капитала, которые предоставляла НЭП.

В отечественном законодательстве отсутствуют институты публичного права и публичной (*public*) собственности, в рамках которых работает система ГЧП на Западе. «Публичное» это не всегда «государственное»,⁵ а у нас это понятие получает одностороннее толкование. Кроме того, правовая база (сохраняющая пробелы и «непредсказуемость»⁶) должна быть стабильной, а не меняться столь часто.

¹ DF Economic Journal. 2011, № 5(54). Июнь. С. 43.

² Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнёрства. Женева: ООН, 2008. С. 35.

³ Клинова М.В. Франция и модернизация российской экономики: государственно-частное инвестиционное сотрудничество // Современная Европа. 2012. № 2. С. 107.

⁴ Иностранная концессия в СССР (1920–1930 гг.): Документы и материалы. Под ред. М.М. Загорюлько. М.: Современная экономика и право, 2005. С. 11, 12.

⁵ Клинова М.В. Общественный – государственный: знак равенства? // МЭ и МО. 2010. № 6. С. 104.

⁶ Kemp L., Smith H. A Decade of Partnership and Cooperation in Russia–EU relations. Possibilities for the Next decade. Helsinki. 2006. April 28-29. P. 13.

Утверждённый Президентом РФ в 2004 г. перечень подлежащих приватизации стратегических предприятий за последующие 6 лет менялся путём принятия свыше 100 решений.¹ Прогнозный план приватизации на три года (2008–2010 гг.) корректировали 28 раз (!) правительственными постановлениями и распоряжениями,² что отпугивало инвесторов (правда, нельзя не признать, что политика менялась и под влиянием кризиса). Важно также упорядочить налоговый режим.³

По оценкам экспертов, участие государства в экономике России возрастает, истинные масштабы процесса трудно измерить.⁴ В 2004–2006 гг. доля госсектора в ВВП выросла с 20 до 30%,⁵ а к 2009 г., по данным ЕБРР – до 35%. Применительно к масштабам госсектора доля представляется заниженной (возможно, она составляет 50%). Формально в период кризиса 2008–2009 гг. госсектор не увеличился, а Росстат даже показывает тенденцию к уменьшению доли госсектора в экономике.

На современной российской почве уникальный феномен хозяйственной отечественной модели представляют создаваемые с 2007 г. и призванные стимулировать ГЧП госкорпорации, которые требуют оценки. Они наделены широкими правами, которыми не обладают обычные компании ни частного, ни государственного сектора. Отсутствует правовая база для контроля над ними, это практически монополии.⁶ Справедлива обеспокоенность, что они «не смогут конкурировать с внешним миром, но зато всё подавят внутри».⁷ Это чревато созданием «архаичной си-

¹ Кузык М.Г., Мальгинов Г.Н., Радыгин А.Д., Симачёв Ю.В. Государственный сектор и новая приватизационная политика. М.: ИЭПП, 2011. С. 16, 31–32.

² Коровников А.В. Каков план, таков и результат // Финансовый контроль. 2010. № 8 (105). С. 25.

³ Согласно данным *Ernst & Young* (2007), 54% иностранных фирм характеризовали влияние налоговой системы РФ на инвестиционный климат как негативное, 9% – как крайне негативное по сравнению с 44 и 5% годом ранее. – Газета. 15.11.2007. С. 13. Схожи и более поздние оценки отечественных предпринимателей: деятельность налоговой инспекции, по данным ВЦИОМ, отрицательно оценили 65% опрошенных. – Финансовые известия. 15.07.2010. С. 2.

⁴ Стратегия социально-экономического развития страны до 2020 года. Отчет группы 15. 2011 г. Июль. С. 1. URL: <http://2020strategy.ru/g15/documents/32589635.html>

⁵ *Pfjmlin E.* L'économie selon Vladimir Poutine: du capitalisme sauvage au «capitalisme d'État» // *Le Monde*. 29.11.2007. Замглавы Минэкономразвития А.Н. Клепач оценил долю государства в ВВП в 45–50%. – Известия. 03.07.2009. С. 10. Это в полтора раза больше среднемирового показателя. Тогдашний руководитель аппарата правительства С.С. Собянин оценил участие государства в отечественной экономике как критическое: каждый второй занятый работает в госсекторе. URL: <http://www.lenta.ru/news/2010/09/09/fear/>

⁶ *Сильвестров С.Н., Зельднер А.Г.* Государственные корпорации России в условиях кризиса: опыт, проблемы, риски // *Вестник Института экономики РАН*. 2009. № 3. С. 9, 13.

⁷ *Гринберг Р.С.* Среди рисков и шансов. М.: Институт экономики РАН, 2008. С. 177.

стемы... почти феодальных отношений»¹, когда промышленность будут контролировать мегаструктуры под патронажем правительства.

Существенный риск российского ГЧП – в ненадлежащем управлении проектом со стороны государства. Зарубежные партнёры указывают на отсутствие долговременной тарифной политики (которой, впрочем, нет и на Западе); на непрозрачность механизмов определения тарифов, операционной и инвестиционной частей расходов, на недоступность документов для деловой общественности.² Недостаточно прозрачны и конкурсные процедуры. Отсюда – коррупция при конкурсном отборе проектов, нечестная конкуренция на рынке. В этом видится опасность неудач партнёрства государства и частного капитала в современной России.

Между тем, партнёрство может способствовать тому, чтобы экономическая политика не стала проявлением крайности, противоположной той, когда страна получила рыночную систему, практически лишённую регулирования государством. В середине 1990-х годов американский экономист российского происхождения В.В. Леонтьев (1906–1998) и другие нобелевские лауреаты (в частности, К. Эрроу, Дж. Тобин) обратился к Президенту РФ с письмом. В обращении учёные призвали, в частности, увеличить роль государства путём координации работы государственных и частных предприятий для борьбы со структурными дефектами российской экономики. По сути, речь шла о поддержании определённого баланса между государством и рыночными силами; иными словами, о поиске цивилизованного консенсуса между государством, собственником, менеджментом.

В XXI в., после ослабления в 1990-е годы в экономике РФ роли государства, возникла задача его превращения в равноправного субъекта-партнёра. Это касалось, прежде всего, не количественного вклада,³ а соотношения прав и обязанностей сторон.

С одной стороны, существует мнение, согласно которому нельзя ставить вопрос об изначальном равноправии государственного и частного партнёров в проек-

¹ Цветков В.А. Госсобственность и эффективность экономики: особенности национальной модели развития. URL: <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/zvet07-6.pdf>

² Маркер Ж.-Ф. Оценка рисков, тарифное регулирование и государственная поддержка ГЧП-проектов. URL: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/artikles/Rus-France_PPP_2011/Marquiare_CMS.pdf

³ Нормальным может считаться участие в расходах на 70–80% – частного партнёра и соответственно 20–30% – государства. – Панин Я.Ш. Трансформация крупной собственности в России: тенденции и риски // Отечественные записки. 2005. № 1. С. 81.

тах, поскольку государство как суверен – особый субъект гражданского права.¹ Соответственно, его роль – заведомо ведущая. С другой стороны, в экспертном сообществе зачастую звучит тревога по поводу того факта, что частный капитал приобретает по отношению к государству подчинённый характер. Доминирование обеспечивается за счёт «неопределённых “правил игры”». ² Взаимодействие «не по горизонтали (при рыночной предпосылке состязательности), а по вертикали» ведёт к «утрате потенциала эффективности» всей хозяйственной системы.³

Подобное проявление модели патерналистского характера (см. Главу 1), когда государство становится доминирующим игроком в экономике, не новость в исторической практике страны. Существует опасность, что заведомо неравные позиции государства и бизнеса могут привести к «профанации» самой идеи партнёрства.⁴

По данным британской аудиторской компании *Ernst & Young*, в России проблема состоит в различном понимании государством и бизнесом назначения и преимуществ партнёрства, в отсутствии взаимного доверия. Государство прибегает к ГЧП в случае недостатка у него средств на реализацию проекта. Однако инвестиционное сотрудничество, особенно в крупных проектах, затрудняет почти полное отсутствие инструментов сбережения и кредитования. Их могли бы обеспечить зарубежные банки, которых в России 24, но их деятельность, как полагают наши партнёры, зачастую «излишне регламентируется».⁵

По мнению 62% опрошенных российских и зарубежных фирм, основное преимущество ГЧП – экономия бюджетных средств, создание качественного продукта. Данную точку зрения разделяет лишь 8% представителей государственных органов. Участники исследования выделили три ключевых препятствия для проектов ГЧП. Это – несовершенство нормативной базы, отсутствие внятной государствен-

¹ См.: *Дерябина М.А.* Государственно-частное партнёрство: теория и практика // *Вопр.экономики.* 2008. № 8. С. 63.

² Крупные новые компании («бизнес-группы») в российской переходной экономике: состояние проблемы в экономической литературе / *Авдашева С.Б., Голикова В.В., Долгопятова Т.Г., Яковлев А.А.* М.: ГУ-ВШЭ, 2005. С. 34.

³ *Радыгин А.Д., Энтов Р.М.* В поисках институциональных характеристик экономического роста // *Вопр. экономики.* 2008. № 8. С. 27.

⁴ *Яковлев А.А.* Власть, бизнес и движущие силы экономического развития в России: до и после «дела ЮКОСа» / Материалы международного научного colloquium «Системные изменения в российском обществе: новые взгляды». М., 2005. С. 131.

⁵ *Font-Réaulx de A.* *Marché russe : des places à prendre.*

URL: http://www.larevueparlementaire.fr/pages/DS_russie05/DS_russie_economie.htm

ной политики, недостаточная подготовка проектов. 75% респондентов высказались за изменение законодательства, в частности, в сфере защиты прав инвесторов. Среди полагающих, что единая государственная политика по ГЧП отсутствует – 86% из частного сектора, 67% представителей госорганов, все из банковского сектора.¹

Основным направлением реализации крупных энергетических проектов по формуле ГЧП служит создание межотраслевых энергопромышленных *кластеров*. Они являются объектом хозяйственной политики государства. В частности, имеется в виду опыт ГЧП в сфере транспортировки природного газа. Успешное партнёрство в трубопроводной инфраструктуре связано с экспортной деятельностью. Международный проект ГЧП в прокладке трубопроводов осуществляют в отечественной нефтегазовой сфере по схеме проектного финансирования (ПФ) с инвестированием в счёт ожидаемой прибыли. В ЕС так построены Евротуннель под Ла-Маншем, скоростные трансграничные железные и автодороги, трансевропейские сети. ПФ использовано в проекте Газпрома «Голубой поток» по дну Чёрного моря.

Осуществлён запуск в обход транзитных стран, с их дорогостоящими (а порой, ненадёжными) услугами, Балтийской трубопроводной системы (БТС) для экспорта российской нефти по северному и северо-западному маршрутам. Терминал для этого стратегического инвестиционного проекта построен Транс-Флотом (структура Транснефти – компании с 78,1% участия государства в капитале) в рамках ГЧП, реализуемого при поддержке Сбербанка. Сбербанк предоставил Транснефти кредиты в 20 млрд. руб. в рамках соглашения о сотрудничестве (2003 г.).²

В 2012 г. в продолжение диверсификации трубопроводов введена в строй БТС-2. При этом внутри страны, по официальным данным, уровень газификации составляет лишь 63,2% (по другим – 53,8%), тогда как в странах ЕС он превышает 80%.³

Ряд ГЧП-проектов осуществляется в транспортной инфраструктуре. Среди них – крупнейший в Европе проект строительства и эксплуатации платной автомагистрали «Западный скоростной диаметр» (ЗСД) с общим объёмом инвестиций 212 млрд. руб. (первый участок открыт в 2008 г.); строительство Орловского туннеля

¹ Барсуков Ю. Государство не спешит в партнёры бизнеса // Коммерсантъ. 09.07.2012.

² Сбережения. 2006. № 3 (82). С. 2.

³ Виноградова О. Газификация всей России? // Нефтегазовая вертикаль. 2012. № 6. С. 67.

под Невой с финансированием около 45 млрд. руб. (из Инвестфонда соответственно 50 и 33%). Период окупаемости оценён в 15–18 лет.¹

В целях территориального развития РФ предполагаются проекты одновременного создания производств и транспортно-энергетической и социальной инфраструктуры, где государству отведены вложения в наименее выгодную – инфраструктурную часть. Примеры – Комплексная программа развития Нижнего Приангарья; проект «Комплексное развитие Южной Якутии»; Федеральная целевая программа (ФЦП) «Дальний Восток и Забайкалье».

Для обеспечения будущей конкурентоспособности экономики совершенствование инфраструктуры выгодно в период спада цен на строительство. Среди важных социально значимых проект проектов – «Строительство железнодорожной линии Кызыл-Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва». По мере интеграции в федеральное хозяйственное пространство он должен вывести Республику Тыва из категории дотационных регионов.²

В ГЧП-проекте «Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске» (основной инвестор – «Татнефть») предусмотрено строительство объектов инфраструктуры, включая реконструкцию продуктопровода (128 км), строительство нефтепровода (117,3 км), железнодорожных путей общей протяжённостью 34,49 км. Для обеспечения Комплекса передовыми экологически эффективными технологиями производства заключены контракты с международной инжиниринговой компанией *Foster Wheeler*.³ Из данных Таблицы 7.1 Приложения явствует, что пока только связанный с экспортом проект «Строительство и последующая эксплуатация многопрофильного перегрузочного комплекса «Юг-2» в

¹ Стратегические инвестиции // Коммерсантъ. 27.10. 2008. Прил. № 195/П. С. 46.

² Сроки реализации проекта сдвинуты с 2007–2012 на 2008–2014 гг. Ввод железнодорожной ветки намечен на декабрь 2013 г., а угледобывающего комплекса – на 2012–2014 гг. – См. Распоряжение Правительства РФ от 25.08.2008 N 1248-р «О внесении изменений в распоряжение Правительства РФ от 30.11.2006 N 1708-Р». URL: <http://www.bestpravo.ru/fed2008i/data001/tex001239.htm>

³ URL: www.tatar.ru/files/taneko-info.doc. Тот факт, что нефтедобывающая, небедная компания строит нефтеперерабатывающие и нефтехимические предприятия при участии государства в финансировании свидетельствует о невыгодности развития обрабатывающей промышленности. В России норма прибыли в добыче углеводородов после вычета налогов благодаря природной ренте в несколько раз выше, чем в обрабатывающей промышленности. Правительство решило увеличить налоговую нагрузку на газовую отрасль в 2012 г. – на 150 млрд. руб., в 2013 г. – около 170, а в 2014 г. – около 185 млрд. руб. В основном, это коснётся Газпрома, чья чистая прибыль в 2010 г. превысила уровень 2008 г. после падения в 2009 г. – РБКdaily. 03.06.2011. С. 9.

морском торговом порту Усть-Луга» успешно реализован при совпадении объёма планируемого финансирования с фактическим.

Можно ещё раз подчеркнуть, что модель ГЧП будет эффективной только при условии справедливых, прозрачных, одинаковых для всех игроков правил. Страны ЕС настороженно относятся к стремлению российских компаний с государственным участием инвестировать в их инфраструктурные сети. В Евросоюзе, особенно на фоне переживаемой рецессии, вообще усиливается отрицательное отношение к иностранной госсобственности. Основной мотив этого, как представляется, – скорее геополитический, чем экономический. В определённой мере неблагоприятным приёмом в ЕС объясняется разворот ряда российских компаний на Восток,¹ в частности, в направлении экспорта сжиженного природного газа (СПГ) с Сахалина в Японию (с 2009 г.), Южную Корею (после 2010 г.). На западном направлении происходит «сшибка» интересов, взаимных подозрений: потребители обвиняют производителей в «ресурсном национализме»,² производители потребителей – в протекционизме. Повышение роли частного капитала и увеличение прозрачности структуры владения могло бы противостоять подобным опасениям на внешних рынках.

Между тем, в России, как и в остальном мире, ГЧП может и должно стать инструментом повышения эффективности и конкурентоспособности сетевых отраслей инфраструктуры, привлекая к их реформированию ПИИ, в том числе через концессии. Сотрудничество с привлечением иностранных капиталов, когда оперативный контроль на территории страны пребывания передаётся иностранной фирме, концессионеру, ещё И.Х. Озеров рассматривал как способ «привить ростки европейской и особенно американской энергии».³ Кооперация с зарубежным капиталом позволяет получить навыки организации работы, способные ограничить коррупцию, внедрять международные экологические и социальные стандарты. При этом между госструктурами могут возникать разногласия. Так, Минэнерго в 2012 г.

¹ *Klinova M.V.* The Transformation of State Enterprises in Russian Networks, 1990-2005. In: *Transforming Public Enterprise in Europe and North America*. L.: Palgrave Macmillan, 2007. P. 167.

² Определяется как ограничивающий деятельность частных нефтяных ТНК и усиливающий национальный контроль над освоением национальных ресурсов. – *Stevens P.* National oil companies and international oil companies in the Middle East: under the Shadow of government and the resource nationalism cycle // *J. of World Energy Law & Business*. 2008. Vol. I. No 1. P. 5.

³ *Озеров И.Х.* Указ. соч. С. 21.

выступило против предложения Минэкономразвития сократить долю государства в Транснефти из-за «рисков изменения в области корпоративного управления».¹

Путь к модернизации видится в привлечении иностранного капитала путём реализации «проектного финансирования, совместного предпринимательства, других... стратегических альянсов».² Примечательно, что в России в 1990-х годах иностранные институциональные инвесторы практически не участвовали в капитале компаний, что объяснялось задачей создать в стране собственный класс предпринимателей. Эта особенность отличает РФ от ЦВЕ, где партнёрство с иностранным инвестором в промышленных и инфраструктурных предприятиях госсектора рассматривалось как средство глубокой стратегической и организационной реструктуризации экономики,³ передачи передовых технологий и систем управления, создания потенциала для последующего экономического роста. Политика была направлена и на интеграцию с хозяйственной системой стран Евросоюза.

По оценкам ЮНКТАД, в 1998 г. эти процессы коснулись 49% бывшей госсобственности. Наиболее активен иностранный капитал был в приватизации в Венгрии.⁴ В РФ иностранный частный капитал вошёл лишь в 3% госсобственности против 48% в Венгрии, 15% – в Чехии. Присутствие ПИИ могло бы содействовать прозрачности структуры собственности, модернизации «неосязаемых активов» (ноу-хау, организации управления), созданию современных компаний: технический уровень у более чем 60% российских фирм ниже, чем у зарубежных.⁵

ГЧП с участием именно зарубежного капитала помогает России получать необходимый опыт и передовые технологии, распространять высокие стандарты охраны труда, окружающей среды, промышленной безопасности. Сегодня это всё чаще – «комплекс договорных взаимоотношений между внутренними и внешними

¹ Минэнерго не поддержало планов приватизации нефтяных компаний // *Oil&Gas Journal Russia*. 2012. № 03 (58). Март. С. 8.

² *Дынкин А.А.* Есть ли у России шанс в глобальной экономике // *Pro et Contra*. 2002. Т. 7. № 2. С. 52.

³ *Meyer K.E., Gebulda M.* Process perspectives in International Business Research in CEE // *Management International Review*. 2006. Vol. 46. No 2. P. 148.

⁴ *Глинкина С.П.* Приватизация: концепция, реализация, эффективность. М.: Наука, 2006. С. 167-168.

⁵ На основе анализа результатов анкетирования осенью 2011 руководителей 600 производственных компаний, средних и крупных. – *Симачёв Ю., Кузык М.* Особенности инновационного поведения российских компаний на посткризисном этапе: ещё раз о барьерах и мотивациях. Суздаль: Второй Российский экономический конгресс, 2013. С. 4, 5.

инвесторами».¹ В регионах проекты ГЧП удачно реализуются там, где учитывается зарубежный опыт. Первым зарубежным партнёром, получившим возможность участвовать в модернизации российских электросетей на началах делегированного управления² стала компания «ЭРДФ Восток» («дочка» *ERDF*, 100% дочерней компании *EDF*). Холдинг МРСК (Межрегиональная распределительная сетевая компания, 53,69% капитала в госсобственности) подписал договор о передаче под управление французским партнёрам Томскую распределительную компанию (ТРК), чтобы внедрять современные технологии, стимулировать «работать над своей эффективностью».³ Делегированное управление как форма государственно-частного партнёрства создаёт основы модернизации экономики.⁴

Среди компаний с участием иностранного капитала выше доля тех, которые отличаются высоким уровнем производительности труда. Так, во Владимирской области, по приведённым на Втором Российском экономическом конгрессе (2013 г.) данным, 40% выпуска промышленной продукции приходится на 100 фирм с участием иностранного капитала и занятостью 4-5% рабочей силы. Их эффективность в 8–10 раз выше, чем прочих компаний. На региональном уровне доля таких компаний остаётся невысокой, хотя ещё в начале 2000-х гг. была тенденция к сокращению разрыва между объёмами периферийных и столичных инвестиций и вовлечения в сферу крупного совместного предпринимательства новых территорий.⁵ Новый тип ГЧП подразумевает партнёрство государства с ТНК по всей цепи создания стоимости. В итоге влияние государства возрастает даже при снижении его доли в акционерном капитале.

¹ *Сильвестров С.Н.* Государственно-частное партнёрство в инвестиционной сфере энергетики.

URL: <http://www.koism.rags.ru/science/actions/silv2.php>

² Государство владеет активами, контролирует тарифы и работу оператора, а тот, в свою очередь, оптимизирует производственные затраты, инвестиции, вносит вклад в развитие технологий.

³ *Комаров А.* Как ликвидировать инфраструктурные барьеры // *ТопЭнергопром*. 2012. № 3. С. 88.

⁴ В СССР концессии в промышленности зачастую обставляли невыгодными для иностранцев условиями, делая сотрудничество бессмысленным. Так, в 1923 г. французские акционеры захотели вернуться на началах концессии на принадлежавшую им до 1917 г. прядильную фабрику Русско-французской хлопчатобумажной компании, национализированную вместе с комплексом социальных учреждений (жильём, больницами, школами). Государство потребовало заём в несколько миллионов золотых рублей с сохранением монополии государственного холдинга на поставку сырья и продажу готовой продукции. Прибыль предлагалось делить на три части, две трети – государству и его холдингу, одну треть – французским акционерам. – *Berger S.* Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié. P.: Éditions du Seuil, 2003. P. 36–37.

⁵ *Яковлев А., Фрай Т.* Реформы в России глазами бизнеса // *Pro et Contra*. 2007. № 4–5. С. 131. Актуальные проблемы внешнеэкономической стратегии России. Под ред. ак. С.А. Ситоряна. М.: Наука, 2003. С. 208.

Федеральные объекты инфраструктуры остаются в госсобственности и финансируются из госбюджета. Государство помогает бизнесу в проектах, зачастую не подпадающих под категорию, полностью соответствующую европейским СОЗ. Сегодня суть поддержки государством бизнес-активности состоит в выделении денежных средств¹ для помощи бизнесу в проектах, которые он выбрал.

Частные операторы задействованы в коммунальном хозяйстве. Правительство РФ призвало предприятия сотрудничать с частным капиталом, утвердив в 2006 г. типовое концессионное соглашение для объектов водо-, тепло-, газо- и энерго-снабжения, водоотведения, очистки стоков, переработки и утилизации бытовых отходов. В 1990-е годы одним из первых в России примеров ГЧП по концессионной схеме *BOOT* (строительство, эксплуатация, владение, передача) стало открытие (1998 г.) в Южном Бутове (Москва) новой станции аэрации с полной автоматизацией технологического процесса. Строительство обошлось городу практически бесплатно. По завершении периода 12,5 лет, когда станция принадлежала СП московского государственного унитарного предприятия (МГУП) Мосводоканал и немецкой фирмы *SHW Holter* (которой из бюджета города покрыли расходы на строительство и эксплуатацию станции), объект стал собственностью правительства Москвы. По схеме *BOT* (строить, эксплуатировать, передавать) в столице реализуют проекты на 700 млн. долл.² ГЧП исключает единовременные крупные затраты бюджета – городского, регионального, федерального.³

Пока в России ощущается недостаток новых проектов, оформленных согласно принятым в мире правилам, и, соответственно, привлекающих крупные инвестиции. Так, российское законодательство разрешает частной компании привести в порядок обветшалый водоканал, но не поставлять воду в квартиры. Между тем в мире негосударственным операторам частично или полностью передано около 10%

¹ *Геращенко В.В., Кротов Н.И.* 1100 экспертов // Прямые инвестиции. 2012. № 4. С. 9.

² Экомондо – Россия. Лучшие итальянские технологии по охране окружающей среды. Москва, 1–4 апреля 2008 г. С. 27.

³ Ещё в 1909 г. П.А. Столыпин вносил в Государственную Думу законопроект о сооружении канализации и переустройстве водоснабжения в Петербурге за 15 лет с передачей предприятий городу по истечении данного срока. Он опирался на опыт других городов, где эти отрасли «не только окупаются платой за пользование ими, но нередко приносят более или менее крупный чистый доход». – *Столыпин А.П.* П.А. Столыпин (1862–1911). М.: Планета. 1991. С. 64.

услуг по водоснабжению.¹ Заметим также, что в Европе в водоснабжении в последнее время наблюдается процесс «ремуниципализации» по истечении срока договора или концессии с частной компанией, как, например, во Франции, «первопроходце» привлечения частных компаний в этот вид услуг.²

При поддержке администрации Владимирской области в партнёрстве с *GDF Suez*, французской компанией с участием государства в капитале, на паритетных началах с частным российским инвестором построена автономная поселковая котельная на газе и дизельном топливе (2007 г.). Оборудование поставили фирмы РФ, Италии, ФРГ, Нидерландов. Проект должен окупиться за 5–7 лет. На очереди – подобное сотрудничество в Брянской области.³

В России пока существует лишь 500 ТЭЦ с комбинированной выработкой, а около 60% тепла производят 80 тыс. тепловых котлов.⁴ Однако это один из путей повышения энергоэффективности.⁵ В Твери первый опыт ГЧП – создание совместно Территориальной генерирующей компанией ТГК-2 и местными властями – ООО «Тверьтепло». Инвестиционная программа модернизации теплоснабжения до 2015 г. предполагает уменьшение аварийности на теплотрассах примерно на 1/3, потерь тепла в сетях – почти на 40% (более 1/2 превысили плановый срок эксплуатации).⁶

Эта проблема остро стоит не только на местном уровне. В начале 2000-х гг. инвестиционные потребности газовой отрасли до 2020 г. были оценены в 170–180 млрд. долл.⁷ Общая стоимость инвестиционных проектов для сохранения экспортных позиций на рынках Европы до 2015 г. может составить для газовой отрасли 35–40 млрд. долл., нефтяной – 55–60. Только для модернизации производственных фондов ежегодно требуется 20–25 млрд. долл.⁸ Даже у концерна Газпром (15% ми-

¹ *Chaussade J.-L.* L'accès à l'eau pour tous // *Défense nationale*. 2006. А. 62. No 11. P. 82.

² *Hall D.* Re-municipalising Municipal Services in Europe. A Report commissioned by EPSU to Public Services International Research Unit (PSIRU). 2012, May. P. 5.

³ URL: <http://vladimir.rfn.ru/archive/rnews.html?id=17937&date=06-12-2007>

⁴ «Газпром». 2011. Сент. № 9. С. 35.

⁵ Устойчивое развитие нефтегазовых компаний: от теории к практике. Под ред. В.В. Бушуева. М.: ИЦ «Энергия», 2012. С. 23.

⁶ Государственно-частные инвестиции опробуют в Твери // *Энергетика и промышленность России*. 2012. Март. № 05 (193). С. 30.

⁷ *Глаголев А.И., Дёмин С.С., Орлов Ю.Н.* Долгосрочное прогнозирование газового рынка: опыт сценарного программирования. М.: Институт энергодиалога «Восток–Запад», 2003. С. 47, 49.

⁸ *Хайтун А.Д.* Потребности в реформе // *Независимая газета*. 10.04.2012. С. 15.

ровой добычи газа в 2009 г., около четверти потребляемого в Европе газа)¹ весьма изношенное оборудование. Износ основных фондов ТЭК составлял в 2009 г. в нефтеперерабатывающей промышленности – 80%, в газовой промышленности и электроэнергетике – 60%.² Это, пожалуй, наиболее «узкое» место экономики остаётся источником опасности техногенных кризисов. В электроэнергетике у холдинга МРСК 53% оборудования сетевых объектов выработали нормативный срок службы, а около 8% исчерпали его дважды.³ Государство отвечает за развитие сетей, оставаясь собственником, когда «нет мотивов для вложений частных инвесторов» в электроэнергетику при оценочной стоимости строительства мощности 1 кВт в 3-4,5 тыс. долл.⁴

Опыт совместной работы способствует передаче не только передовых методов управления и организации производства, но и сотрудничеству в НИР, как в случае договора между *EDF* и Росатомом (2010 г.). В нём предусмотрена также возможность организации совместных продаж в третьи страны российских водо-водяных энергетических реакторов (ВВЭР), модернизацию которых в странах ЦВЕ в 1990-е годы осуществила французская компания *EDF* с преимущественным участием государства в капитале. В то же время *EDF* нередко привлекалась к сотрудничеству (особенно в 1990-х годах) в качестве противовеса российскому государству ввиду недоверия к нему отечественного бизнеса. В 2000-е гг. ситуация изменилась. Пример – события вокруг проекта Сахалин–2, реализуемого на основе СРП.

Партнёрство с зарубежными инвесторами применимо при сохранении государственного контроля над проектами. В специальном докладе по России аналитики ВБ отметили формирование новой экономической стратегии – отход от классического либерального экономического курса в направлении промышленной или региональной политики в целях создания особых условий для приоритетного развития ряда отраслей, регионов, предприятий. Специалисты ВБ сочли логичным использовать государственное партнёрство для повышения конкурентоспособности

¹ Вестник топливно-энергетического комплекса. 2010. № 8. С. 25.

² Бушуев В.В. Подходы, приоритеты и ориентиры проекта Энергетической стратегии России на период до 2030 года. EU-Russia Energy Dialogue. Москва, 2009, 21 июля. С. 20.

³ Своевременный ремонт оборудования – основа надёжности электроснабжения.

URL: <http://www.holding-mrsk.ru/press/news/detail.php?ID=375>

⁴ Грачёв И.Д. Электросети ждут капитал // Российская газета. Экономика. 03.04.2012. № 72 (5745). С. А5.

на международных рынках и уменьшения зависимости от сырьевых отраслей. Главная цель – диверсификация, поощрение инновационной экономики, конкурентных отраслей – нашла у экспертов ВБ «и понимание, и одобрение».¹

Вопрос в том, какие методы используются. Если на пространстве ЕС, как и других развитых стран, государство использует преимущественно рыночные формы стимулирования экономики, то в России упор делается на административные методы. Совокупность этих факторов свидетельствует о потребности качественных перемен в подходах к связям российского государства и бизнеса и об актуальности исследования возникающих проблем. Нецелесообразно и масштабное вмешательство государства для опеки «над относительно слабым, неконкурентоспособным отечественным хозяйством, отгороженным от внешней конкуренции».²

Очевидно, что формирование конкурентной среды необходимо для совершенствования механизмов ГЧП, чему способствует глобализация. В сырьевой экономике важна диверсификация её структуры, обеспечивающая основу устойчивого развития в будущем. Заявленный инновационный вектор распространяется не только на сетевую энергетику, но связан и с «малыми» проектами, где также нужно партнёрство государства и бизнеса.³

Развитие ГЧП возможно лишь при условии поддержания в экономике прагматичного соотношения между обоими контрагентами. Таких проектов в России в сравнении с нашими потребностями и территорией недостаточно, а договориться с государством о взаимовыгодном сотрудничестве не становится проще. «Эффективные региональные ассоциации» для обсуждения проблем между государством и

¹ World Bank Moscow Office. Доклад об экономике России. 2006 г. Дек. № 13. С. 15.

² *May B.A.* Экономика и власть. М.: Дело Лтд, 1995. С. 83.

³ В России коэффициент извлечения нефти из скважины составляет до 33%, за рубежом – 50–55%. Этому во многом способствуют МСП, способные обеспечить «индивидуальный» подход к добыче оставшейся части углеводородов после разработки месторождений крупными корпорациями. Доля трудноизвлекаемых запасов в структуре активных запасов растёт. Более четверти скважин в России простаивает, поскольку их эксплуатация невыгодна. В США и Канаде МСП дают до 40% объёмов добычи нефти. Это помогает бережно относиться к природным запасам, увеличивает КПД разведанных и эксплуатируемых точек, сохраняет окружающую среду. Подобный опыт есть и в России. Так, в Татарстане при поддержке правительства республики увеличивается доля добычи МСП. За 11 лет существования МСП извлекли почти 250 млн. т нефти, заплатили более 150 млрд. руб. налогов, создали 8 тыс. рабочих мест. Очевидную пользу от подобной децентрализации предстоит доказывать на разных уровнях. Пока дефицит и качество законодательной базы для поддержки МСП ведут к уменьшению в РФ их численности. МСП – ещё и резерв внедрения, создания, апробации новых технологий, в том числе в энергетике. При соответствующих условиях можно не только увеличить коэффициент извлечения ресурсов, но и бороться с монополизмом, формировать конкурентную среду, увеличить средний класс. Хозяйственная потребность – налицо, дело за политической волей, ведь такой подход не очень вписывается в концепцию «жёсткой» вертикали.

бизнесом зарождаются, но в отсутствии консенсуса интересов государства и бизнеса сохраняется «доминирование личностных факторов».¹

Положение в области ГЧП В.Г. Варнавский связывает с неясностью, в частности, в вопросах передачи от государства бизнесу части прав собственности, отсутствием ряда основополагающих нормативных актов, что повышает риски вложений в инфраструктуру.² Предстоит доработать закон о концессиях, принять отраслевые законы по ГЧП, внести изменения в Бюджетный, Налоговый, Земельный кодексы.

Бизнес тормозит бюрократическая волокита. Так, прокладка согласованных с РЖД частных железнодорожных веток для перевозки от нефтеперерабатывающих заводов компаний Сургутнефтегаз, Славнефть, ТНК-ВР, Газпромнефть нефтепродуктов к БТС-2 потребует, по оценкам экспертов, 5–10 лет только на согласование маршрутов и землеотвода.³

Кооперация, порой, наталкивается на «особенности» национального бизнеса. Показателен пример с французской компанией *Nexans* (до 2000 г. – *Alcatel Câbles et Composants*), одним из крупнейших европейских производителей кабельной продукции для промышленности, строительства, энергетики. Чтобы удовлетворить потребности инвесторов-приобретателей имущества РАО ЕЭС России в кабеле для модернизации электросетей, которую те обязались осуществить, *Nexans* вложила 35–40 млн. евро в завод в г. Угличе. Глава компании подчеркнул, что даже кризис не может помешать реализации проектов, когда речь идёт не о краткосрочной торговой операции, а о серьёзном долговременном промышленном сотрудничестве.

Первоначально намеревались приобрести существующее местное предприятие. При определении истинного собственника возникли сложности (наряду с неясностями в бухгалтерской отчётности). В итоге *Nexans* решил создать новое производство с опорой на российского партнёра – компанию «Симрос». Подобную практику сотрудничества с местным производителем остроумно назвали «неизбежным сезамом для иностранца»: в противном случае доступ на российский ры-

¹ Бизнес-ассоциации в России: внутренняя структура. Эволюция отношений с государством, роль в модернизации экономики. Под ред. А.А. Яковлева. М.: МОНФ, 2010. С. 74-75.

² Диверсификация промышленности: эффективный путь модернизации России. Науч. рук. Ю.В. Куренков. М.: ИМЭМО РАН, 2008. С. 19, 74.

³ Разведка & Добыча. 2012. № 03. Март. С. 33.

нок проблематичен. В качестве классического риска выделено отсутствие документов на принадлежность земельного участка, где находится предприятие. Правда, по признанию французских партнёров, трудности компенсируются высокой квалификацией рабочей силы, «готовой производить свои 40 тыс. км кабеля в год».¹

Схожее мнение о проблемах организации в России бизнеса для МСП бытовало и в 1990-х, и в начале 2000-х годов.² Так получается, что в России ГЧП рассчитано на крупных игроков. Инвестиционный проект делается бессмысленным для МСП, поскольку подключение к инфраструктуре может растянуться до двух лет. «Именно поэтому в России... работают 500 самых крупных европейских компаний, но не могут работать 20 тыс. малых и средних компаний из Европы», – подчёркивает руководитель Ассоциации европейского бизнеса в Российской Федерации.³

В числе проблем – зачастую невозможность определить собственника фирмы, которую хотел бы приобрести зарубежный инвестор (проще определить обладателя права пользования); недостоверность предоставляемых российской стороной технических и финансовых данных и т.п. За десятилетие мало что изменилось: налицо отсутствие «структурных изменений в экономике, ...в области модернизации на базе высоких технологий... производственной инфраструктуры».⁴ Это свидетельствует о слабости институтов, которые призваны устанавливать новые правила,⁵ а значит, говорить о существенных сдвигах в отношениях государства и бизнеса, об улучшении делового климата представляется преждевременным. Многое следует сделать, чтобы снять препятствия для сотрудничества отечественного бизнеса с зарубежным. Удачные проекты с ПИИ немногочисленны.

Из удачных примеров выделим кооперацию с иностранным партнёром – Европейским аэрокосмическим и оборонным концерном (*EADS*) в авиакосмической промышленности. Наряду с обменом результатами НИР, партнёрство вышло на

¹ Nexans inaugure sa première usine en Russie. URL: <http://www.lefigaro.fr/societes/2008/11/21/04015-20081121ARTFIG00423-nexans-inaugure-sa-premiere-usine-en-russie-.php>

² См. подробнее: *Ильин В.В., Ахиезер А.С.* Российская цивилизация: содержание, границы, возможности. М.: Изд-во МГУ, 2000. С. 196. *Оболенский В.П.* Внешнеэкономические связи России: возможности качественных изменений. М.: Наука, 2003. С. 64.

³ Россия и мир: открытый диалог. V Международный конгресс «Открытая Россия: партнёрство для модернизации» // Инициативы XXI века. 2011. № 1-2. С. 110.

⁴ *Петраков Н.Я.* Возможности преодоления последствий экономического кризиса в России // Проблемы прогнозирования. 2010. № 1. С. 3.

⁵ *Норт Д.* Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция. (9 дек. 1993 года) // Отечественные записки. 2004. № 6. С. 91.

коммерческий уровень в СП «Старсем», созданном (1996 г.) для продвижения на международный рынок ракеты-носителя Союз. В авиастроении за 15 лет сотрудничества удалось гармонизировать около 85% стандартов. В капитале «Старсем» участвуют Роскосмос и Центральное специализированное конструкторское бюро (ЦСКБ-Прогресс), занятое разработкой, производством, эксплуатацией ракет-носителей и автоматических космических аппаратов¹.

Airbus и Иркут выработали программу партнёрства на всех этапах создания самолётов. *Airbus* получает из России готовые компоненты (ими оснащён каждый третий А320). В Москве работает интегрированный в глобальную инженерную систему *Airbus* Центр *ECAR (Engineering Center of Airbus in Russia)*,² выполняющий помимо проектирования и расчёты по программам *Airbus*. Вместо решения отдать работы на субподряд *Airbus* выбрал – что особенно важно – более высокий уровень кооперации, поскольку Россия «заслуживает высокотехнологичной части работ».³

В ВПК создан Совет по государственно-частному партнёрству. Он призван содействовать сотрудничеству с предприятиями иных форм собственности, чем ФГУПы. Партнёрство нацелено на снижение нагрузки на бюджет, повышение конкурентоспособности продукции.⁴ ГЧП возможно в сфере исследований, разработок новых видов вооружений.⁵

В 2000-е гг. в стране предпринята попытка на основе ГЧП модернизировать материально-техническую базу «мягкого» сегмента инфраструктуры – здравоохранения, в том числе, в форме создания частными инвесторами современных медицинских центров и реконструкции существующих медучреждений. Государство на долгосрочной основе должно гарантировать закупку определённого объёма услуг

¹ В капитале участвует французское государство (15,08%), а также концерн *Lagardère*, немецкий *Daimler*, испанский госхолдинг *SEPI* (5,46%), российский Внешэкономбанк (5,02%). В 2012 г. ФРГ через госбанк *KfW (Kreditanstalt fuer Wiederaufbau)* приобрела половину от принадлежащего *Daimler* пакета акций *EADS* (15%). – *Scott M. Daimler Sells Half Its Stake in EADS for \$2.2 Billion.*

URL: <http://dealbook.nytimes.com/2012/12/06/daimler-sells-stake-in-eads-for-2-2-billion/>

² Крупное конструкторское бюро, инженерный центр ИКАР зарегистрирован в 2002 г. как самостоятельное предприятие Инвестиционной Группы Компаний Каскол и *Airbus*.

³ «Для того чтобы конкурировать с А380, нужен А380» – президент *Airbus* Фабрис Брежье // РБК. 09.04.2013.

⁴ Минобороны пожаловалось на некачественную военную технику.

URL: <http://www.lenta.ru/news/2013/03/20/lowqual/>; <http://vpk-news.ru/news/1165>

⁵ Так, во Франции частные предприятия, обладающие технологиями двойного назначения, участвуют в исследованиях в интересах Министерства обороны; осуществляют ремонт и предоставляют услуги, в частности, на ВМФ – морских буксиров, спасательных судов и т.д. – *Projet de Loi de finances 2013. Vers une nouvelle programmation militaire.* P. 33, 38; BSAH: *La signature du partenariat public-privé prévue en 2013.*

URL: <http://www.meretmarine.com/fr/content/bsah-la-signature-du-partenariat-public-privé-prevue-en-2013>

за счёт бюджетных средств, которые механизм ГЧП призван экономить. Частный инвестор отвечает за качество услуг, поддержание и обновление передаваемых ему фондов. Так, входящая в состав международной сети клиник AVA российско-финская Ава-Петер в 2011 г. подписала с правительством Татарстана концессионное соглашение на 10 лет – клинике передаётся в управление республиканский Центр планирования семьи и репродукции.

Ранее, в 2004 г. правительство Санкт-Петербурга и страховая компания Согаз реконструировали здания городской больницы № 14 и Городского гериатрического медико-социального центра. В обмен в собственность Согаз перешло здание бывшей городской больницы № 5.¹ Расходы по строительству таких социальных объектов, как школа или детский сад, обычно ложатся на бюджет региона или муниципалитета за один финансовый год. Применение механизмов ГЧП призвано распределить бюджетную нагрузку на 15–20 лет и, по оценкам, построить за те же деньги не один, а ряд объектов.² Но такие проекты в России единичны.

В странах ЕС доля социальной инфраструктуры (образование и здравоохранение) на рынке проектов ГЧП составила в 2010 г. более 51%. В России в общем объёме реализованных проектов ГЧП проекты этой сферы занимают не более 5%.³

Под эгидой Агентства стратегических инициатив подготовлен проект Дорожной карты «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере». Одно из направлений – развитие ГЧП в социальной инфраструктуре, в основном, через пилотные проекты в регионах.⁴

В различных редакциях Энергетической стратегии России на период до 2030 года (которую разрабатывали ещё на фоне благоприятной конъюнктуры) предусмотрено опережающее развитие инновационных малоэнергоёмких отраслей промышленности, специализирующихся на высокотехнологичной и наукоёмкой продукции. Планируется «инновационное обновление отраслей топливно-энергетического комплекса за счёт отечественных технологий, материалов и обо-

¹ Бычина И. «Ава-Петер» напрашивается на партнёрство с городом // Коммерсантъ С-Петербург. 2011. № 184/П (4724). URL: <http://www.kommersant.ru/doc-rss/1786780>

² Васильева А. Через тернии к ГЧП // Журнал ГЧП. 2013. № 1. С. 101-102.

³ Руководитель ФЦПФ принял участие в III Социальном форуме России. URL: <http://www.fcpf.ru/novosti/news/rukovoditel-fcpf-prinyal-uchastie-v-iii-socialnom-forume-rossii>

⁴ Проект Дорожной карты «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере». М., 2013. С. 3, 4.

рудования, полученных в результате активного взаимодействия топливно-энергетического комплекса и промышленности... а также международного сотрудничества».

Предполагается уменьшить зависимость экономики от ТЭК и ослабить роль прямого участия государства в энергетике. В качестве пути достижения этих целей обозначено развитие партнёрства государства и частного капитала. Особо выделено ГЧП при реализации энергетических проектов, строительстве и модернизации энергетической инфраструктуры, развитии инноваций в этой ныне доминирующей в хозяйстве сферы. Государство, со своей стороны, призвано усилить регулирующее влияние для улучшения институциональной среды в энергетическом секторе.

Пока производственный потенциал не соответствует мировому научно-техническому уровню, включая экологические стандарты.¹ Эксперт ОЭСР подчёркивает, что контролируемые государством нефте- и газовые компании могут достичь определённого роста производства, сотрудничая в отдельных проектах с крупными иностранными частными нефтяными корпорациями.²

В Приложении № 5 к Стратегии заложено доведение доли ПИИ в общей структуре инвестиций в ТЭК до не менее 12%. Механизм налаживания «эффективной системы приобретения знаний и технологий ведущих зарубежных компаний и исследовательских центров»³ однако неясен. Инвестиции в ТЭК с 2005 г. составили около 60% объёма, предусмотренного Энергетической стратегией России на период до 2020 г.⁴ Документ «не обещает никаких послаблений инвесторам, не контролируемым государством».⁵

Зарубежные учёные полагают, что российское государство больше заботится о владении рентой, чем о её вложении в реструктуризацию промышленности.⁶ Отечественные эксперты указывают на обострение структурных перекосов в экономике, выделяют роль государства в обеспечении условий для перехода на новое

¹ См.: Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. С. 7–8, 12, 13, 14–15, 18.

² Ahrend R. Russia's Post-crisis Growth: Its Sources and Perspectives for Continuation // Europe-Asia Studies. 2006. Vol. 58. No 1. P. 22.

³ Устойчивое развитие нефтегазовых компаний: от теории к практике. Под ред. В.В. Бушуева. С. 47.

⁴ Кувшинов Е.С. Иностранные инвестиции в разработку участков недр федерального значения. Перспективы либерализации // Нефть, Газ и Право. 2010. № 3. С. 16.

⁵ Никитин Н. Стратегия России: Прокукарекали – а там хоть не рассветай? // Нефтегазовая Вертикаль». 2009. № 28. С. 52. URL: http://www.ngv.ru/i/editor_upload/files/n13-14_expert1_es-2030_nn_is.pdf

⁶ Russie, peuples et civilisations. Sous la dir. de M. Ferro, M.-H. Mandrillon. P.: La Découverte, 2005. P. 134.

качество роста, обеспечивающего «максимизацию общественной выгоды», повышение конкурентоспособности экономики. «Благополучие граждан и экономические успехи общества (и его государства) тесно переплетены».¹

За 2009–2011 гг. «качественных, радикальных структурных сдвигов... не произошло». Повысилась доля услуг, в которых преобладает бюджетный сектор (государственное управление, здравоохранение, образование) за счёт снижения веса обрабатывающих производств, торговли.² Не наблюдается диверсификации экономики, требующей роста вложений в транспортную инфраструктуру и человеческий капитал. За 1995–2010 гг. доля минеральных продуктов в экспорте выросла с 42,5% до 68,8%; а машин, оборудования и транспортных средств снизилась с 10,2% до 5,7%.³ Экспорт энергоресурсов обеспечивает до 15% ВВП, около 30% консолидированного бюджета, почти 2/3 доходов от экспорта.⁴

При сохраняющейся экспортной ориентации российского ТЭК партнёрство государства и частного капитала в этой сфере призвано способствовать укреплению энергетической безопасности, созданию в перспективе общего трансконтинентального экономического пространства. До тех пор, пока положение в отечественной экономике определяет конъюнктура мирового рынка энергоносителей, её мониторинг, укрепление партнёрства государства и частного капитала в этой сфере остаётся вопросом национальной безопасности.

Можно сделать вывод, что в ЕС в совершенствовании инфраструктуры всё большую роль играет партнёрство государства и частного капитала. В России развитие партнёрства государства и частного капитала преимущественно в сырьевых отраслях свидетельствует об усугублении однобокого характера экономики, о недостатке необходимого прогресса в обрабатывающей промышленности. Государ-

¹ *Быков А.Н.* Что сулит нам посткризисный мир? // Мир перемен. 2011. № 1. С. 45. *Волошин В.И.* «Энергетическая стратегия России: догма или изменяющийся взгляд на перспективу?». Круглый стол / ТЭК России в XXI веке. 2013. Апрель 26. *Ленчук Е.Б.* Проблемы формирования национальной инновационной системы в России. URL: http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1158/file/Lenchuk_32.pdf; *Барковский А.Н.* Мировой экономический кризис и его вызовы для России. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/295/81880.php>

² Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. С. 8.

³ Российский статистический ежегодник – 2011 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm

⁴ *Промский Н.И., Рогозинская Ю.И.* Международное экономическое сотрудничество России и стран Евросоюза. URL: http://www.economicarggu.ru/2010_4/rogozinskaya.pdf
Кулагин В.А. Перспективы развития мировой энергетики // Независимая газета. 15.05.2012. С. 11.

ству необходимо обеспечить условия для подъёма «российской глубинки», создать «многополюсную систему роста», без гипертрофии столичной агломерации и сосредоточения основ роста в нефтедобывающих регионах.¹ Отметим, что на региональном уровне в России уже существуют примеры успешного партнёрства государства и частного капитала в развитии инфраструктуры, с участием капитала из стран ЕС.

Представляется по-прежнему актуальной мысль российского публициста начала XX века М.О. Меньшикова о целесообразности борьбы народов «не за независимость..., а за правильную зависимость друг от друга».² Качественно новой закономерностью развития является углубление международной интеграции за счёт повышения продуктивности партнёрства государства и частного капитала в производственной и социальной инфраструктуре. В условиях обострения конкуренции на мировых рынках актуальна востребованность партнёрства двух названных хозяйственных субъектов в целях повышения конкурентоспособности бизнеса, и вместе с этим – и общей эффективности экономики как отдельных стран, так и региона в целом.

¹ Интервью А.Н. Клепача // Ведомости. 05.03.2013.

URL:

http://www.vedomosti.ru/library/news/9743991/u_nas_est_shans_pomudret_andrej_klepach_zamestitel_ministra#ixzz2Me2145s1

² Цит. по: *Шлемин П.И.* М.О. Меньшиков: мысли о России. М.: ИНИОН РАН, 1997. С. 194.

Глава 8. Современная политика «экономического патриотизма» в контексте хозяйственной безопасности

ЕС как региональная экономическая группировка наиболее продвинутого типа демонстрирует в условиях глобализации проявление фрагментации как оборонительного, так и союзнического характера. Становление европейского проекта и его превращение из «суммы отдельных рынков в единый рынок»¹ проходило в борьбе открытости экономики с экономическим национализмом.

Глобализация, особенно в период кризисов, сочетается с разобщённостью, а значит, это – разноплановое явление – как с дезинтеграционной, так и с интеграционной составляющей.² Пример реакции первого типа – зачастую предпочтение при операциях СиП рядом континентальных стран-основательниц не ТНК из стран ЕС, а «национальных чемпионов» (независимо от формы и структуры собственности).

Этим обусловлено усиление иного вида партнёрства государства и частного капитала, инвестиционной политики «нового поколения»³, в отличие от повсеместно широко практиковавшегося вплоть до конца 1970-х гг. усиления прямого участия государства в капитале предприятий. В эпоху бурного развития техники стала востребованной поддержка государством внешнеэкономической деятельности бизнеса, включая трансграничные инфраструктурные сети.

Процесс проникновения на рынки с помощью государства порой сравнивают с развёртыванием военных баз за границей. Синтез политики с экономикой переводит проблему в геоэкономическую плоскость: на смену военному противостоянию приходит соперничество в хозяйственно-финансовой сфере. Во Франции, начиная с 1965 г., особый налоговый режим для крупных компаний, позволяющий вычитать

¹ L'Euro-entreprise. Hommage à Sylvain Wickham / A. Babeau et al. P.: Economica, 1988. P. 37.

² См.: L'État face à la globalisation économique. Quelles formes de gouvernances? Sous la dir. de G. Demuijnck, P. Vercauteren. P.: Sandre, 2009. P. 21, 23, 32.

³ World Investment Report 2012. P. 102.

из налогооблагаемой прибыли возможные дефициты зарубежных подразделений, направлен на стимулирование внешнеэкономической деятельности.¹

В 1980-е гг. около 2/3 слияний в ЕС приходились на предприятия одной страны, а оставшаяся треть делилась примерно поровну между ТНК из ЕС и прочих стран. В последнем случае преобладало взаимодействие придерживающихся общей англосаксонской модели развития, близких по стилю ведения бизнеса, по открытости рынков британских и североамериканских фирм.² Взаимопроникновение международных товарно-финансовых потоков становится доминирующим «союзническим» вектором, в соответствии с посылом основоположника евроинтеграции Жаана Монне: «Мы не создаём коалиции государств, мы объединяем людей». Однако зачастую «экономический рационализм поглощается атавистическим национализмом».³ Опираясь на известное изречение, можно сказать, что патриотизм – это любовь к «своим», а национализм – ненависть к «чужим». Отсюда – существование конструктивного и деструктивного «экономического патриотизма» (см. Схему 8.1 Приложения) с таргетированным поощрением или торможением движения капиталов, инвестиционной деятельности.

Среди признаков «экономического патриотизма» ЮНКТАД выделяет растущую настороженность к приобретению местных компаний иностранными инвесторами (включая частные фонды, СИФы и прочие принадлежащие иностранным государствам структуры). Дело в том, что снижение нормы личных сбережений в ЕС порождает необходимость ввоза капиталов. Невзирая на потребность в капиталах, в период рецессии доля благоприятных для иностранных инвесторов перемен в хозяйственной политике достигла минимума за последние 15 лет.⁴

В контексте хозяйственной безопасности проанализируем конструктивную и деструктивную разновидности «экономического патриотизма»; противоречивые

¹ В период кризиса Совет по обязательному налогообложению предложил его отменить, чтобы снизить дефицит госбюджета. Подобный режим существует в других странах, в частности, в Испании, Нидерландах. – Conseil des prélèvements obligatoires. Entreprises et "niches" fiscales et sociales. Des dispositifs dérogatoires nombreux – octobre 2010. P. 281–283. URL: http://www.ccomptes.fr/fr/CPO/documents/divers/Rapport_de_synthese_Entreprises_et_niches_fiscales_et_sociales.pdf

² Continental mergers are different: Strategy and Policy for 1992. Contrib. authors M. Bishop, E. Davis, J. Kay et al. L., 1990. P. 28.

³ European takeovers // The Economist. L., 2006. Vol. 378. No 8467. March 4th. P. 70.

⁴ World Investment Prospects Survey (WIPS) 2008–2010. N.Y., Geneva: UNCTAD, 2008. P. 19.

тенденции: с одной стороны, к хозяйственному объединению, интеграции, с другой – к обособленности. В первом случае партнёрство государства и частного капитала выражается в поддержке отечественных компаний любой формы собственности на внешних рынках, а в самой стране – во взаимодействии национальных и зарубежных капиталов. Во втором случае регулятор ставит барьеры зарубежному капиталу, вплоть до изменения законодательства. Подобный «инвестиционный протекционизм»¹, сокращая возможности конкуренции, препятствует оптимизации производства. Такое случается, даже если зарубежный капитал на выгодных условиях содействует повышению эффективности и конкурентоспособности.

«Экономический патриотизм» – доктринальная практика, в отличие от термина, не новая. В XXI в. это не всегда и не совсем форма анахроничного протекционизма с отрицательной коннотацией. Вопрос может стоять о равенстве условий ведения бизнеса. Политика покровительства национальному капиталу была общепринятой в относительно изолированных национальных экономиках. На начальных стадиях интеграции для государства, как и во всём мире, ещё сохранялась возможность использовать различные инструменты поддержки компаний. Это пригодилось в период структурных кризисов 1970-х гг. (энергетического, сырьевого, экологического). Государство помогало предприятиям работать в условиях обострения международной конкуренции. Затем положение стало меняться.

После приватизации 1980-1990-х годов возросло значение косвенных методов воздействия на экономику. Складывавшийся хозяйственный порядок опирался на сочетание либерализма и интервенционизма, с одной стороны, и многостороннего сотрудничества с национальной самостоятельностью – с другой. Такой компромисс исчез с глобализацией рынков, а также с увеличением числа членов ЕС почти вдвое (после 2004, 2007 гг.).

В условиях глобализации усилились настроения «экономического патриотизма» с проявлениями изоляционизма, причём в процессах международного оборота не товаров, а капиталов; при благоприятной конъюнктуре, а не в условиях спада экономики, как бывало раньше. Возникший во Франции «экономический патриотизм»

¹ Термин, употребляемый ЮНКТАД, но не имеющий единого общепринятого определения / World Investment Report 2012. P. 101.

тизм» в порядке противостояния североамериканским компаниям вместе с либерализацией инфраструктуры получил распространение в других странах ЕС.

Процессы глобализации и интеграции внесли существенные коррективы в понимание сущности и методов защиты национальных интересов. В ЕС обозначился дрейф к единому рынку капиталов различных стран.

В середине первого десятилетия XXI в. основным способом проникновения ТНК на зарубежные рынки развитых стран (83% по стоимости) стали СиП. По оценкам, в мире инвестиции в основной капитал без отраслевой разбивки были на 90% внутринациональными. Доля ПИИ составляла менее 10%.¹ Тогда же 2/3 накопленных ПИИ (по сравнению с половиной в начале 1990-х годов) пришлось на сетевые отрасли. Их вклад вырос в абсолютном и в относительном выражении.²

Трансграничное партнёрство развивалось в проектах, связанных с высокими инвестиционными рисками, в том числе в инфраструктуре. По данным Еврокомиссии, ПИИ стран-членов внутри и за пределами ЕС до кризиса (в 2006–2007 гг.) выросли на 53% – с 275 до 419,9 млрд. евро. ПИИ внутри ЕС увеличились на 89% – со 168,9 до 319,2 млрд. евро. Основные получатели ПИИ в ЕС – Великобритания – 27% или 87 млрд. евро; Люксембург – 16% (50,2 млрд.), Франция с 7% (23,4 млрд. евро).³ С началом кризиса 2008–2009 гг. число СиП сократилось.

Стратегия «регионального инвестирования» проявляется в том, что доля компаний из составляющих костяк ЕС-15 выше, чем доля компаний из США или других развитых стран.⁴ Данная тенденция нуждается в осмыслении. Остаются открытыми вопросы, каким образом сочетать конкуренцию, экономические свободы, с одной стороны, безопасность и коллективные интересы – с другой; где проводить водораздел экономической безопасности и протекционизма; каковы временные рамки защиты и как она соотносится с обеспечением конкурентоспособности в условиях глобализации. Наконец, как осуществлять интеграционно-хозяйственные

¹ См.: Панкадж Г. Почему мир не «плоский» // *Pro et Contra*. М., 2007. № 3 (37). С. 99.

² World Investment Report 2007. Overview (UNCTAD). Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. N.Y., Geneva: UN. 2007. P. 4.

³ Landaburu E. La place de l'Europe dans les investissements internationaux // *Confrontations Europe*. 2008. No 84. P. 16–17.

⁴ World Investment Prospects Survey (WIPS) 2008–2010. P. 49.

проекты, такие как создание европейских предприятий (*EADS, Airbus, Arianespace, Sanofi-Aventis*) в рамках партнёрства государства и частного капитала.

8.1. Происхождение и сущность «нового экономического патриотизма»

Авторство появившегося во Франции термина «экономический патриотизм» относят Б. Карейону, тогда депутату Национального собрания от партии Союз за народное движение (*Union pour un Mouvement Populaire, UMP*). По поручению премьер-министров Ж.П. Раффарена (2003 г.)¹ и Д. де Вильпена (2005 г.)² он подготовил доклады о путях повышения конкурентоспособности французских предприятий. В них предусматривалась, в частности, поддержка государством национального капитала. «Экономический патриотизм» действует и в других странах ЕС. Его глобальная модель формировалась до кризиса 2008-2009 гг., а во Франции он признавался «формулой успеха».³

Д. де Вильпен поручил Б. Карейону «сформулировать предложения по совершенствованию... методов работы и сотрудничества между государственными и частными хозяйственными субъектами»⁴ на фоне самых низких в 1997–2007 гг. темпов прироста ВВП страны (1% в 2002, 1,1% – в 2003 гг.).

Подобно тому, как в XIX веке национальная политическая экономия Ф. Листа была обращена против засилья Англии в мировом хозяйстве, так острière критики Карейона направлено против «мягкого» наступления на рынки ЕС североамериканских конкурентов – США и Канады. Это напоминает попытки де Голля противостоять ТНК из США в Общем рынке в 1960-е гг.,⁵ а сегодня – обсуждение проблемы «энергетического суверенитета».⁶

¹ См.: Carayon B. Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale. Rapport au Premier ministre. P., 2003.

² См.: Carayon B. «À armes égales». Rapport au Premier ministre. P., 2006.

³ Deblock Chr. Le «patriotisme économique», fausse réponse à la mondialisation / L'état du monde 2007. Annuaire écon. et géopolitique mondial. Sous la dir. de B. Badie, B. Didiot. P., 2006. P. 61.

⁴ Carayon B. A armes égales. P.: La Documentation française, 2006. P. 2.

URL: <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/064000728/0000.pdf>

⁵ Battistella D. Théories des relations internationales. P.: Pr. de la Fond. nat. des sciences politiques, 2009. P. 495.

⁶ Pumm Ж.-P. Франция. М.: Новый хронограф, 2010. С. 177.

В том же ключе – высказывание нобелевского лауреата М. Аллэ. Он усматривает «либеральный посыл, который позволил бы защищённой от внешних потрясений экономике ЕС эффективно функционировать, развивая обширные и выгодные связи с третьими странами» в том, чтобы «без проволочек пересмотреть основополагающие Договоры о создании Европейского Союза, особенно относительно необходимого установления преимущества коммунитарных интересов».¹

Карейон назвал свой подход регулируемым, лишённым «наивности» либерализмом, наметив цель обеспечения отечественным предприятиям равных возможностей с иностранными конкурентами. По его замыслу, термин означает политику в области не только конкурентоспособности, но и в социальной сфере. Считая «экономический патриотизм» «наиболее естественным и прекрасным из коллективных инстинктов при условии сочетания с разумом», он опасался его «окарикатуривания».² В обиход вошла шутка: покупку продуктового магазина транснациональной компанией воспринимают во Франции как национальную катастрофу.

После истории во Франции (2005 г.) в связи с намерениями американской *Pepsi Co* приобрести отечественного производителя молочных продуктов и минеральной воды *Danone*, декретом №°2005-1739 премьер-министра Д. де Вильпена составлен список из 11 отраслей,³ чтобы «защитить Францию и то, что является французским».⁴ Введено правило предварительного одобрения государством получения зарубежными инвесторами контроля или блокирующего пакета в компаниях данного перечня.

Крайнюю позицию заняли представители левого крыла политического спектра, предложив государству взять под контроль промышленную политику и конкуренцию. Риторика правительства британские эксперты оценили, как «левую антиглобалистскую», практику – как «серию протекционистских мер».⁵

¹ Цит. по: *Quelle politique de sécurité et de défense pour l'Europe?* P.: L'Harmattan, 2009. P. 51.

² *Carayon B.* Patriotisme économique et mondialisation // *Défense Nationale*. P., 2006. No 12. P. 64, 61.

³ В 11 отраслей включены игорный бизнес; частная охранная деятельность, а также для борьбы против терроризма – исследования или разработки средств безопасности, возбудителей болезней, оборудования для перехвата электронной переписки и переговоров; информационные технологии из сферы безопасности, технологии двойного назначения, криптографическое оборудование, деятельность по исследованиям, производству или торговле оружием; деятельность государственных или частных операторов, связанная с доступом к военной информации особой важности по контракту с министерством обороны.

⁴ *Diebold C.* La face cachée du patriotisme économique // *La Revue Parlementaire*. P., 2006. 01 févr. No 885.

⁵ *Muddying the Waters* // *The Economist*. L., 2006. Vol. 379. No 8479. May 27th-June 2nd. P. 81.

По мнению ряда исследователей, стране это не на пользу. Защиту то изготовителя йогуртов, то производителя стали, как и создание в общественном сознании образа зарубежных компаний как «больших злых волков глобализации» полагают противоречащей государственным интересам.¹ Подобный популизм получает распространение,² несмотря на то, что опыт ЕС показывает: такие задачи, как обеспечение лучших условий занятости, увеличение хозяйственного потенциала могут успешнее решать зарубежные компании, доказавшие в ходе конкуренции свои преимущества.

Декрет был резко осуждён не только в самой стране («Франция должна опомниться», – заявил бывший депутат Европарламента Ф. Эрзог³), но и в органах ЕС. ЕК, признав его несовместимым с принципом свободы движения капиталов, сочла определение национальных интересов французской стороной расплывчатым, их защиту – превышающей пределы «допустимой обороны», а включение в список казино – неоправданным.⁴

Министр промышленности тогда возразил, что действия Франции не противоречат правилам ЕС: не запрещено защищать отрасли, связанные со здравоохранением и обеспечением общественной безопасности. Компании, поставляющие особые продукты или технологии, не могут перейти под иностранный контроль без санкции компетентных органов, которые, ссылаясь на национальные интересы, могут поставить свои условия.

Н. Крус (тогда комиссар ЕК по вопросам конкуренции) назвала действия Франции протекционизмом, не лучшим ответом на потребность в экономических реформах.⁵ Культивация каждым государством «своего патриотизма», способна

¹ *Kerdrel Y. de.* Le piège du patriotisme économique // *Le Figaro*. 07.03.2006.

² Economic Nationalism. From Karl Marx's Copybook // *The Economist*. L., 2006. Vol. 378. No 8467. March 4. P. 10.

³ *Herzog Ph.* Du patriotisme économique au développement partagé // *Confrontations Europe*. 2007. No 77. Janv.-Mars. P. 19.

⁴ Directive 2005/60/CE du Parlement européen et du Conseil du 26 octobre 2005 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme (JOL 309 du 25.11.2005. P. 15–36).

⁵ Позднее, в период финансово-экономического кризиса она выразила надежду, что упразднившие между собой границы страны ЕС не станут использовать помощь государств для их восстановления.

URL: http://www.economist.com/people/displaystory.cfm?story_id=12887360

Иными словами, не станут допускать протекционистские шаги.

«отрезать Европу от мирового рынка», необходимого для поддержания роста.¹ «Национальная принадлежность контролирующей компанию акционеров является слабой гарантией соблюдения общественных интересов», – отмечено в специальном Докладе ЕК. По требованию Крус режим контроля над иностранными инвестициями во Франции был пересмотрен.

ЕК сталкивается с промышленной политикой в странах-членах в форме протекционистского предпочтения отечественного капитала. Отчасти это можно объяснить бюрократизацией процедуры трансграничных слияний, требующей втрое больше времени.² Основная же причина, как представляется, заключается в «экономическом патриотизме» деструктивного типа, когда государства «оберегают» свои предприятия от иностранных инвесторов: в ФРГ укрепление капитала *Volkswagen*³; в Италии – поддержка банковской системы,⁴ противодействие контролю французской группой *Lactalis* капитала производителя молочной продукции *Parmalat*⁵, приобретению французской *EDF* 31% акций *Edison*, третьей в стране энергокомпании (увеличению доли до 81%)⁶ и др. Всё это – свидетельство того, что истеблишмент поднимает на щит национальную идею, даже вопреки экономической целесообразности.

Подобные действия вызывают тревогу аналитиков – и за пределами, и внутри стран ЕС. Ф. Эрзог называет их сомнительным, опасным выбором, оборонческой стратегией, считая лучшей защитой национальных интересов развитие производственного потенциала, повышение конкурентоспособности с помощью инноваций.⁷

¹ URL: <http://www.ivr.ru/news/archive.php?showmode=>

² European takeovers: love among the elephants // *The Economist*. L., 1989. Vol. 312. No 7620. P. 14.

³ Речь идёт о приобретении компанией *Porsche* 20% акций концерна *Volkswagen*, чтобы воспрепятствовать предложениям англо-американских инвесторов. Сделка получила единодушную поддержку со стороны и левой, и правой части политического спектра страны. – *Nieder B. Où va l'Allemagne?* // *La lettre de Confrontations Europe*. 2005. No 72. Oct.–Déc. P. 9.

⁴ Управляющий Банка Италии поддержал приобретение *Banca Antonveneta Spa* итальянским банком *Banca Popolare Italiana* вопреки мнению экспертов о целесообразности предпочесть голландский *ABN Amro*.

⁵ Как только доля *Lactalis* в капитале *Parmalat* увеличилась до 29%, итальянское правительство объявило о создании инвестиционного фонда по примеру французского *FSI (Fonds stratégique d'investissement)*, позволяющего государству участвовать в капитале стратегических предприятий. – *Le groupe italien Parmalat s'organise pour résister à l'offensive de Lactalis*. URL: http://www.lemonde.fr/economie/article/2011/04/01/le-groupe-italien-parmalat-s-organise-pour-resister-a-l-offensive-de-lactalis_1501974_3234.html

⁶ EDF considers Edison stake.

URL: http://www.utilityweek.co.uk/news/news_story.asp?id=122721&title=EDF+considers+Edison+stake

⁷ *Herzog Ph. Du patriotisme économique au développement partagé* // *Confrontations Europe*. 2007. No 77. P. 18.

Инициативы отдельных стран ЕС по применению «экономического патриотизма» сталкиваются с международными и европейскими правилами. Так, ОЭСР выступает против подобной политики в отношении СИФов, за разграничение контроля над вложениями в стратегические отрасли и открытость рынков для инвестиций. Кроме того, в ст. 63 ДФЕС запрещено ограничивать свободу движения капиталов между странами членами и третьими странами.¹

Обособленность или сотрудничество: два вектора в условиях глобализации

Налицо двойственный тренд: хозяйственно-объединительный, к интеграции, и противоположный, к обособленности, под флагом национальной идентичности и самостоятельности. Оба в разной степени находят поддержку государств, причём независимо от размера рынков.

Два тренда сосуществуют: в определённые периоды в отдельных регионах мира и странах побеждает то один, то другой. В экономике сочетаются направленный вширь процесс интернационализации, при котором государства поддерживают экспансию своих компаний любой формы собственности на внешнем рынке, а внутри страны – взаимодействие национальных и зарубежных капиталов, в том числе в ходе приватизации. Действует и обращённый внутрь вектор изолированности, когда государство ставит в стране барьеры для зарубежного капитала.

На фоне повышения темпов прироста мирового ВВП в первом десятилетии XXI в. выявилось отставание стран континентальной Европы. На ослабление конкурентных позиций последовала националистическая реакция, близорукая по своему характеру, поскольку неспособна ускорить рост и обеспечить занятость населения. Европа нуждается в развитии новых отраслей, тогда как экономический национализм служит консервации существующих структур. Отгораживание неизбежно ведёт к застою, снижает конкурентоспособность.

«Экономический патриотизм» конструктивного типа характеризуется объединением усилий государства и частного капитала, включая иностранный, для решения задач хозяйственного развития. Однако политизация международных экономических отношений, если государство сопротивляется ПИИ, чревата «выталкивани-

¹ Consolidated Versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the functioning of the European Union. P. 93. URL: <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/08/st06/st06655.en08.pdf>

ем» не только иностранных, но и национальных инвесторов. Подобный подход может быть позитивно-рациональным только в том случае, если зарубежный инвестор, претендующий на место в экономике принимающей страны, нацелен лишь на получение дохода от дифференциальной природной ренты или от эксплуатации более дешёвой рабочей силы, не обладая преимуществом перед национальным капиталом в технике и организации производства.

«Экономический патриотизм» деструктивного типа уходит своими истоками в начало глобализации, когда экспансия ТНК представлялась угрозой национальной независимости. В новых условиях следует не защищаться (поскольку глобализация ускоряет и расширяет доступ к передовым достижениям НИР), а разрабатывать правила сотрудничества государства и частного капитала. Партнёрство с участием капиталов из стран ЕС скрепляет Евросоюз, а привлечение капиталов из третьих стран способствует его втягиванию в русло общемирового процесса глобализации.¹

Вместе с тем, глобализация таит в себе «подводные камни», и обеспокоенность государств порой небезосновательна. Отрыв финансовых рынков от материального производства порождает неустойчивость на рынке капиталов, склонность к рискованным операциям, чреватых крупномасштабными банкротствами, что и содействовало наступлению финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг.

Государство не должно дискриминировать компании по факту национальной принадлежности капитала, делить капиталы на свои и чужие. Рациональное зерно в «экономическом патриотизме» первого типа, когда в интересах эффективностиощряется интеграция с участием ПИИ, состоит в соединении усилий государства и частного капитала по совместному решению хозяйственных задач не только с отечественным, но и с иностранным, интернациональным капиталом.

ПИИ, СиП и «экономический патриотизм»

С точки зрения долгосрочных последствий для экономики термин «экономический патриотизм» условен. Если он выражается в исключении участия зарубежных капиталов, то подобный тактический выбор затрудняет решение стратегиче-

¹ Клинова М.В. Безопасность и сотрудничество в энергетике: поиски стабильного баланса // МЭ и МО. 2008. № 2. С. 124.

ской задачи – углубления хозяйственной интеграции, и, соответственно, – укрепления экономики ЕС в целом в условиях регионализации и глобализации.

Теоретическая разработка и практическое применение «экономического патриотизма» могли отчасти отрицательно повлиять на поступления ПИИ во Францию в 2005–2006 гг. По оценкам *Le Monde*, они увеличились только на 5% против 15,2% в целом в ЕС.¹ В ходе приватизации 1990-х годов государство Франции старалось избежать широкого притока зарубежных капиталов, показав, по мнению эксперта ОЭСР, меньшую открытость, чем, например, Италия, где одной из целей было «содействовать интернационализации промышленной системы».²

Позиция Франции показала ЕК странной, поскольку именно французские компании стали лидерами в ЕС по поглощениям (2006 г.), а 2005 г. вообще был в этом смысле рекордным.³ Большинство (¾) предприятий из списка *CAC 40*⁴ являются в своих отраслях мировыми лидерами. Из стран ЕС Франция насчитывает наибольшее число предприятий по классификации *Fortune 500*. Она являлась крупнейшим в еврозоне объектом вложений иностранных капиталов: до середины нулевых годов и третьим в мире после США и Великобритании, а затем четвертым, после Китая (57,4 млрд. евро в 2011 г.).⁵

Накопленные ПИИ в первом десятилетии XXI в., по данным Национального института статистики и экономических исследований (*INSEE*), составили внушительную сумму в 1230 млрд. долл. (примерно 950 млрд. евро.). Зарубежным инвесторам принадлежало около половины (47%) капитала предприятий *CAC 40*. Тогда же один из семи работающих в рыночном секторе (исключая сферу финансов и государственного управления) трудились на предприятиях с иностранным капита-

¹ URL: http://www.lemonde.fr/cgi-bin/ACHATS/acheter.cgi?offre=ARCHIVES&type_item=ART_ARCH_30J&objet_id=996016&clef=ARC-TRK-G_01

² Goldstein A. What can be learned from continental Europe's largest privatisation program? – Italy 1993 to 2003 / CESifo DICE Report. 2004. Vol. 2. Iss. 1. P. 40.

URL: http://www.ifo.de/portal/page/portal/DocBase_Content/ZS/ZS-CESifo_DICE_Report/zs-dice-2004/zs-dice-2004-1/dicereport104-rm1.pdf

³ В 2004 г. устойчивые прибыли корпораций поощряли СиП, особенно в условиях доступности кредитов. К концу 2005 г. сумма таких европейских сделок практически достигла 1 трлн. евро – величины, невиданной с 2000 г. – European takeovers // The Economist. L., 2006. Vol. 378. No 8467. March 4th. P. 69.

⁴ *Cotation Assistée en Continu* – индекс капитализации 40 крупнейших французских компаний, чьи акции котируются на Парижской фондовой бирже.

⁵ Meunier S. La France face à la mondialisation : se protéger ou se projeter ? / Les Notes de l'Institut de l'entreprise. 2012. Septembre. P. 9. URL: http://www.institut-entreprise.fr/fileadmin/Docs_PDF/travaux_reflexions/Notes_de_Institut/france_face_mondialisation_web.pdf

лом. За десятилетие 1993–2003 гг. численность занятых там почти удвоилась – с 1,1 до 1,9 млн. С помощью зарубежного капитала во Франции в 2004 г. было создано свыше 33 тыс. рабочих мест;¹ в 2006 г. – 40 тыс.,² а в 2009 г. благодаря 639 инвестиционным проектам – около 30 тыс. Это больше, чем в 2007 г., и почти столько же, сколько в 2008 г.³

В 2008 г., по данным *INSEE*, на промышленных предприятиях ТНК во Франции трудилась четверть наёмных работников; на них пришлось 32% оборота; 40% экспорта; 29% инвестиций в материальные активы промышленности. В 2010 г. свыше 20 тыс. иностранных предприятий обеспечивали занятость 2 млн. чел. Среди 500 крупнейших компаний мира (по обороту) 39 французских, 37 немецких и 29 британских.⁴

По степени открытости экономики (определяемой влиянием мирового хозяйства, зарубежных инвестиций на динамику основных внутриэкономических показателей, например, на объём и темпы экономического роста, занятости) Франция опережает Великобританию, ФРГ, Нидерланды.⁵ По другим оценкам, степень открытости выросла с 17,6% до 21,9% (1990–2005 гг.). Франция хотя и уступала ФРГ (31,5%), но сравнима с Италией (22%), Испанией (21,5 %), а Великобританию (19,7%) превзошла. Во многом это связано с инфраструктурой. По экспорту услуг, обеспечивающих предприятиям возможность конкурировать за пределами ЕС, Франция на 4-м месте в мире, уступая лишь США, Великобритании, ФРГ. Выделяется роль иностранного капитала в МСП. В структуре постиндустриальной экономики, где ТНК сочетаются с МСП, половина малых предприятий работает в сфере услуг.⁶ И это без учёта влияния на субподряды, логистику. Зарубежные компании проводят НИР, расширяют налогооблагаемую базу.

МСП Франции развернулись в направлении России, которую французские бизнесмены зачастую предпочитают Китаю и Индии, считая те рынки сложнее.

¹ *Kerdrel Y. de. Le piège du patriotisme économique. Op.cit.*

² *Rapport 2006 sur les investissements étrangers en France. P.: Agence française pour des investissements internationaux (AFII). P. 62, 63, 67.*

³ *Le Monde. 10.03.2010.*

⁴ *Bilan 2010 des investissements étrangers créateurs d'emploi en France. 28 mars 2011.*

URL: <http://www.invest-in-france.org/Medias/Publications/1378/dossier-presse-afii-bilan-2010-investissements-etrangeurs-createurs-emploi-france-fr.pdf>

⁵ *Kerdrel Y. de. Le piège du patriotisme économique. Ibid.*

⁶ *Франция. В поиске новых путей. Под ред. Ю.И. Рубинского. М.: Весь мир, 2007. С. 116–117.*

Франция вообще стремится в обход ЕС строить отношения с Россией, которая представляется ей завидным партнёром, поскольку «интересы или сферы влияния Парижа и Москвы прямо не пересекаются».¹ Франция одной из первых предложила России помощь в модернизации экономики. «Многие из французских корпораций имеют существенное преимущество перед своими европейскими коллегами – они позиционируют себя как мировые операторы, тогда как другие ограничиваются... национальными рынками... французские корпорации участвуют в постепенном создании мировых альянсов».²

Иностранные фирмы могут использовать страну пребывания как плацдарм для завоевания рынков и за пределами ЕС. Так, немецкая компания *Siemens*, оказавшись конкурентом французской *Alstom* в получении контракта на строительство метро в Алжире, вносит вклад во французский экспорт – свыше 1 млрд. евро, способствуя продвижению на алжирский рынок продукции из Франции. В том же ключе можно рассматривать деятельность французской *Alcatel* (телекоммуникации) в г. Торонто (Канада).

«Симметрия» в деловых отношениях и «экономический патриотизм»

«Экономический патриотизм» XXI века – не всегда форма анахроничного протекционизма, блокирующего конкуренцию. Вопрос стоит шире и острее – о равенстве условий ведения бизнеса в глобальных масштабах. Система связей зиждется на двух ключевых принципах. Во-первых, на взаимности (обмен друг с другом правами и привилегиями доступа на рынки путём устранения национальных преград). Во-вторых, – на отсутствии дискриминации между отдельными государствами, а также между государством и хозяйствующими субъектами.

Барьеры же на пути ПИИ являются обоюдоострым оружием. Ограничения в этой области сводят на нет преимущества открытой экономики, снижая эффект соревновательности, идут вразрез с задачей повышения конкурентоспособности, а значит, противоречат интересам страны, их применяющей. Такой подход как установка препятствий для ПИИ представляется стратегически недальновидным, в то вре-

¹ What's behind New Levels of Cooperation for Russia and France?

URL: <http://www.forbes.com/sites/energysource/2011/06/21/whats-behind-new-levels-of-cooperation-for-russia-and-france/>

² У «Газпрома» с «Электрисите де Франс» существуют «долговременные и многообещающие» проекты – Алексей Миллер. URL: <http://www.biztass.ru/news/id/7893>

мя как целесообразно создавать условия для развития перспективных отраслей, обеспечивающих эффективность занятости рабочей силы и работы капитала. Успех проводимой государствами после Второй мировой войны политики экономического роста был связан именно с открытием рынков и международным сотрудничеством.

Карейон, как и СЕЕП, делает упор на взаимности хозяйственных отношений. Так, Карейон недоумевает, почему государственная железнодорожная компания Франции *SNCF*¹ предпочла отечественной *Alstom* канадскую *Bombardier* (Квебек, со штаб-квартирой в Берлине) для заказа на обновление парка пригородных поездов притом, что канадский рынок для защиты рабочих мест закрыт от проникновения извне. Канада не подписала и соглашение ВТО по транспорту.² *Bombardier* – признанный мировой лидер производства железнодорожного подвижного состава, присутствует в более чем 60 странах, но и *Alstom* активно участвует в процессах международной интеграции. Так, в 2007 г. *Alstom* получила заказ из Ирландии на поставку трамваев на 51,2 млн. евро (с началом реализации контракта в конце 2008 г.). Тогда же *Alstom* с *Bombardier Transport* образовали консорциум для выполнения заказа на 322 млн. евро с долей *Bombardier* в 82 млн. евро. *SNCF* заказала 165 единиц железнодорожного подвижного состава с поставкой в 2008–2010 гг.³ И хотя точку зрения о взаимности нельзя отметить, в данном случае выбор *SNCF*, видимо, связан с экономическими причинами, и интегральный эффект от такого международного разделения труда позитивен. Компромисс требует совершенствовать связи, чтобы глобализация не стала «троянским конём».⁴

¹ *Société Nationale des Chemins de fer* – государственное предприятие, контролируемое *a posteriori* Счётной палатой Франции.

² Непрямое приобретение активов в Канаде компаниями, зарегистрированными в третьих странах, подлежит контролю, когда величина переходящих иностранному инвестору активов превышает 50%. Рассматриваются заявки на ПИИ свыше 5 млн. канад. долл., на не прямые – свыше 50 млн. Правила проверки зарубежных инвесторов строги, когда сделка касается наиболее важных для национальных интересов отраслей, в том числе транспорта. По открытости для ПИИ в среднем в 2004–2008 гг. (доля чистого ввоза и вывоза в ВВП) Канада только на 32 месте среди 92 стран – позади, например, Великобритании, Франции (данные МВФ и ВБ). – *Krzepkowski M., Mintz J.* Canada's foreign direct investment challenge: Reducing Barrier sand Ensuring a Level Playing Field in Face of Sovereign Wealth Funds and State-Owned Enterprises // The School of Public Policy Research Papers. The Univ. of Calgary, 2010. Vol. 3. Iss. 4. Oct. P. 6.

³

URL:

http://www.fif.asso.fr/_fif_/article.php?id_article=17712&ADEQUAE_SID=4af2e7ebe72d37c7fa92aff997cc3a81

⁴ The Financial Times. 24.05.2007.

Alstom сотрудничает на взаимовыгодной основе с компаниями из РФ. Пример – покупка 25% плюс одной акции головной компании Трансмашхолдинг у РЖД. Трансмашхолдинг получает от *Alstom* новые технологии при совместной разработке подвижного состава, модернизации заводов, выпуске электровозов нового поколения и двухэтажных вагонов. Трансмашхолдинг помогает *Alstom* закрепиться на перспективном российском рынке – подвижной состав нуждается в постоянном обновлении. *Alstom* заключила сделку, от которой отказались немецкая *Siemens* и канадская *Bombardier*.¹

Порой проблемы в деловых отношениях возникают в Великобритании – стране с либеральными хозяйственными традициями, где государство обычно не опасается контроля над своими предприятиями со стороны иностранного капитала. Так, в кризисном 2009 г. правительство выступило против продажи национального производителя шоколада *Cadbury* американской группе *Kraft*. Ранее тут не наблюдалось такой реакции на приток зарубежных капиталов.

Бывшая государственная корпорация *British Airways* (приватизирована в 1980-х годах) противостояла испанской строительно-инфраструктурной ТНК *Ferrovial* в сделке по приобретению *ВАА*,² управляющей семью британскими аэропортами (включая три лондонских). Приватизированная (1987 г.) часть транспортной инфраструктуры, *ВАА* объявлена национальным достоянием и находится под пристальным вниманием государства. Победила хозяйственная целесообразность, определившая исход сделки в пользу *Ferrovial*. Как и другие испанские фирмы, по европейским меркам по большей части «средней руки», *Ferrovial* стремится стать глобальной силой, вынося активность за пределы страны и континента (в Северную и Южную Америку, Австралию). Причиной успеха называют более быстрое открытие внутренних рынков Испании для конкуренции по сравнению с другими европейскими странами, что научило испанские предприятия ведению бизнеса.³

Очевидно, что изоляционизм противоречит стратегическому партнёрству в рамках европейской политики соседства, когда ЕС поощряет интернационализа-

¹ Ведомости. 01.04.2009. С. Б02.

² В середине 2006 г. испанцы контролировали 28,7% капитала *British Airports Authority (BAA)*. URL: http://dialogs.org.ua/issue_full.php?m_id=7379

³ Corporate Conquistadors // The Economist. L., 2006. Vol. 378. No 8465. P. 57.

цию промышленности, создание совместных предприятий. Это особенно опасно, когда уровень современной техники требует укрепления сотрудничества. Иначе нельзя повысить конкурентоспособность, производительность, расширить использование инноваций, в том числе в сетевых отраслях.¹

Дьявол кроется, как обычно, в деталях. Иными словами – в мерах по поддержке внутреннего производства. В современных условиях конкурентоспособность можно стимулировать только на началах состязательности, а не самоизоляции, строительства «линий Мажино» – по замечанию авторитетного французского экономиста Э. Коэна из Национального центра научных исследований (*Centre National de la Recherche Scientifique, CNRS*), Совета по экономическому анализу при премьер-министре Франции (*Conseil d'analyse économique, CAE*).² Создается лишь иллюзия защищённости, а на деле тормозится решение реальных проблем.

Глава Евросовета Х. ван Ромпёй также призвал к «европеизации» национальных политик перед лицом угрозы дезинтеграции и всплеска национализма в ЕС, против стремления защитить свою конкурентоспособность за счёт других стран ЕС, даже при условии сотрудничества с ними в совместных проектах.³

Двоякая роль государства в русле «экономического патриотизма»

В последние полвека государства в странах ЕС предоставляют поддержку частному капиталу в международной конкуренции – путём, как устранения торговых барьеров, так и партнёрства с привлечением ПИИ. Поскольку глобализация осуществляется на уровне фирм как непосредственных субъектов хозяйствования, центр влияния смещается от государственного к частному сектору.⁴ Тем не менее, государство остаётся ключевым игроком экономической дипломатии. Партнёрство без зарубежного участия, формально нацеленное на укрепление позиций национального капитала, в длительной перспективе представляется контрпродуктивным.

¹ Речь не идёт о стратегических сферах, нуждающихся в охране государством и не могущих быть предметом свободной торговли и неограниченного доступа. Круг отраслей различается по странам, но обычно сюда относят оборонную и добывающую, банковское и страховое дело, услуги, особенно транспорт и связь. Некоторые закрыты для иностранных компаний, в других нужно разрешение правительственных органов.

² Fusions et acquisitions: grand angle avec Elie Cohen // *Confrontations Europe*. 2007. No 77. P. 23.

³ The Future of the European Union // *The Federalist*. 2010. Year LII. P. 8.

⁴ The New Economic Diplomacy: Decision-making and Negotiation in International Economic Relations / N. Bayne, S. Woolcock (eds). Aldershot; Burlington (VT): Ashgate, 2003. P. 86.

Декретом премьер-министра Франции от 6 марта 2006 г. был создан Центр стратегического анализа (*Centre d'analyse stratégique, CAS*) для выработки долгосрочной государственной политики в области экономики, охраны окружающей среды, культуры и выполнения социальных задач, с привлечением отечественных и иностранных экспертов. Мощные предприятия и финансовые учреждения имеют возможность получить контроль над конкурирующими компаниями, и государство призвано следить за тем, чтобы страна не стала зависимой, особенно в ключевых для национальной безопасности услугах или производстве оборудования.

Созданный во Франции в кризисном 2008 г. Стратегический инвестиционный фонд (*Fonds stratégique d'investissement, FSI*¹) призван не только помочь нуждающимся в средствах предприятиям (что вписывается в долгосрочную программу модернизации экономики, закреплённую законом в плане «Прорыв 2020», *Elan*), но и защитить стратегические предприятия от иностранного капитала. При этом руководство Фонда стремится отмежеваться от подозрений в попытке возрождения «кольбертизма».²

Конкурентоспособность при интернационализации НИР и господдержка

Глобализацию можно рассматривать не как угрозу, а как вызов, для ответа на который в целях успешной конкуренции следует проводить реструктуризацию компаний в связи с интенсивным развитием техники. Выход хозяйственных связей за пределы внешней торговли привёл к тому, что цепочка «исследования–разработки–производство–сбыт» не ограничена национальными рамками, и «провинциализм» Европы, упомянутый Р. Махлупом в 1970-е гг., контрпродуктивен.³

Объединить расходы на НИР, служащие основным двигателем роста и «неподъёмные» в одиночку даже крупной страной, государства могут с помощью привлечения иностранных капиталов. Европа страдает от недостаточности вложений в исследования, в том числе ожиданий рынка, идёт ли речь о товарах или об услу-

¹ Создан государством в 2008 г. для поддержки стратегических отраслей и финансового сектора под управлением (51%) Депозитно-консигнационной кассы (*Caisse des dépôts et consignations, CDC*) – подотчётной Парламенту финансовой госструктуры. Первоначальный госкапитал *FSI* в 6 млрд. позднее был увеличен до 20 млрд. евро. Из них 14 млрд. евро – акции *CDC* и стратегических предприятий (*Air France, Renault, Chantiers de l'Atlantique* и др.); 6 млрд. – средства *CDC* и собственно государства. Фонд имеет право осуществлять займы на финансовых рынках.

² *Mamou Y.* Un an après sa création, le FSI suscite encore des interrogations // *Le Monde.* 21.01.2010.

³ *Machlup F.* A History of Thought on Economic Integration. L., Basingstoke: Macmillan, 1977. P. 27.

гах.¹ Следует сочетать усилия государственного и частного партнёров на международном уровне, поскольку протекционизм – «устаревшее решение».²

В принятой Францией Национальной программе реформ (*Programme français de réforme pour une croissance sociale*, PNR – НПР, 2005 г.) в числе основных направлений – повышение конкурентоспособности предприятий, в частности, через упрочение роли государства в НИР. Укрепляя в условиях конкуренции курс хозяйственного прагматизма, когда международный авторитет в значительной мере определяется динамизмом и способностью к инновациям, правительства стремятся мобилизовать все внутренние возможности. Они поощряют отечественные инвестиции и поддерживают местных хозяйственных агентов в ряде областей НИР.

Б. Карейон призывает к международной кооперации в НИР, правда, только на европейском уровне, в противовес североамериканским конкурентам. Предложено основать Европейское агентство информационных технологий, своего рода «виртуальный полюс международной конкурентоспособности», с привлечением России, в целях воссоздания «технологической независимости Франции и Европы от США»,³ то есть выработки европейской промышленной стратегии в НИР.⁴

Схожая позиция у Ж.-П. Тома, специального представителя президента Франции по развитию франко-российских деловых связей: «Конкуренция между предприятиями – это нормально, но на глобальном рынке страны Евросоюза должны быть едины... Наш интерес в том, чтобы сгруппироваться... производить продукцию... для всего европейского пространства. Приоритетными должны стать интересы России и Западной Европы... Это обусловлено возрастающей конкуренцией с США и Китаем»,⁵ которой невозможно противостоять в одиночку.

«Экономический патриотизм» может стать коллективным предприятием в рамках континентальной стратегии, принятой европейскими промышленно разви-

¹ Так, в НИР в автомобильной промышленности в ЕС в 2007–2013 гг. вложено 700 млн. против 18 млрд. в США. – *Quelles pistes pour favoriser l'innovation // Confrontations Europe*. 2012. Oct.-Dec. No 99. P. 21.

² *Damon D.* Public, privé: concilier performance et croissance // *Problèmes écon. P.*, 2003. Déc. 17. No 2836. P. 23.

³ *Bernard Carayon multiplie les rapports économiques // La Dépêche du Midi*. 25.09.2006.

⁴ Не следует забывать уже упомянутый отрицательный опыт 1970–1980-х гг. с европейскими информационными технологиями. Отчасти он был связан с недостаточным, по сравнению с США, финансированием НИР, но в основном – с защитой от американских и японских компаний. Здоровая конкуренция глобальных игроков – США, Европы, Японии – может стимулировать технологический прорыв.

⁵ Европа вся разбалансирована // *Ведомости*. 24.08.2011. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1347556/evropa_vsya_razbalansirovanna_zhanper_toma_specialnyj?full#cut

тыми нациями. Стратегическое партнёрство ЕС и РФ в таких отраслях, как оборона, космос, телекоммуникации, здравоохранение, информационные технологии может стать основой конструктивного экономического патриотизма. В России для модернизации производственных мощностей нужны ПИИ, поэтому нельзя держать «закрытой дверь для иностранных инвесторов».¹

Ориентированная на принцип открытости система в условиях конкуренции особо нуждается в партнёрстве частного капитала и государства. Имеющиеся пробелы, неясности зачастую открывают в рамках закона существенное поле для односторонних действий со стороны государства – будь то субсидирование той или иной деятельности, использование антидемпинговых или компенсаторных рычагов, или, как сегодня принято, блокирования финансовых операций. Тревогу, особенно в новых странах-членах ЕС, вызывает «национальная самоизоляция» в Европе с признаками деструктивного «экономического патриотизма» (второго типа).

Феномен изоляционистского «экономического патриотизма» получает определение то «вируса», то популизма, то избирательной глобализации и даже «ксенофобской политики», опасной для роста экономики и занятости. Его сторонники, со своей стороны, также небезосновательно ссылаются на потребность во все времена опоры ряда отраслей на государство, исходя из стратегических интересов и соображений национальной безопасности. Между тем без взаимодействия в рамках единого рынка вряд ли удастся выдержать глобальную конкуренцию, а ряду стран, особенно новым членам ЕС, – сократить разрыв в развитии с лидерами НТП. Взаимное открытие доступа в капиталы и инфраструктуру без ущерба выполнения общественных задач – один из путей повышения конкурентоспособности.

8.2. Экономическая политика и национальные интересы в ЕС

Большинство отраслей инфраструктуры Западной Европы перешли под контроль государства с конца 1940-х гг., хотя вовлеченность государства в эту сферу

¹ *Berelowitch A., Radvanyi J. Les 100 portes de la Russie: de l'URSS à la CEI, les convulsions d'un géant. P.: Éd. ouvrières, 1999. P. 231.*

уходит своими корнями в прошлые столетия (см. Раздел 1). Отрасли, требующие значительных капиталовложений, окупаемость которых растягивается на годы, формируются как естественные монополии. Качество, доступность, надёжность предоставления ими услуг во многом определяет эффективность и перспективы развития хозяйства и благосостояние населения.

Инфраструктура не случайно была организована в форме государственных компаний, поскольку её развитие представляет предмет особой заботы и важнейший элемент экономической политики правительства. Инфраструктура определяет геоэкономическую безопасность, служа опорой и стимулом развития бизнеса. Вот почему такая сфера экономики, как сетевая энергетика, повсеместно под пристальным вниманием государства даже при допуске туда частного капитала.

Если в 1980-е гг. в отношении ГП преобладала дилемма, что лучше с финансовой и экономической точки зрения – государственная или частная собственность и управление, то впоследствии, с трансформацией компаний общественных услуг в транснациональных операторов возник вопрос о значении национальной принадлежности собственности и управления. Возникает противоречие между партнёрством государства и национального капитала, с одной стороны, и партнёрством в условиях глобализации государства с действующим внутри страны капиталом любой национальной принадлежности, создающим рабочие места, платящим налоги в госбюджет – с другой. Принципиально важно, наблюдается ли приток или бегство капитала из страны, решается ли и на каком уровне проблема занятости населения. Приток ПИИ обеспечивает более высокий уровень эффективности и конкурентоспособности национальной экономики, когда связан с более высоким техническим и организационным уровнем производства.

В последние три десятилетия введение рыночных принципов стало рассматриваться как эффективный способ организации работы этих отраслей. Специфика данного этапа развития выразилась в дрейфе от отдельных национальных рынков к общеевропейскому, с участием капиталов разных стран вопреки веяниям деструктивного «экономического патриотизма».

В связи со всеми этими переменами получил распространение подход к государству как к экономическому субъекту, способному участвовать в организации

коммерческого производства общественных благ не только на собственной территории, но и за её пределами, с привлечением зарубежного капитала. Ряд компаний со значительной долей государственного участия, занимающих почти монопольное положение в своих странах, успешно конкурирует на внешних рынках. Всё это в совокупности способствовало подъёму инфраструктурных компаний в рейтинге ТНК мира. С середины 1980-х гг. только за 6 лет в мире наблюдался 400%-й рост ПИИ, направленных в США, Японию, ЕС, причём, в большой мере в сектор услуг.¹

ПИИ проникают в сферу, которую социум привык видеть под управлением государства. Этот тренд обусловлен и особым вниманием к реформированию сетевых отраслей в направлении использования преимуществ рыночной экономики и частной собственности. Многие компании, оставаясь под контролем государства, начали в форме смешанной собственности развивать деятельность за рубежом. Эта черта крупных стран ЕС названа «второй волной» транснационализации.

Перенос центра тяжести ПИИ из промышленности в сетевые отрасли стал международной структурной тенденцией, в становление которой европейские ТНК внесли заметный вклад. По данным ЮНКТАД, в начале 1990-х годов предприятия сетевых услуг не были представлены среди 50 крупнейших нефинансовых ТНК мира. Спустя десятилетие их число составило почти 1/3. В динамике данного показателя были падения и взлёты. По состоянию на 1997 г., доля сетевых компаний была 14, в 2006 г. достигла 40, а в 2008 г. снизилась до 28% (половина компаний тогда были энергетическими). В XXI в. ТНК сетевых отраслей расширили присутствие в указанном списке: в 2006 г. их было уже 20 против 7 в 1997 г. За год (2005/06) оборот и численность занятых там выросли на 9 и 7% соответственно.² Число европейских ТНК услуг составило в 2012 г. 17 (из них 13 с участием госу-

¹ *Cable V. The Diminished Nation-State: A Study in the loss of Economic Power / What Future for the State? // Dædalus. Cambridge. 1995. Spring. Vol. 124. No 2. P. 30/*

² *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. N.Y., Geneva : UNCTAD, 2007. P. 7.*

Rapport sur l'investissement dans le monde ... / NU. Conférence sur le commerce et le développement. N.Y.; Genève: NU, 2008.

...2008 : Les sociétés transnationales et le défi des infrastructures. Vue d'ensemble. P. 4, 7.

дарства в капитале)¹, многие смешанные компании контролируются государством (см. Таблицу 8.1 Приложения).

С середины первого десятилетия 2000-х годов в перечне ТНК сетевых отраслей выросла доля компаний связи. Это можно объяснить интенсивным развитием информационной техники, востребованностью услуг беспроводной связи. К концу десятилетия число европейских ТНК услуг среди 100 крупнейших нефинансовых выросла преимущественно за счёт компаний электро- газо- и водоснабжения.

Среди них – ГП, не просто конкурирующие с частными компаниями за получение прибыли на внутреннем рынке, но зачастую действующие не менее настойчиво и за рубежом. В 1995-2005 гг. в развитых странах почти 90% прироста ВВП связано с производством общественных услуг.² В 2010 г. в мире на услуги приходились 69,7% числа ТНК с участием государства (соответственно на обрабатывающую промышленность – 21,7%; на добывающие отрасли – 8,6%).³ Некоторые, в основном, энергетические, были приватизированы полностью или почти полностью (*GDF Suez, E.ON, Telefónica, Endesa, National Grid Transco*). Другие, как *Vodafone*, – частные с привлечением концессионной формы ПИИ. Прочие, как *EDF, France Telecom, Deutsche Telekom, Deutsche Post* – приватизированы частично.

Сам факт базирования таких ТНК в крупных странах ЕС указывает на важность размеров рынка для зарубежной активности. Большая часть новых субъектов этой сферы достигли значительной степени транснационализации, о чём свидетельствует индекс транснациональности ИТН (*Transnationality Index, TNI*).

Инвестиции в инфраструктуру и разделение сетевых компаний

Ж. Лемьер, тогда президент ЕБРР, подчёркивал потребность инвестировать в инфраструктуру, для которой недостаточно бюджетных средств. Необходимо сотрудничество государства с частным капиталом, который бы принял на себя риски по современным схемам финансирования⁴ при условии сохранения госрегулирования тарифов в интересах наименее защищённых потребителей. В инфраструктурных проектах, обеспечивающих конкурентоспособность, координацию развития

¹ Рассчитано по: World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. N.Y., Geneva: UN, 2009. P. 228–230; World Investment Report 2012: Annex Tables (28).

² How to compete and grow. A sector guide policy / *Manyika J.* et al. McKinsey Global Institute. 2010. March. P. 11.

³ World Investment Report 2011. P. 31.

⁴ The Economic Potential of a Larger Europe. Ed. by K. Liebscher et al. Cheltenham; Northampton, 2004. P. 28.

регионов и стран ЕС, требуется трансграничное сотрудничество,¹ и без ГЧП с интернациональным участием не обойтись.

Р. Райх, высокопоставленный чиновник правительства США при двух президентах-демократах – Дж. Картере и Б. Клинтоне, – подчёркивает возрастающую связь суммы и качества инвестиций, которые осуществляет госсектор, со способностью привлекать иностранный капитал. В качестве логики конструктивного «экономического патриотизма», делающей страну привлекательной с точки зрения инвестирования, он выделяет знания активной части нации и качество инфраструктуры.² В этом состоит конкурентное преимущество страны.

Существенно вырос вклад сетевых отраслей в общую численность СиП (1993–2005 гг.) – с 4,3 до 9,2%, а по стоимости – с 17 до 27%. В 2006-2010 гг. половина (5) из 10 крупнейших СиП в мире проведена в ЕС, причём 3 – *EDF*, 1 – швейцарская *Swisscom* (связь). Прочие пришлись на азиатские страны.³ В ЕС в середине первого десятилетия XXI в. большинство сделок СиП были внутринациональными, и только четверть – трансграничными (из разных стран ЕС). Подавляющее большинство (86%) в тот период сразу были признаны совместимыми с правилами ЕС.

В Лиссабонском договоре (ст. 194 ДФЕС) определены основы энергетической политики с приданием особой роли Еврокомиссии, которая в интересах поддержания конкуренции разделяет полномочия с национальными государствами (не покушаясь на их права определять условия эксплуатации энергоресурсов, выбор источников энергии, общую структуру энергоснабжения). Среди обозначенных еврокомиссаром по энергетике Г. Эттингером приоритетов – усиление солидарности и гарантий надёжности энергоснабжения с помощью улучшения инфраструктуры. Последнее предусматривает реализацию трансграничных проектов, их координацию на уровне ЕС.⁴ Характерно, что усиление СиП совпало по времени с обсуждением и принятием первых Директив Европейских Парламента и Совета по электроэнергетике (96/92/ЕС) и газоснабжению (98/30/ЕС), направленных, в том числе на

¹ *Bató M.* Competitiveness of the European Union // *Society and Economy*. 2005. Vol. 27. No 1. P. 91-92.

² См.: *Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe...* P. 12.

³ *World Investment Report 2011*. P. 34, 35.

⁴ *Hearing with Günther H. Oettinger, Commissioner-designate for Energy*. European Parliament 2009–2014. Committee on Industry, Research and Energy. 22.12.2009. P. 5/6.

либерализацию соответствующих рынков. По числу СиП электро- и газоэнергетика (31%) следуют за телекоммуникациями (42%).¹

К. Мандиль на посту исполнительного директора МЭА выражал озабоченность по поводу состояния энергетики, призывая к коллективным усилиям в противовес национальной обособленности. Он также указывал на потребность в государственной политике стимулирования инвестиций и повышения эффективности энергетики. Перед лицом энергетических вызовов признана особая роль правительств и глобального сотрудничества.²

Задача довести к 2010 г. уровень объединения сетевых систем до 10% ставилась ещё на саммите ЕС в Барселоне (2002 г.). Особое значение приобретает энергетика, где, учитывая задачи, обусловленные потребностью реализации «дорожной карты» создания европейской газовой и электроэнергетической сетей, невозможно обойтись без трансграничного сотрудничества. Обеспечение общей энергетической безопасности требует единой сети газопроводов и принятия каждой страной инвестиционных обязательств по их строительству. Процесс подразумевает большое количество нормативных документов. М. Фрондель (Рейнско-Вестфальский Институт экономики, г. Эссен) утверждает, что о полной либерализации рынка энергоносителей в ЕС не может идти речь, пока не будут вложены средства в создание пересекающих границы энергосетей.³ Скорее следует говорить не о либерализации (она провалилась, поскольку не достигнута её цель – снижение цен на энергию для конечных потребителей), синонимом которой можно считать демонополизацию, а о реструктуризации, консолидации энергетических рынков.

Проблема в том, что в ЕС малы мощности трубопроводов и высоковольтных линий, которые в случае необходимости были бы технически приспособлены для передачи энергии или энергоносителей из одной страны в другую. Обеспечение общей энергетической безопасности требует выработки норм, определяющих ме-

¹ Annexes to the Commission Staff Working Document «Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest». Report. 2006. P. 34-36.

² Mandil Cl. Energy security: the IEA's Perspectives. New Orleans, 29 Jan. 2007. P. 18.
URL: <http://www.iea.org/Textbase/speech/allspeeches.asp>

³ См.: Сенинский С. Для либерализации энергорынка ЕС не хватает труб, ЛЭП и политической воли.
URL: <http://www.svobodanews.ru/Article/2007/02/09/20070209165135150.html>

ханизм «энергетической солидарности». В этом ключе сделаны заявления о Втором Плане действий ЕС в энергетике (2010–2014 гг.).¹

Нынешние сети предназначены не для передачи электроэнергии из одной страны в другую, а для смягчения скачков напряжения путём стабилизационных мер энергоснабжения, как утверждает Х.-Д. Карл (*IFO*). Немногие страны ЕС полагают техническими возможностями передачи значительных объёмов энергии за рубеж – например, Великобритания, Франция, Италия. Но именно две последние, как и Греция, больше других противятся открытию внутренних рынков, тогда как в Швеции и Великобритании они уже открыты для иностранных конкурентов.

Это, как представляется, означает, прежде всего, потребность создания благоприятных условий для согласования интересов бизнеса и общества, для ГЧП в этой сфере при наличии равенства условий конкуренции. Можно также согласиться с утверждением, что государства обязаны разработать эффективную политику и принимать меры по снижению рисков, связанных с зависимостью социально-экономического развития от нефтегазовых рынков.² Хотя порой высказывается сомнение в значимости для стран-реципиентов формы собственности осуществляющих ПИИ предприятий, подмечено, что инвестировать за рубеж компании сетевых отраслей начинают обычно после проникновения в них частного капитала.

В энергетике можно выделить два процесса. С одной стороны, нарастает конкуренция между основными участниками – энергетическими ТНК. С другой – активизируются межгосударственная кооперация и регулирование, а также ГЧП, особенно при преобладании сетевой транспортировки ключевого в ЕС вида энергетического сырья – природного газа. Усиливается и региональная обособленность – принимаются меры по защите национальных компаний от зарубежных ТНК, если в них присутствует государственный капитал. Зачастую госрегулирование протекционистского характера мешало трансграничному сотрудничеству в сфере общественных услуг. Однако трансграничные СиП будут оставаться ключевой чертой

¹ URL: <http://parliament.europe.bg/en/index.php?category=374&id=27011>
Budapest Energy Security Summit Declaration. Budapest, 2010, February 24.
URL:

http://www.mfa.gov.hu/kum/en/bal/actualities/spokesman_statements/20100224_Kozos_nyilatkozat_V4_en.htm

² Грицевич И.Г., Кокорин А.О. Энергетическая безопасность и проблема изменения климата. Диалог: Россия – Европейский Союз. М.: WWF, 2006. С. 10.

европейской экономики. ПИИ в услуги в значительной мере за счёт СиП начали расти, увеличившись в 2011 г. в мире до 570 млрд. долл. после резкого снижения в кризисные 2008–2010 гг. (с 1130 до 490 млрд. долл.).¹

По оценкам, к 2030 г. зависимость ЕС от импорта энергоносителей, включая природный газ, увеличится с докризисных 50% до 65%.² При этом значительную часть потребляемого природного газа ЕС получает из России (25%). Шведский дипломат С. Хирдман считает, что «взаимная зависимость от энергетических ресурсов может стать одной из сильнейших связей в отношениях России и ЕС». ³ Деструктивный «экономический патриотизм» тут вряд ли уместен.

Есть опасения, что кризис 2008–2009 гг. может спровоцировать «инвестиционный протекционизм», а помощь государства терпящим бедствие предприятиям косвенно – негативно повлиять на потоки ПИИ. В мире только в 2008 г. они упали на 15%. Среди основных рисков – переориентация инвестиционной политики государств «внутри» с целью оставить капитал «дома», что чревато ухудшением инвестиционного климата.⁴ По оценкам МЭА, инвестиции в нефтегазовую сферу урезаны на 19% (2008–2009 гг.). Вложения в инфраструктуру сокращены, несмотря на важность долгосрочных инвестиционных решений для будущего развития.⁵

Ещё до кризиса, в связи с заявленной ЕК либерализацией энергетического рынка,⁶ этот руководящий орган ЕС выступил за разделение конкурентной (производство, ремонт, поставка услуг) и естественно-монопольной, государственной частей сетевых отраслей. Такой подход отражён в документах ЕС.⁷

В Первой Директиве содержались положения против долгосрочных контрактов. Во Второй Директиве их необходимость всё же признана, но более жёстко заявлено о разделении во избежание дискриминации игроков энергетического рынка, перекрёстного субсидирования, торможения конкуренции. Хотя ЕК назвала такой

¹ World Investment Report 2012 (WIR12). Geneva: UNCTAD. P. 6-7.

² Communication de la Commission au Conseil européen et au Parlement européen. Une politique de l'énergie pour l'Europe. Bruxelles, le 10.01.2007. COM(2007) 1 final. P. 4. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/fr/com/2007/com2007_0001fr01.pdf

³ Хирдман С. Роль России в Европе / Моск. Центр Карнеги. М., 2006. С. 12–13.

⁴ Assessing the Impact of the Current Financial and Economic Crisis on Global FDI Flows, UNCTAD/DIAE/LA/2009/3. 01.04.09. P. 5, 44, 22. URL: http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20093_en.pdf

⁵ A World Economic Forum Global Risk Report 2010. Geneva, 2010. P. 20, 23.

⁶ Inquiry pursuant to Article 17 of Regulation (EC) No 1/2003 into the European Gas and Electricity Sectors (Final Report). Communication from the Commission. Brussels, 10.1.2007. COM(2006) 851 final. P. 2.

⁷ См. Директивы 96/92/ЕС, 98/30/ЕС, 03/54/ЕС, 03/55/ЕС.

вариант в будущем единственно возможным в электроэнергетике, заметим, что кризис перевесил чашу весов в пользу отхода от либеральной модели газового рынка, за долгосрочные контракты. В противном случае сложно рассчитывать на достаточное финансирование крупных инфраструктурных проектов и разработки новых, во многом труднодоступных месторождений. С 3-ей Директивой поставлена цель раздела вертикально интегрированных компаний, что означает изменение институциональной структуры энергетического рынка или смену экономической модели его функционирования с целью снижения цен на газ.

Страны ЕС свободны в выборе альтернатив – начиная от радикальной, с отделением собственности на монопольные активы от конкурентных, до более мягкой, создания отдельных компаний в рамках холдинга. Простейший вариант – разделение бухгалтерской отчётности. Аргументы «за» и «против» этой политики представлены в Таблице 8.2 Приложения.

У контрагентов имеются свои особенности. В ЕС действуют два типа компаний. Одни, как *BP*, специализируются на добыче-производстве, транспортировка имеет для них второстепенное значение. Для других, как *GDF Suez*, на первом месте – сетевые транспортировка и газоснабжение. Последние стремятся диверсифицировать свой бизнес в направлении производства. Разделение стало бы своего рода структурной дискриминацией.

Как уже отмечалось, для потребителя эффект от одной вертикальной дезинтеграции ничтожен, но разделение лишило бы интегрированных операторов финансовой базы для долгосрочных инвестиций. В условиях глобальной взаимозависимости необходим поиск компромиссов между поставщиками и потребителями. Кроме того, отделение транспортной деятельности (*unbundling*) ведёт к увеличению трансакционных издержек.

Есть риск, что это поощрит конкуренцию лишь среди спекулянтов, а не реальных игроков на рынке. С числом посредников будут расти цены для конечных потребителей. Фактически в вертикально дезинтегрированной сетевой компании они могут быть высоки и различаться и по отраслям, и по странам. Так, если *X* – дополнительные издержки разделения, то чтобы этот шаг был целесообразным,

необходима уверенность, что сберегаемые средства Y превзойдут издержки разделения: $Y > X$. Результат сложно предугадать заранее.

На самом деле разделение не является ни необходимым, ни достаточным условием поощрения конкуренции. Причём независимо от того, идёт ли речь о приватизированной, государственной или частично государственной компании.¹ При надлежащем регулировании и управлении, с ясным указанием на обеспечение доступа конкурентов через сети разделение невыгодно, а при некачественном регулировании или коррупции последствия непредсказуемы.

Так, ухудшение технического состояния местных электросетей во Франции, по данным Доклада о качестве распределения электроэнергии (5 марта 2010), связано с разделением функций подачи и распределения электричества, ранее осуществляемых *EDF*. Ответственность оказалась размытой между агентами, зачастую отдалёнными от соответствующей местности.²

Большинство электросетей Франции управляются делегировано. Концессионеры (например, *ERDF*) осуществляют руководство в соответствии с соглашением с государством-собственником сетей. За государством остаются неприбыльные функции, включая развитие и поддержание в надлежащем техническом состоянии сетей в сельской местности, финансируемых преимущественно из местных бюджетов и Фонда амортизации издержек на электрификацию (*FACE, Fonds d'Amortissement des Charges d'Électrification*), состоящего из средств распределителей электроэнергии. По французскому законодательству, акционерами электротранспортной сетевой компании *RTE (Réseau de transport d'électricité)* могут быть только представители госструктур. Подключение частных партнёров, особенно иностранных, потребовало бы изменения закона.

Создание олигополий может иметь разные последствия – например, повлечь за собой долговременный рост цен, наносящий ущерб потребителям, с одной сто-

¹ Так, в железнодорожной отрасли во Франции действуют две госкомпании, *SNCF* и *Réseau ferré de France (RFF)*, между которыми трения. Глава *SNCF* предлагает пересмотреть организацию железнодорожного транспорта в стране, полагая, что в модели, при которой *SNCF* эксплуатирует линии, а *RFF* управляет инфраструктурой, каждый игрок действует «как эгоист». Это разделение не оптимизирует общие расходы, а ведёт «в финансовый тупик». Между тем, в правительстве считают, что *SNCF* должна улучшать качество обслуживания, развивать перевозку грузов, а *RFF* – модернизировать железнодорожную сеть, развивать высокоскоростные линии, особенно в период кризиса, когда железнодорожный транспорт востребован. – L'exécutif essaie de calmer la brouille entre la SNCF et RFF // Le Monde. 20.04.2011.

² Groupe de travail sur la qualité de la distribution d'électricité. Rapport d'étape. 5 Mars 2010. P. 4.

роны, а с другой – позволить финансировать изыскания альтернативных источников энергии, строить трансъевропейские сети, что в перспективе снизит затраты. Акционеры вправе выбирать проект, который принесёт им больше прибыли на вложенный капитал. Вопрос в том, какими критериями руководствоваться при осуществлении выбора – сиюминутными или долговременными.

Весьма велика роль ГЧП в международном сотрудничестве, создании конкурентных преимуществ путём массивных вложений в инфраструктуру, обеспечивающую конкурентоспособность, рост, на долговременной основе вносящую вклад в привлекательность страны для инвестиций. Развитие системы *TENs*, регулируемой на уровне ЕС, в условиях недостатка средств у государств делает необходимым ГЧП с привлечением международных частных вложений.

«Экономический патриотизм» в ЕС и конкуренция между странами-членами

Ошибкой деструктивного «экономического патриотизма» является противодействие допуску в энергетику компаний из стран-партнёров по ЕС, когда принимаются меры защиты от зарубежных ТНК, прежде всего, с участием иностранного государства.

«Взлёт» в ЕС на энергетическом поприще ГП, считавшихся в 1980-е годы «гадкими утятами», для многих аналитиков оказался довольно неожиданным. Превращение в транснациональных операторов проходит не без сопротивления из-за взаимной настороженности. Например, в Испании зарубежного игрока могут не допустить на внутренний рынок электроэнергии или газа. Так, испанская *Iberdrola* обвинила *EDF* в протекционизме со стороны основного акционера – французского государства. Обращение в ЕК направлено после выраженного намерения *EDF* войти в капитал *Iberdrola*.

Iberdrola мотивировала свою позицию недопустимостью (с точки зрения правил ЕС о свободе перелива капиталов) использования государством золотой акции, ограничивающей доступ к капиталу *EDF*. Жалобу *Iberdrola* обосновала тем, что Париж назначает Декретом 6 из 18 членов административного совета, президента и генерального директора компании. Приватизация сетевых компаний – *Telefónica*, *Endesa*, *Repsol* (нефтегазовая компания), *Gas Natural* и *Iberia* (авиаперевозки) была проведена без денационализации.

После первой фазы приватизации (1985–1996 гг.) крупные предприятия Испании остались под контролем государства, которое поощряло «национальных чемпионов». Ряд долевых траншей был зарезервирован за отечественными институциональными игроками по специальным ценам, в обмен на гарантии остаться инвесторами на длительное время. После приобретения доли в капитале, частные группы назначили представителей в советы директоров, установили контроль над этими компаниями. Такой подход не случаен. Сетевые компании заслужили в Испании титул «драгоценных камней в короне», принося прибыль (за редким исключением, например, при фиксированных тарифах в борьбе с инфляцией).

Во вторую фазу приватизации (1997–2003 гг.) положение изменилось с приходом (на смену социалистам) к власти Народной партии. Последняя стала проводить политику «тотальной приватизации» ГП, которые перестали считать необходимыми инструментами государственной политики – роль государства решили сократить при неизменной стратегии: сохранение предприятий за национальным испанским капиталом. Государство обеспечило контроль через золотые акции путём блокирования той или иной операции (например, продажи части капитала или закрытия предприятий).

Примером служат также длительные переговоры о покупке немецким концерном *E.ON* испанской *Endesa*. Подобные сделки проходят с трудом, со своими нюансами. Правительство социалистов Х.Л.Р. Сапатеро поддержало намерение *Gas Natural* (из претендующей на особый статус Каталонии) получить *Endesa*, но сама *Endesa* не приветствовала этот шаг, считая его недружественным поглощением. Слияние *Endesa* и *Gas Natural* привело бы также к созданию национального энергиганта, к монополизации рынка.

Германский концерн *E.ON* в случае слияния с *Endesa* преследовал цель выйти на рынки Испании и опосредованно – Латинской Америки. Это рассматривалось и как шаг по пути создания единого европейского рынка электроэнергетики, трансграничной торговли в духе Директивы 2003/54/ЕС, а также сближения правовых норм по Директиве 2003/55/ЕС.¹

¹ Доля *Endesa* на рынке Испании – 40% производства и передачи электроэнергии, 35% поставок электроэнергии крупным промышленным потребителям и 40% – мелким (Case No COMP/M. 4110 –

Еврокомиссия не усмотрела при слиянии *E.ON* и *Endesa* опасности монополизации, которая исключила бы конкуренцию, поскольку компании действуют на разных рынках, и эта структура не сможет доминировать на всей территории ЕС. Действия *E.ON*, однако, заблокировали два главных акционера *Endesa* – итальянская *Enel* (25% капитала *Endesa*) и испанская группа *Acciona* (21%). В итоге *E.ON* пришлось отказаться от *Endesa* в обмен на право приобрести часть её активов в Испании, Италии, Франции, Турции, Польше.

Не встретила поддержки правительства Испании и намерение французской *EDF* приобрести *Union Fenosa*: *EDF* напомнили, что основной её акционер – французское государство. Транснационализация испанских ТНК сетевых отраслей вообще была поздней – после вступления в ЕС.

Примером «экономического патриотизма» иного рода, в отличие от Испании, может быть сделка между *EDF* и *British Energy*. С согласия британского правительства французская *EDF* начала в 2008 г. борьбу за 35% принадлежащего государству Великобритании капитала первого производителя электроэнергии (15% британского рынка) – *British Energy*. У последней – 8 из 11 АЭС, поставлявших электроэнергию на 20% территории Великобритании.

С приобретением *British Energy* (73% доля в 2009 г.)¹ укрепляется положение *EDF Energy* (питает приблизительно две трети Лондона). Объединение усилий породило крупнейшего производителя электроэнергии (четверть рынка в Великобритании). Британский оператор приносит дополнительно 12 тыс. МВт установленной мощности (10 тыс. из них – от АЭС). Примечательно, что среди претендентов британская *Centrica* не пребывала в фаворитах из-за отсутствия необходимого опыта работы в атомной сфере. Основной смысл сделки – обеспечить необходимый Великобритании подъём атомной энергетики, в которой Франция – лидер в ЕС. В самой Франции на АЭС приходится около 75% производимой электроэнергии.

Победил прагматизм: для развития атомной энергетики у британского государства не хватало средств. Оно не решилось, однако, доверить обновление атомной электроэнергетики одному оператору, причём зарубежному и государственно-

E.ON/ENDESA. Notification of 16.03.2006 pursuant to Article 4 of Council Regulation No 139/2004. Brussels, 2006. P. 5–7).

¹ World Investment Report 2011. P. 35.

му. Во избежание монополизма компания, получающая контроль над *British Energy*, в будущем должна уступить часть объектов энергетики.

В противовес ожиданиям снижения цен на энергию британских потребителей *EDF Energy* оповестила 5 млн. своих клиентов о 17% повышении тарифов на электроэнергию и 22% – на газ. Это объясняют ростом цен на энергоносители, от которого дерегулирование не защищает. Оптовые цены за первую половину 2008 г. повысились на 70% на энергию, производимую из угля, на 63% – из газа и на 47% – на электроэнергию.¹

Сделка с иностранным партнёром, в капитале которого присутствует государство-акционер, может осложниться и по иной причине. Так, *GDF Suez*, желая получить в Великобритании контроль над производителем электроэнергии *International Power (IP)*, не хотела платить наличными 5 млрд. ф.ст. (порядка 6 млрд. евро). Наиболее простой альтернативе – хотя бы частично рассчитаться своими акциями – воспрепятствовало французское государство, выступившее против размывания принадлежащего ему блокирующего пакета акций, оставшегося после слияния *GDF* и *Suez*² (когда доля государства сократилась с 80% в *GDF* до 36% в *GDF Suez*). Тогда переговоры закончились ничем, но выиграли акционеры *IP*: за 3 мес. стоимость их доли в капитале выросла примерно на 30%.³ В итоге договорились, что французская группа получает 70% капитала *IP*, акционеры компании сохраняют принадлежащие им 30% капитала. При этом образуется крупнейший в мире независимый производитель электроэнергии – *New International Power*.

Причины интернационализации французских инфраструктурных компаний, видимо, не только в размерах участия на внутреннем рынке, но и в опыте страны, где с 1946 г. практически всю энергетику, даже после частичной приватизации, контролирует государство. Среди причин успеха ТНК с участием государства в капитале, *EDF* и *GDF Suez*, справедливо выделяют международное *техническое со-*

¹ EDF augmente les prix en Grande-Bretagne. URL: <http://www.lefigaro.fr/societes-francaises/2008/07/28/04010-20080728ARTFIG00189-edf-augmente-les-prix-en-grande-bretagne-.php>

² Во Франции правительство инициировало слияние *GDF* с *Suez* во избежание поглощения последней со стороны *Enel* существенным участием итальянского государства в капитале: свыше 30% в лице Министерства экономики Италии – 13,9% и госбанка *Cassa Depositi e Prestiti* – 17,4%.

URL: <http://www.enel.com/en-GB/investor/shareholders/>

³ *Briançon P.* GDF Suez bute sur le financement du rachat d'International Power // *Le Monde*. 19.01.2010.

трудничество; готовность создавать СП в целях сбережения капитала, развивать партнёрство с частным капиталом за рубежом.

В новых странах ЕС приток зарубежных капиталов не только не встречает сопротивления, но служит основой хозяйственного развития. После вступления в ЕС партнёрство государства и бизнеса пришлось выстраивать «практически с нуля».¹ Рост ПИИ признан одним из положительных эффектов приватизации.² Так, уже в 2002 г. 30% электроэнергетического рынка Венгрии принадлежали немецким компаниям.³ Успешную экспансию осуществляют шведская государственная *Vattenfall* (третья на электроэнергетическом рынке ФРГ), французская *EDF*. Сегодня единственной, по сути, возможностью для выхода на энергетический рынок другой страны ЕС является приобретение местной отраслевой компании.

Председатель ЕК Ж.-М. Баррозу заявлял о необходимости открытых рынков в ЕС в противовес «узкому национализму» для обеспечения энергетической безопасности, содействия развитию международного партнёрства.⁴ Кроме того, в центре внимания хозяйственной политики Евросоюза – стимулирование роста государственных и частных инвестиций в энергетическую инфраструктуру, потребности которой к 2020 г. оцениваются в 1 трлн. евро.⁵

В отсутствии на уровне ЕС многосторонних правил, в частности, совместной энергетической политики, для национальных государств сохраняется возможность односторонних действий. На передний план выходит проблема энергетической безопасности. Во Франции последняя включена в понятие «экономического патриотизма» наряду с задачей сохранения энергетического суверенитета страны.

Политика поощрения состязательности представляется решающей в деле обеспечения конкурентоспособности (но не надёжности поставок). Под предлогом защиты национальных интересов, в русле «экономического патриотизма» можно

¹ Prospects and Risks beyond EU Enlargement. Southeastern Europe: Weak States and Strong International Support. W. van Meurs (ed.). Opladen: Leske+Budrich, 2003. P. 6.

² *Opran M.-E.* Services of General Interest: a Chance for an Integrated Europe. SGI in Romania – How and when can we reach the European Union Requirements? / CEEP XVIth congress. Leipzig, 2004. 16–18 June. P. 5.

³ Transforming Public Enterprise in Europe and North America: Networks, Integration and Transnationalisation. L.: Palgrave Macmillan, 2007. P. 87.

⁴ Towards an EU External Energy Policy. The 2006 Brussels Conference, 20th and 21st November 2006. P. 9-10. URL: http://eeas.europa.eu/energy/events/energy_conference_2006/final_brochure_en.pdf

⁵ Speech by President Barroso on the preparations of the European Council of 22 May. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-434_en.htm

помешать монополизации. Однако на конкурентном рынке, требующем колоссальных вложений капитала, нужны чёткие правила игры в отношении олигополий, которые в своё время были названы ЕК оптимальной структурой вместо суммы разрозненных предприятий. «Слияния могут привести к повышению эффективности и усилить конкуренцию. Таков пример сближения *EDF* и *Edison*».¹ Правда, правительство и бизнес Италии позволили *EDF* получить лишь 2% голосующих акций.

Чтобы объективно оценивать то или иное слияние как «про» или «контра» европейское, ЕС стремится проводить единую политику в интересах всех участников. Эксперты задаются вопросом, не является ли данный хозяйственный тренд простой адаптацией экономических агентов к открытию энергетического рынка в ЕС. Безусловно, ЕК высказывает мнение по каждому слиянию на предмет соответствия правилам конкуренции (так, слияние португальских компаний электро- и газоэнергетики не состоялось, поскольку было признано помехой интеграции), но выбор стратегии энергетической безопасности остаётся прерогативой стран-членов.

При выработке европейской стратегии развития обсуждается вопрос, что стоит за проектами СиП. Имеет ли смысл создавать энергетические гиганты, осуществляющие комбинированно снабжение газом и электроэнергией; если да, то делать это с участием национальных или европейских партнёров, без деструктивного «экономического патриотизма».

Отношение к странам вне ЕС

Вследствие роста цен на нефть, с притоком нефтедолларов ключевыми инвесторами в энергетическую инфраструктуру ЕС, в том числе на началах ГЧП, стали национальные компании и СИФы развивающихся стран. В 1998–2004 гг. около трети объёма вложений в инфраструктуру пришлось на ПИИ из стран с развивающейся экономикой. В докризисный 2007 г. свыше 72 новых частных фондов (122 млрд. долл.) направили ресурсы в инфраструктуру США и ЕС в рамках ГЧП типа

¹ *Edison* – второй крупнейший производитель электроэнергии в Италии. С 2001 г. *EDF* участвует в промышленном проекте (51,58 % капитала и 50 % голосующих акций), с Миланской корпорацией – с 2005 г. URL: <http://www.edf.com/96189i/Home-com/EDF-international-presence/in-Europe/Italy.html>

brown field – по расширению, восстановлению или модернизации действующего объекта госсобственности.¹

Свобода движения капиталов распространяется на третьи страны, хотя в ст. 57, 59, 60 ДФЕС в особых случаях разрешены исключения, применение защитных мер. По выражению европейского парламентария П. Йонкера, институты ЕС страдают «гангреной национальных интересов».² Доклад «О перспективах внутреннего рынка газа и электроэнергии» (2007 г.) направлен, в том числе, против компаний из третьих стран. Обеспокоенность вызывают инвестиции из России, КНР, стран Ближнего Востока. На посту заместителя председателя Европарламента А. Видаль-Квадрас упоминал в Докладе потребность газовых компаний в более сильной политической поддержке органов ЕС и стран-членов на переговорах с производителями из третьих стран.³ Предложено в законодательном порядке открыть рынок распределительных сетей только на паритетных началах; юридически отделить собственность на каналы транспортировки от добычи, продажи, распределения энергии. Это представляется Европарламенту эффективным средством противостоять монополизму, чтобы обеспечить прозрачность рынка, выход на него новых участников.

В Докладе продолжено открытое с публикацией Зелёной книги обсуждение европейской энергетической политики, которое не коснулось тогда проблем СиП и создания европейского энергетического рынка.⁴ Констатируется озабоченность угрозой установления контроля над частными компаниями, чрезмерного вмешательства государства в СиП. Последние, по замыслу политиков, должны представлять собой чисто коммерческие мероприятия, исходя из интересов потребителей.

Можно понять тревогу руководства ЕС, поскольку пока, как было показано выше, всё идёт к разделу энергетического рынка между мегакорпорациями, к которым в ЕС относятся настороженно. В Докладе содержится призыв пресекать протекционистские тенденции и продвижение «национальных чемпионов», которые не

¹ *Orr R.J., Kennedy J.R.* Highlights of Recent Trends in Global Infrastructure: New Players and revised Game Rules // Transnational corporations. N.Y., 2008. Vol. 17. Apr. No 1. P. 101, 105, 102.

² La lettre de Confrontations Europe. 2005. No 72. Oct. – Déc. P. 19.

³ Sur les perspectives du marché intérieur du gaz et de l'électricité (2007/2089(INI)).

URL: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A6-2007-0249&language=FR&mode=XML>

⁴ Livre Vert «Une stratégie européenne pour une énergie sûre, compétitive et durable». Commission des communautés européennes. COM (2006) 105 final. Bruxelles, 08.03.2006.

содействуют интеграции энергетического рынка ЕС. Направленная против местного монополизма политика одновременно задевает интересы ТНК из третьих стран.

С помощью давно присутствующего в экономике иностранного капитала в форме ПИИ внедрялись технологические и управленческие инновации, способствующие поддержанию темпов роста экономики. В связи с распространением деструктивного «экономического патриотизма» ТНК энергетики зачастую вызывают опасения в принимающих странах. Именно в этой сфере больше, чем в других стал проявляться «экономический патриотизм» такого рода. Предшествующий строительству и вводу в эксплуатацию газопровода Северный поток длительный дискурс – проявление подобного геополитического мышления у ближайших соседей РФ.¹

В западноевропейской энергетике, не только сетевой, проявления «экономического патриотизма» имели место и вне ЕС, например, в Норвегии, что связано со стремлением поддержать занятость, пусть и за счёт эффективности. Так, британский экономист Х.А. Кашени отмечал жёсткую позицию государства с правилом использовать только норвежские товары и услуги в соответствии со ст. 54 Закона о нефти. Такой порядок касался иностранных фирм, а норвежские *Norsk Hydro*² и *Saga* имели большую свободу выбора.³ На начальном этапе разработки нефтегазовых месторождений государство через законодательную, налоговую системы, лицензирование, управление ресурсами (с 1969 г.) поощряло передачу иностранными компаниями технологий, в том числе через особые соглашения и систему лицензирования, что является одной из форм ГЧП. Законодательство поменялось (1994 г.) после вступления в Европейское экономическое пространство (ЕЭП): преференции норвежских товаров и услуг в нефтегазовой сфере отменили.

Схожей политике могут следовать и в либеральной экономике Великобритании. Так, в 2006 г. Газпрому ставились препоны в приобретении контрольного пакета акций *Centrica*, крупнейшего после отделения от *British Gas* (1997 г.) оптового поставщика газа (58% газораспределительных сетей страны). Возражения аргументировали участием государства в капитале Газпрома, опасениями распространения

¹ См.: Шиманьски К. Четыре рояля евросоюзной восточной политики // Европа=Europa. 2008. Т. 8. No 2. P. 51.

² Объединена в 2007 г. со *Statoil* под контролем государства (62,5% капитала).

³ *Kashani H.A.* State intervention causing inefficiency: an empirical analysis of the Norwegian Continental Shelf // Energy policy. 2005. Vol. 33. Oct. No 15. P. 2008.

не только экономического, но и политического влияния. Великобритания была готова изменить законодательство, чтобы заблокировать сделку. Тогда премьер-министр Т. Блэр отказался противодействовать СиП. Ныне Газпром через *Gazprom Marketing & Trading* осуществляет прямые поставки электроэнергии конечным потребителям Великобритании.¹

Если сравнить российские энергетические ТНК – Газпром (полугосударственную) и Лукойл (частную), то их ИТН в 2008 г. составили 25 и 35 (соответственно численности стран с зарубежными дочерними структурами). Отрыв Лукойла отчасти можно объяснить отсутствием государства в капитале, и тем самым, возможно, более благосклонным отношением принимающих стран ЕС. Вместе с тем, данные докризисных 2006–2008 гг. свидетельствуют о росте зарубежных активов Газпрома с 6,8 до 7,5% на фоне сокращения их у Лукойла с 39,2 до 33%.² Газпром вкладывает средства в долгосрочные проекты необходимой в ЕС инфраструктуры, в том числе для диверсификации путей доставки газа. Б. Карейон предложил создать «Большую пятёрку в энергетике» в составе Франции, ФРГ, Италии, Испании, России. Одним из направлений деятельности могут стать НИР.³

В качестве ключевого вывода по проблематике «экономического патриотизма» можно утверждать, что данный термин в контексте новой формы партнёрства международного характера в условиях регионализации и глобализации обозначает многофакторное явление, включающее различные формы партнёрства государства и частного капитала – от прогрессивных до недальновидных. Феномен, получивший название во Франции, зародился в качестве попытки укрепить позиции национального бизнеса. В деструктивном виде он ведёт к изоляции. В долгосрочном плане – тормозит развитие. Поощрявшие это явление страны, в конечном счёте, оказывались в проигрыше. Такой «экономический патриотизм» может отрицательно влиять на экономику, хотя, в итоге, «силы глобализации... кажутся сильнее разворачиваемых против них мер».⁴

¹ Одеров П. Планетарный охват // Газпром. 2011. № 11. С. 12.

² Российские транснациональные корпорации продолжают зарубежную экспансию даже в условиях мирового кризиса (Научный доклад). Рук. авт. коллектива А.В. Кузнецов. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 17, 18.

³ Carayon B. Patriotisme économique et mondialisation. P. 64.

⁴ Economic Nationalism: From Karl Marx's Copybook // The Economist. L., 2006. Vol. 378. No 8467. March 4. P. 11. По данным 2008 г., 41% опрошенных европейцев полагали, что в условиях глобализации интересы США

В XXI в. особенно отчётливо проявляется потребность в стимулировании доступа капитала, обеспечивающего преимущества в конкурентоспособности и эффективности, благодаря внедрению передовой техники и организации производства, участию в глобальной специализации и кооперации. Участие государства в капитале может встретить противодействие принимающих стран, даже если партнёрство благоприятно для функционирования и показателей работы предприятия. Подоплёкой деструктивного «экономического патриотизма» зачастую выступает не хозяйственная продуктивность, а стремление не допустить внешних инвесторов с государственным участием в капитале, особенно из стран с существенной ролью государства в экономике. В условиях глобализации стратегический смысл политики конструктивного «экономического патриотизма» состоит в привлечении в инфраструктуру ПИИ, повышающих конкурентные преимущества страны.

«Экономический патриотизм» связан, по сути, с проблемой отношения к ПИИ, в том числе с участием государственного капитала. В теории ПИИ являются, как правило, эффективным средством распространения передовой техники и организации производства в мире. На этом основан «экономический патриотизм» конструктивного типа. На практике экономическая политика формируется в основном на национальном уровне, и порой побеждают узконационально понимаемые интересы в духе деструктивного «экономического патриотизма», даже в ущерб эффективности и конкурентоспособности национальных экономик.

В ЕС нередки случаи дискриминации ПИИ из стран-участниц самого Союза. Наблюдается негативное отношение и к вхождению в капитал предприятий иностранных СИФов, особенно из стран-экспортёров углеводородов. В странах-членах ЕС, обеспокоенных обострением проблемы занятости, преодолеть «экономический патриотизм» деструктивного типа возможно усилением влияния наднациональных органов, координацией и гармонизацией национальных экономических политик.

и Европы различны; 37% полагали их совпадающими. В 2010 г. данные поменялись: 41% считали интересы совпадающими, а 38% – различающимися. – *Meunier S. La France face à la mondialisation: se protéger ou se projeter?* P. 39, 44. Постепенно приходит осознание того, что основные конкуренты – из Азии.

Глава 9. Взаимоотношения государства и бизнеса в условиях мирового экономического кризиса и глобализации

Анализ партнёрства государства и бизнеса в условиях рецессии в конце первого десятилетия XXI в. свидетельствует о новом изменении баланса в функциональном тандеме в пользу государства. Государство активизировало участие в преодолении кризиса и свою организационно-координирующую функцию. Благодаря переменам в системе макроэкономического регулирования и, в частности, мероприятиям по масштабной поддержке частного капитала, спад 2008–2009 гг. оказался менее глубоким по меркам ВВП, чем в 1930-е годы, ознаменовавшиеся также беспрецедентным усилением протекционизма. Значительнее пострадала обрабатывающая промышленность и занятость. На фоне роста безработицы в ЕС увеличились бюджетные расходы, снизились налоговые поступления. Для послевоенного периода спад оказался достаточно продолжительным.

Зародившийся в США кризис финансовой системы заставил прибегнуть к беспрецедентным по масштабам государственным расходам для предотвращения банкротства крупнейших банков и страховых компаний, предприятий. Рецессия 2008–2009 гг. послужила импульсом трансформации финансовой системы, в которой кредитные отношения выстраивались по рискованным схемам. Такие схемы работают в условиях фазы экспансии экономики. Тогда доходы кредиторов обеспечиваются не столько отдачей инвестиций, сколько поступлением взносов всё расширяющегося круга кредиторов. С наступлением фазы сжатия такие схемы рушатся. Развитие циклического спада усугублено кризисом финансовой системы и обострением конкуренции в условиях глобализации.

Масштабные траты государственных средств на преодоление рецессии обернулись тем, что государственные долги значительно превысили норму Пакта стабильности и роста (ПСР) ЕС в 60% ВВП. Необходимость оздоровления государственных финансов осложнило задачу обеспечения устойчивого посткризисного

развития (см. Диаграмму 9.1 Приложения). Всё больше осознаётся потребность в стимулировании экономического роста в целях увеличения занятости. Однако синхронизация рядом стран усилий по жёсткой экономии бюджетных расходов спровоцировала очередной спад.

9.1. Влияние кризиса на государственную политику поддержки бизнеса

Развитие кризиса усилило спад в секторе материального производства, дефицит госфинансов. В мире суммарный долг государств в 2008 г. превысил 35 трлн. долл. (что превзошло национальный продукт, созданный семью самыми мощными экономиками мира). В 2011 г. глобальный государственный долг составил 54 трлн. долл. (64,2% мирового ВВП).¹ По прогнозу МВФ, госдолг в мире за 2007–2014 гг. увеличится с 60% до 109%.² В Большой двадцатке он возрастет с 99% ВВП в 2009 г. до 118% в 2014 г.³ (см. График 9.1 Приложения).

В странах ОЭСР государственный долг вырос с 72,9% в докризисный 2007 г. до 100,7% в 2011 г. Просматривается перспектива повышения его за десятилетие 2008–2017 гг. в среднем на 30 п.п. В еврозоне к 2015 г., по оценке *Barclay's Capital*, госдолг достигнет 105% ВВП против 66% в докризисном 2007 г. В 2008–2011 гг. в зоне евро (17 стран ЕС) этот показатель вырос с 70,2 до 87,3% ВВП (в ЕС-27 соответственно с 62,2% до 82,5%). «Слабое звено» еврозоны (переживающей самый тяжёлый кризис с момента её основания) по размерам долга составляют Греция, Италия, Ирландия, Испания, Португалия. На конец 2011 г. Греция задолжала 170,3% ВВП, опередив Италию (120,7%).⁴

В 2014 г. государственный долг Греции, Ирландии и Португалии может составить соответственно 175,9, 120,8 и 126,7% ВВП.⁵ Особо тяжёлое положение Греции связывают с ростом зарплаты (на 106,6% в 1999–2010 гг.) в отрыве от про-

¹ \$54 Trillion: An In-debt View of the World. URL: <http://www.viewsoftheworld.net/?p=1766>
URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2186.html>

² Faujas A. Conjoncture : le FMI présente ses remèdes pour sortir de la crise // Le Monde. 24.02.2010.

³ Le Monde. 16.02.2010.

⁴ Government Finance in the euro area (as a percentage of GDP). URL: <http://www.ecb.europa.eu/stats/gov/html/dashboard.en.html>

⁵ European Economic Forecast. Autumn 2013. P. 59, 61, 89.

изводительности труда.¹ По прогнозу ЕК, рост госдолга в еврозоне не обуздать до 2030 г. Этот показатель с 2025 г., будет составлять трёхзначную величину.²

Кризис усилил годами нараставшую разбалансированность финансовых потоков, затронув и страны с дефицитом платёжных балансов (который стало труднее покрывать), и страны с профицитом (где кризис привёл к сокращению экспортных возможностей). Отставание нормы вложений в основной капитал от нормы сбережений, как у поставщиков сырья, так и у производителей готовой продукции, привело к инвестированию активов, в основном, в долговые обязательства государств.

Об «особости» кризиса пишут многие. Сейчас не «кризис XX века, заблудившийся в веке XXI», а первый кризис глобализации, считает Д. Коэн, признанный Экономистом года (1997 г.) по версии «*Le Nouvel Économiste*», член Совета по экономическому анализу при премьер-министре Франции (*Conseil d'analyse économique, CAE*). Предпосылки к кризису формировались в 1980-х годах, когда «финансовая революция поставила над предприятиями Биржу», создав тем самым новый стиль управления.³ Во главе угла оказалась сиюминутная выгода: «бонус правит бал». Вот почему важны восстановление привязки финансовой сферы к материальному производству,⁴ смена политики партнёрства государства и бизнеса в направлении сокращения влияния императивов, навязываемых «международной финансовой сферой».⁵

Финансовые кризисы особо поражают страны, отстающие по темпам развития, которые пытаются компенсировать снижение доходов в секторе материального производства путём участия в рискованных финансовых операциях. Ныне для тех, кто считал появление сложных финансовых рынков стимулом хозяйственного развития, инноваций, встаёт вопрос, действительно ли глобальные выигрыши превозмогли издержки. Спор идёт вокруг степени прозрачности и государственного регулирования, необходимых для эффективного функционирования финансовых рынков.

¹ Pour Juncker, la Grèce devra se résoudre à perdre une grande partie de sa souveraineté // *Le Monde*. 03.07.2011.

² Quarterly Report on the euro area. 2011. Vol. 10. No^o3. P. 13.

³ *Cohen D.* Une crise qui ne règle pas les problèmes qui l'ont générée // *Le Monde*. 31.08.2009.

⁴ *Клинова М.В.* «Возвращение» государства: «скорая помощь» в кризис или устойчивая тенденция? // МЭ и МО. 2010. С. 19.

⁵ *Sortir de l'économisme*. P.: Éd. de l'Atelier, 2003. P. 9.

Проведение исторических аналогий с предыдущими потрясениями экономики, «диагностика» необходимы и полезны как исходная точка для выработки мер по выходу из кризиса и попытки устранить или смягчить действие приведших к нему факторов. Это было сделано правительствами в поисках алгоритма поддержки бизнеса, благодаря чему удалось избежать катастрофы, сопоставимой с Великой депрессией. Принятые государствами антикризисные меры включали налоговые послабления, активизацию экспорта и потребления.

Представленное на Графике 9.2 Приложения падение реального ВВП в 1929–1939 и 2007–2010 гг. в США и 9 странах еврозоны (Австрии, Бельгии, Греции, Ирландии, Испании, Италии, Нидерландов, Финляндии, Франции) демонстрирует достижения системы государственной поддержки экономики. Сохраняется неопределённость оценки принятых мер в контексте долгосрочных перспектив, когда условия отличаются не только от 1930-х гг., но и от ситуации 10–20 лет назад ввиду изменения соотношения мощи развитых и крупных развивающихся экономик.

Различия во взглядах экономистов на истоки кризиса можно провести по условной линии «либералы–интервенционисты». Сегодня пишут об окончании открытого М. Тэтчер эпохи «ликвидации государства», *laisser faire* на финансовых рынках, упования на «невидимую руку» и саморегулирование. Особую остроту приобретает давний спор о степени и способах вмешательства государства. Интервенционисты ожидают сглаживания неравновесия рынков, а либералы, не отрицая неравновесия, сомневаются в способности государства действовать рациональнее, чем рынок. При этом никто не ожидает исправления несовершенств рынка.

Как доказывает практика, в эпоху глобализации прежние рецепты вмешательства государства оказываются не столь эффективными. Государство в рамках партнёрства призвано помочь бизнесу не только преодолеть спад, выполняя организационно-координирующую функцию, но также финансово обеспечить хозяйственно-стратегические приоритеты.

В Большой двадцатке 2/3 пакета антикризисных бюджетных расходов пришлось на социальную сферу и производственную инфраструктуру, где участие государства традиционно велико. В ряде стран ЕС расширена поддержка МСП, отдельных отраслей, прежде всего, автомобилестроения, на которое приходится 8%

добавленной стоимости, около 6% занятых в обрабатывающей промышленности (2 млн. рабочих мест непосредственно и 10 млн. – опосредованно).¹

Социально ориентированные меры не всегда соответствуют требованиям экономической целесообразности, повышению эффективности и конкурентоспособности. Поддержка частного капитала в форме снижения налогов на прибыль стимулирует рост инвестиций, модернизацию производства, создание новых рабочих мест, а субсидии могут быть «премией» за плохую работу. Независимо от выбора – подправлять существующую мирохозяйственную систему или внедрять новые правила игры – поддержку бизнеса всё равно будет осуществлять государство. Волна национализаций прокатилась по финансовой сфере, коснувшись и Великобритании с её либеральной хозяйственной идеологией, где государство специально для управления принадлежащими ему банковскими акциями создало инвестиционную компанию (*UK Financial Investments Limited, UKFI*).

В рамках Европейского плана восстановления экономики (*European Economic Recovery Plan, EERP*), соответствующего ст. 107(3)(b) ДФЕС, применён стимулирующий пакет бюджетно-налоговых мер (Диаграмма 9.2 Приложения). В нём предусмотрена помощь бизнесу в создании рабочих мест в форме:

- организации общественных работ;
- трансфертных программ и государственных инвестиций;
- корректировки ставок налогов;
- поддержки нефинансового сектора.

Среди ключевых направлений – «инвестиции в инфраструктуру в целях повышения эффективности и стимулирования инноваций», подъёма конкурентоспособности в перспективе.²

Еврокомиссия с 17 декабря 2008 г. по 1 октября 2010 г. одобрила 73 схемы в соответствии с Временными рамочными условиями государственной помощи (*Temporary Framework for State Aid*) и 4 меры поддержки *ad hoc* на сумму 82,5 млрд. евро (0,7% ВВП ЕС-27). Сюда вошли помощь до 500 тыс. евро на компанию,

¹ New public-private partnerships for research in the manufacturing, construction and automotive sectors. European PPP research supports economic recovery. Progress Report. Brussels: European Commission. 2011. July. P. 10.

² Communication from the Commission to the European Council. A European Economic Recovery Plan. COM(2008) 800 final. Brussels, 26.11.2008. P. 2.

субсидии, поддержка бизнеса при инвестировании в экологически чистые проекты, кредитование экспорта. В середине 2009 г. наметился выход экономики стран ЕС из рецессии.¹ Дефицит госбюджета, благодаря принятым мерам, удалось снизить в 2010–2011 гг. в ЕС-27 с -6,5% до -4,4% ВВП, а в зоне евро – с -6,2 до -4,1%.²

К 2020 г. в ЕС поставлена цель государствам снизить госдолг до 60% ВВП, для чего следует превратить 4,3% ВВП дефицита в профицит в 3,7%, отменив меры господдержки. Это предполагает сокращение госрасходов и увеличение налогов, наряду со стабилизацией затрат на здравоохранение и пенсионное обеспечение. Между тем, потребность в таких ассигнованиях возрастает в виду устойчивой тенденции старения населения. Этот фактор отягощает положение госфинансов больше, чем создаваемые кризисом проблемы. Сократить госдолг не удаётся. Подтверждается прогноз М. Туати, автора книги «Крах, бум, а что завтра?» (*Krach, Boom... et demain?* 2009 г.) – Европа рискует выйти из кризиса в последнюю очередь.³

По данным ОЭСР, повышение безработицы на 1 п.п. ведёт к росту государственного долга относительно ВВП на 3 п.п. каждые 10 лет.⁴ У государств выбор между плохим и худшим вариантами – увеличением налогов и/или сокращением государственных расходов. Действие налогов различно: повышение налогов на доходы ослабляет стимулы роста, а на расходы – стимулирует модернизацию.

Принципиально важна форма поддержки бизнеса. Это могут быть, например, субсидии или налоговые льготы; списание долгов или предоставление займов предприятиям; ГЧП в инфраструктуре в форме СП или государственно-частное финансирование проектов, осуществляемых частным бизнесом.

Говоря о моделях партнёрства государства и бизнеса, можно утверждать следующее. Британские лейбористы и сменившие их у власти консерваторы придерживаются более либеральной линии в поисках действенного и достаточно гибкого государственного контроля над деятельностью крупных корпораций. А правящие в ФРГ правоцентристы и во Франции социалисты выступают за активную роль государства в принятии стратегических решений по преодолению кризиса и выработке

¹ European Competitiveness Report 2011. P. 249.

² URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-22102012-AP/EN/2-22102012-AP-EN.PDF

³ Цит. по: *Tricornot A. de*. Europe: pourquoi la reprise décevra en 2010 // *Le Monde*. 19.10.2009.

⁴ A World Economic Forum Global Risk Report 2010. Geneva, 2010. P. 15.

мер его предотвращения в будущем.¹ Детали могут различаться, но модели объединяет активизация роли государства.

Издержки мер государства по поддержке бизнеса

Когда дела в экономике идут плохо, доходы государства падают гораздо резче, чем частные – в целом у домохозяйств и предприятий. Рецессию в первую очередь ощущают те, кто теряет работу, и государство. Невзирая на издержки, спасти частный капитал финансового сектора и материального производства приходится правительству, поскольку именно оно несёт ответственность за положение в стране. Государство в кризис можно сравнить с пожарной командой, которая зачастую платит большую цену, чем те, кто пользуется её помощью.

Глава МВФ Кр. Лагард сравнила кризис с пожаром, когда при тушении «не думаешь о счетах за воду». Эффективно противостоять кризису могут игроки, которым доверяет рынок. Сегодня это – государства.² Уточним: те государства, которым доверяет рынок. Сходную точку зрения высказывал глава ЕЦБ Ж.-К. Трише, подчёркивая беспрецедентную потерю доверия в глобальной экономике. Если доверия нет, требуется повышение процентных ставок, что бьёт и по государственному, и по частному капиталу. «Возможно, впервые в экономической истории одно негативное событие смогло... отрицательно повлиять одновременно на всех частных хозяйственных агентов в каждой экономике».³

В глобальный кризис обеспокоенная политическая элита предложила государству запретить займы на текущие нужды, разрешив их лишь на инвестиции. В 2009 г. на фоне восстановления финансовых рынков продолжилась стагнация в секторе материального производства при улучшении положения лишь в отраслях, получивших поддержку государства.

Дефицит бюджетов, связанный с массированным увеличением госрасходов, трудно снизить без увеличения налогов. Растут совокупные государственные финансовые обязательства (*general government gross financial liabilities*) или обяза-

¹ Клинова М.В. Государство в экономике Евросоюза – расширить нельзя сузить // Экономические стратегии. 2010. № 4 (78). С. 36.

² URL: <http://ru.euronews.net/2009/06/04/interview-christine-lagarde-french-economy-minister/>

³ Trichet J.-C. What lessons can be learned from the economic and financial crisis? / «5e Rencontre de l'Entreprise Européenne» organised by *La Tribune*, Roland Berger and HEC. Paris, 17.03.2009.
Monnaies, bonus, déficits, G20... M. Trichet tire les leçons de la crise // *Le Monde*. 17.11.2009.

тельства по финансированию текущих и потенциальных расходов по погашению государственного долга. По прогнозам, в 2014 г. в еврозоне они составят 103,4% (против 100,6 в 2012 г. и 71,9% в 2007 г.). В Великобритании произошли изменения в проводимой на протяжении полутора десятков лет хозяйственной политике, когда её экономика развивалась успешнее, чем стран еврозоны. Нарушено «инвестиционное правило», согласно которому госдолг не должен превышать 40% ВВП. В 2009 г. он достиг 72,0% ВВП, может увеличиться в 2013 г. до 110,4 и до 113,9% в 2014 г.¹ Чистые займы госсектора (*public sector net borrowing, PSNB*) в 2009 г. составили 11,3% ВВП, но затем их относительный размер снижался: в 2010/11 г. – до 9,5%, в 2011/12 г. – до 8,4% ВВП.²

Принятие бюджета с беспрецедентным дефицитом сопровождается повышением налогов на высокие доходы и сокращением расходов. Исключение сделано для мер стимулирования подъёма экономики. Они предполагают уменьшение налоговой базы бизнеса путём вычета из доходов расходов на вложения в основной капитал, на НИР; предоставление режима ускоренной амортизации. Рост госдолга обусловлен преимущественно правительственными мерами по стимулированию совокупного спроса. Предоставляемые коммерческим банкам средства госбюджета идут не только на кредитование населения и сектора материального производства британской экономики, но и на приобретение финансовых активов.³

Особая ситуация складывается в ФРГ, называемой локомотивом европейской экономики. У ФРГ – профицит платёжного баланса по текущим операциям, снижается дефицит госбюджета. По оценкам, он составит -0,2% ВВП в 2013 г. и 0 к 2014 г. Совокупный накопленный долг сокращается, хотя и составил в 2012 г. 81,7% ВВП. Норма безработицы также снижается: от 7,8% в 2009 г. до 5,5% в 2012 г. Во Франции прогнозируется её рост до 10,7% в 2013–2014 гг.⁴

Сильнее кризис ударил по крупным, ориентированным на экспорт частным компаниям, которые в основном сосредоточены на западе ФРГ. В меньшей степени

¹ OECD Economic Outlook. 2012. Iss. 2. No. 92. Annex Table 32. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/190200221e1t005.pdf?expires=1364117607&id=id&accname=guest&checksum=96A4A44580E09FD47978969B11C85604>

² Public Sector Finances. L.: Office for National Statistics, 2012. P. 5. URL: http://www.ons.gov.uk/ons/dcp171778_269144.pdf

³ Мировой кризис: угрозы для России. Сост. и науч. ред. С.В. Чебанов. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 68–69.

⁴ European Economic Forecast. Autumn 2012. P. 60, 72.

он затронул МСП, преобладающие на востоке, где они стали одним из приоритетов экономической политики государства (независимо от партийной принадлежности правительств). Однако МСП для получения помощи надо доказать, что они не малоэффективны сами по себе. Другой козырь восточных земель – развитие при поддержке государства отраслей будущего, таких как био- и нанотехнологии, гелио-энергетика. В итоге за три года до кризиса прирост промышленного производства составил 7,5% против 4,3% в западных землях.¹

Федеральная служба статистики (*Destatis*) связывает рост в ФРГ с середины 2009 г. в основном с вложениями в промышленность, строительство, кредитной поддержкой экспорта. Экспорт товаров и услуг достигает 47% ВВП и обеспечивает каждое пятое рабочее место.² Один из способов снижения зависимости от экспорта правительство видит в повышении к 2015 г. в ВВП доли вложений в социальную инфраструктуру – образование (7%), НИР (3%). Основная часть суммы антикризисных пакетов, 30+50 млрд. евро (2009–2010 гг.), направлена на инфраструктурные проекты в регионах. Они включают ремонт и строительство сети дорог, общественных зданий, модернизацию вузов, школ, детских садов и т.п.³ В середине 2010 г. был принят план жёсткой экономии в целях снижения к 2014 г. государственных расходов на те же 80 млрд. евро.

В рамках программы сокращённого рабочего времени (*Kurzarbeit*, 2008 г.) в развитие существующего с 1920-х гг. законодательства с ключевой идеей – лучше субсидировать зарплату, чем платить пособия по безработице – государство компенсирует 60% (бездетным) или 67% (имеющим детей) потерь чистого дохода тем, кто занят полный рабочий день.⁴ Программа позволяет почти вдвое сократить рабочее время – с 38 до 20 часов в неделю. Это влечёт за собой снижение наполовину зарплаты, до 30% потерь в которой компенсирует работнику служба занятости. С одобрения профсоюзов и работодателей действие программы было продлено.⁵

Бизнес получает возможность сохранить человеческий капитал – квалифицированную рабочую силу, при условии частичной компенсации работникам потерь

¹ Problèmes économiques. 2009. 8 Juil. No 2975. P. 29.

² Economics & FI/FX Research. CEE Economic Data (UniCredit Bank). 01.2010. P. 42.

³ URL: http://www.dw-world.com/popups/popup_printcontent/0,,3942595,00.html

⁴ Le Monde. 12.10.2009.

⁵ La baisse du chômage en Allemagne masque une plus grande précarité // Le Monde. 27.11.2010.

доходов. Этим воспользовались порядка 60 тыс. предприятий с 1,6 млн. занятых. Благодаря этой инициативе сохранено до полумиллиона рабочих мест, а норму безработицы в 2010 г. удалось ограничить 7,1% экономически активного населения.¹ Правда, при этом есть риск поддержки государством слабых предприятий.

Французский экономист *Natixis*² С. Бройе (*Broyer*) обвинил ФРГ в недобросовестной оценке дефицита госбюджета, в частности, при помощи фонда «*Sondervermögen*», чей долг вырос, но не был учтён. Без этой уловки дефицит госбюджета в ФРГ в 2009 г. составил бы не 3,2% ВВП, а 5,1%, что было сопоставимо с соответствующим показателем Франции. Ж.-К. Юнкер, бывший глава Еврогруппы в составе министров финансов стран еврозоны, высказался недвусмысленно: «У Германии долг выше, чем у Испании. Только никто... не хочет знать об этом». Это мнение разделяют многие экономисты.

Глава мюнхенского института экономических исследований *IFO* Х.В. Зинн (*Sinn*) опасается, что ФРГ никого не может спасти без ущерба для кредитного рейтинга.³ Иными словами, под угрозой «модель немецкой стабильности», унаследованная в большой мере от структурных реформ правительства Шрёдера, включавших изменения трудового и пенсионного законодательства.

В коллективной работе французских исследователей «Конец света или выход из кризиса?» выделены два варианта развития. Один предполагает умеренное вмешательство государства, сравнительно мягкие меры, другой вариант – более жёсткие действия государства. Имеется в виду борьба с рецессией преимущественно за счёт снижения налогов (более «мягкая») или повышения госрасходов (более «жёсткая») (см. Таблицу 9.1 Приложения).

В Докладе де Ларозьера предусмотрено создание в 2011–2012 гг. на уровне ЕС наднациональной Европейской системы финансового надзора (*European System of Financial Supervisors, ESFS*) из четырех частей. Это – Европейский совет по системным рискам (*European Systemic Risk Board, ESRB*); Европейская банковская организация (*European Banking Authority, EBA*); Европейская организация страхования и пенсионного обеспечения (*European Insurance and Occupational Pensions Au-*

¹ European Economic Forecast. Autumn 2013. P. 55.

² Один из крупнейших французских корпоративных инвестиционных банков.

³ Цит. по: *Gatinois C., Lemaître F.* Et si l'Allemagne n'était pas si exemplaire... // *Le Monde*. 19.11.2011.

thority, EIOPA) и Европейская организация по ценным бумагам и рынкам (*European Securities and Markets Authority, ESMA*).

ESFS задумана как свободная от политического влияния на национальном и наднациональном уровнях организация, призванная наладить систематический контроль над финансовыми структурами. Она должна сохранять нейтралитет по отношению к национальным органам государственного управления. Такой контроль ранее осуществляли лишь национальные надзорные органы.

Одно из предложений Доклада (опирающееся на пример Исландии) касается случаев, когда национальные надзорные власти позволяют банкам своей страны развивать деятельность в других странах ЕС. При этом государство не имеет возможности гарантировать выплаты держателям депозитов в случае недостатка у банков средств на эти цели. Обязательства по гарантиям *de facto* попадают под юрисдикцию страны-реципиента, что неприемлемо.

Принимающая страна должна иметь право проверять, располагает ли страна-хозяин достаточными средствами для полного покрытия вкладов в стране-реципиенте. В противном случае единственный способ разрешить подобную ситуацию – увеличить полномочия надзорных органов в стране-хозяине, чтобы они могли пресекать неоправданные операции банков.

Что касается более жёсткого вмешательства государства, то это чревато противодействием конкуренции, поощрением протекционизма. В то же время при системном кризисе запрет на помощь государства, на чём зачастую настаивает ЕК, может помешать оздоровлению экономики. Вот почему, подчёркивая, что господдержка бизнеса имеет пределы, главный экономист МВФ О. Бланшар призвал государства не прекращать её, невзирая на дефицит бюджетов, а приводить их в порядок осторожно, чтобы не обрушить потребление и экономический рост.¹

Евроконтинентальная модель антикризисного партнёрства государства и бизнеса (на примере Франции)

Двухлетний План Франции, принятый в 2008 г. в рамках *EERP*, состоял из пакета государственных мер в 26 млрд. евро или 1,3% ВВП. Из них:

¹ См. *Faujas A.* Selon le FMI, la récession mondiale s'achève, mais la reprise sera laborieuse // *Le Monde*. 1.10.2009; *Faujas A.* L'économiste en chef du FMI juge venu le temps des ajustements budgétaires // *Ibid.* 20.04.2010.

- финансовая помощь предприятиям, в частности, на погашение их долговых обязательств государству – 11,6 млрд.;
- государственные капиталовложения – 10,5 млрд., в том числе за счёт госбюджета 4 млрд. евро, госпредприятий 4 млрд., местных общин – 2,5 млрд.;
- трансферты из госбюджета;
- помощь наиболее пострадавшим отраслям, в первую очередь строительству жилья, автомобилестроению – 2 млрд.;
- поддержание занятости и доходов малоимущих семей – 2 млрд. евро.

Меры поддержки бизнеса включают беспроцентные ссуды и освобождение новых инвестиций от профессионального налога (за получение разрешения на занятие определённой деятельностью). Также предусмотрено использование эффекта автоматических стабилизаторов (в том числе государственных льгот). Особое значение придаётся вложениям в инфраструктуру (10,5 млрд. евро). План правительства, отводящий ключевую роль вложениям государства и предприятий с его участием, позволяет путём прямого вмешательства «уменьшить пессимизм частных агентов».¹

Государство поддержало материальное производство через созданное в 2008 г. Общество финансирования французской экономики (*Société de Financement de l'Économie Française, SFEF*). Авиастроению выделено 5 млрд. евро (прежде всего, *Airbus*); предоставлены госгарантии банкам (*Société Générale, BNP Paribas* и др.), кредитующим закупку самолётов *Airbus*. Эти средства – часть суммы экспортных контрактов (7 млрд. евро), которые французские банки обязались поддержать в обмен на помощь государства в рамках программы оздоровления финансового сектора.² Меры одобрила ЕК.

В помощь уязвимым субподрядным предприятиям автомобилестроения государство создало Фонд модернизации предприятий, производящих комплектующие устройства для автомобилей (*Fonds de Modernisation des Équipementiers Automobiles, FMEA*). Туда могут привлекаться средства частных фирм, включая

¹ Programme de stabilité de la France 2009–2012. Décembre 2008. P. 6–7.

² URL: <http://www.gouvernement.fr/gouvernement/la-societe-de-financement-de-l-economie-francaise-va-lever-des-fonds-pour-le-secteur-ae>

крупных субподрядчиков.¹ Поддержка направлена на реструктуризацию, в том числе путём закрытия нерентабельных предприятий. Благодаря помощи государства продажи *Peugeot Citroën* и *Renault* увеличились (только в октябре 2009 г. – на 21,8 и 34,5% соответственно). Пересмотрен график возврата долгов государству: рассчитанный до 2014 г., он объявлен к завершению в 2011 г. Обе компании закончили 2010 г. с прибылью: 1,13 и 3,42 млрд. евро соответственно. Политика государства «принесла плоды», подчеркнул тогда министр промышленности Франции.²

Неизбежный спутник принимаемых мер – растущий государственный долг. В 2007–2010 гг. его прирост во Франции составил 18,6 п.п. (с 63,8 до 82,4% ВВП). Это, по оценкам ЕК, меньше, чем в среднем по еврозоне (84,1%) и в ФРГ (82,5%).³

На госрасходы ежегодно идёт примерно половина ВВП Франции. Перераспределяемая государством доля ВВП (государственная квота) достигала 52,7% – максимума в еврозоне.⁴ Общий дефицит госфинансов (центральных, местных, системы социального страхования) составил 3,4%.⁵ Притормозить процесс увеличения задолженности могло бы сведение дефицита госбюджета к 1,9% ВВП в 2008 г., когда кризис ещё не проявил себя в полной мере. Процесс разрастания отрицательного сальдо получил название «финансового кровотечения», для остановки которого следовало бы в 2013 г. сократить дефицит до 3% ВВП. Однако, по оценкам ЕК, он может составить 4,1%.⁶

В 2011 г. долг местных органов власти вырос с 161,1 до 166,3 млрд. евро; системы социального страхования – с 30,4 млрд. до 205,4 млрд. по сравнению с 2010 г. Дефицит госфинансов составил в 2011 г. 5,2% (предполагали 5,7% ВВП). Опре-

¹ *FMEA* – отраслевое ответвление суверенного фонда *FSI*, созданного государством в 2008 г. для поддержки стратегических отраслей. Первоначальный капитал *FSI* в 6 млрд. был увеличен до 20 млрд. евро. Из них 14 млрд. – акции государственной Депозитно-консигнационной кассы (*Caisse des Dépôts et Consignations, CDC*) и стратегических предприятий (*Air France, Renault, Chantiers de l'Atlantique* и др.); 6 млрд. – средства *CDC* и собственно государства. В итоге 51% капитала *FSI* – у *CDC*, часто представляемой как «вооружённая рука» государства в экономике, 49% – у самого государства. Фонд может заимствовать на финансовых рынках. В 2011–2013 гг. капитал *FSI* планируют увеличить на 1,5 млрд. евро, из которых треть (500 млн.) в форме долгосрочных займов – в 2011 г. В 2010 г. Фонд вложил 2,4 млрд. евро во французские предприятия, а в 2011 г. – около 2 млрд. евро в форме приобретения долей участия в них. – *Le Fonds stratégique d'investissement bénéficiera de 1,5 milliard d'euros de ressources supplémentaires // Le Monde. 09.05. 2011.*

² *Renault et PSA remboursent un milliard d'euros à l'Etat // Ibid. 24.02.2011.*

³ *European Economic Forecast. Autumn 2010. P. 97, 18, 79. European Economic Forecast. Winter 2013. P. 53. European Economic Forecast. Autumn 2013. P. 55, 65.*

⁴ URL: http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=T10F133#tableaux

⁵ *Déficits publics, endettement: comment stopper l'hémorragie ? // Le Monde. 02.10.2009.*

«Les moyens de l'Etat vont baisser», assure le gouvernement // *Ibid. 06.07.2010.*

⁶ *European Economic Forecast. Autumn 2013. P. 65.*

делённое улучшение связано с увеличением доходов (с 49,5% до 50,7% ВВП) и снижением расходов бюджета с 56,6% до 55,9% ВВП. В финансовом законе и двух планах оздоровления государственных финансов было предусмотрено повышение налоговых поступлений (+7,8%). Темпы прироста бюджетных расходов замедлились с +2,3% в 2010 г. до +2,1,¹ что ниже темпа прироста ВВП. Оценки состояния экономики Франции Главным управлением по финансовым и экономическим вопросам ЭКФИН (*The Directorate General for Economic and Financial Affairs, DG ECFIN*) ЕК показаны в Диаграмме 9.3 Приложения.

Для контроля над расходами в рамках общей реформы госсектора (*Révision générale des politiques publiques, RGPP*) был разработан комплекс мер (более 300). Наряду с этим с 2007 г. государство проводит налоговую реформу для стимулирования хозяйственной активности и поддержания падающей занятости. Реформа предполагала ослабление налогового бремени (закон *TEPA*²), а, значит, ежегодные потери бюджета в 15 млрд. евро. К концу 2009 г. налоговые сборы сократились на 47,9 млрд. евро, и для пополнения бюджета потребовались крупные займы.³ В конечном счёте, пришлось повысить налоги на доходы и недвижимость (на 10%). За счёт этого поступления в бюджет выросли в 2011 г. на +5,9% против +3,3% в 2010 г.⁴ Повышение налогов «заглушает» двигатель роста экономики. Согласно концепции А. Лаффера, слишком большой налог убивает свой эффект.⁵ Э. Эйер (*É. Heyer*, Французский институт экономической конъюнктуры – *Observatoire français des conjonctures économiques, OFCE*), предупреждал, что если ФРГ быстро восстановит баланс бюджета, а в еврозоне будут проводить рестриктивную бюджетную политику, Франции вряд ли удастся избежать такого же курса.⁶

¹ URL: <http://bercy.blog.lemonde.fr/2012/03/30/1-7173-milliards-deuros-de-dette-publique-fin-2011/>

² Закон в защиту труда, занятости и покупательной способности. – Loi n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat.

³ *Guélaud C.* Face à la dette, Nicolas Sarkozy cherche à gagner du temps // *Le Monde*. 23.09.2009.

⁴ URL: <http://bercy.blog.lemonde.fr/2012/03/30/1-7173-milliards-deuros-de-dette-publique-fin-2011/>

⁵ Налоговая нагрузка в 2011 гг. достигла в среднем 38,8% ВВП в ЕС-27, что на 40% выше, чем в США и Японии. Максимальный по ЕС налог на прибыль компаний – 36,1% ВВП во Франции против 29,8% в ФРГ. – *Taxation trends in the European Union*. Luxembourg: Eurostat, 2013. P. 21, 36, 38 (http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2013/report.pdf); *La France est le pays d'Europe qui taxe le plus les entreprises* // *L'Expansion*. 30.04.2013.

URL: http://lexpansion.lexpress.fr/economie/la-france-n-4-au-palmares-europeen-des-pays-les-plus-taxes_383015.html#C4QDr3ivQJFAIaOR.99/

⁶ Цит. по: *Le Monde*. 23.09.2009.

Председатель Наблюдательной комиссии *CDC* М. Бувар, чтобы развеять опасения неэффективного расходования средств, подчеркнул, что государство не будет спасать все предприятия. Финансирование предполагается осуществлять через Агентство государственных участвий (*Agence des participations de l'État, APÉ*),¹ подведомственное Министерству экономики, финансов и промышленности.

На этом фоне тогда ещё президент Н. Саркози выдвинул план господдержки МСП в 2 млрд. евро (пополам от *FSI* и от *OSEO*²). Первый план господдержки МСП в период кризиса был принят в октябре, затем дополнен в декабре 2008 г. В 2009 г. в распоряжение *FSI* на поддержку пострадавших предприятий выделены 100 млн. евро. Ещё 300 млн. предназначены для прямых инвестиций предприятиям с большим потенциалом роста с условием пополнения в случае необходимости. Кроме того, 300 млн. евро выделено в региональные фонды рискованного капитала и столько же – на финансирование собственных квази-фондов в форме конвертируемых облигаций.³ *OSEO* мобилизует 1 млрд. евро (с ноября 2009 г.) в виде долгосрочных субординационных займов с различными сроками погашения.⁴

Были продлены налоговые льготы для малых предприятий (с персоналом менее 10 чел.), осуществивших наём на работу в первом полугодии 2010 г. Наряду с обещанием освобождения от предпринимательских налогов на год подчеркнуто, что с восстановлением роста возобновится не повышение налогов и сборов, а конкурентоспособность и инвестиции. Чтобы отмена профессионального налога при инвестировании в производство с 2010 г.⁵ не ударила по местным финансам, и без того пребывающим в кризисе с 1970-х годов, этот налог был заменён на территориальный экономический взнос (*contribution économique territoriale*).

Французские МСП в худшем положении, чем немецкие. Сделав ставку преимущественно на «национальных чемпионов», во Франции всего 460 независимых

¹ Visot M. L'État cherche de nouvelles mesures pour contrer la crise // Le Figaro. 19.11.2008.

² Госструктура создана в 2005 г. на базе Банка развития малых и средних предприятий (*Banque du développement des PME, BDPME*) и Национального агентства стимулирования научных исследований (*Agence nationale de valorisation de la recherche, ANVAR*) для участия в финансировании проектов развития, содействия инновациям.

³ Nouveau plan d'aide aux PME // Les Echos PME. 07.10.2009.

⁴ Ресурсы привлекаются с рынка ссудных капиталов и приравниваются к собственным средствам заёмщика. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/14238

⁵ Le Monde. 30.12.2009. Этот налог был в своё время назван Ф. Миттераном по меньшей мере непродуманным, поскольку касался инвестиций в производство. Ввёл его в 1975 г. тогда премьер-министр Ж. Ширак; он же в 2004 г., будучи президентом Франции, признал необходимость его отмены.

предприятий среднего размера, из которых промышленных менее трети. Французское государство при президенте Саркози делало упор на поддержку производства (в первую очередь высоких технологий), стимулирование спроса путём налогово-кредитных льгот населению. Во втором квартале 2009 г. темпы прироста составили +0,3%. Это второй после ФРГ результат в зоне евро. Возможно, тогда подействовал призыв Н. Саркози «тратить лучше».¹

Выделенные из бюджета 35 млрд. евро на модернизацию экономики направлены на финансирование четырёх стратегических задач:

- высшее образование, профессиональное обучение, научные исследования (19 млрд.);
- промышленность и МСП (6,5 млрд.);
- устойчивое развитие (5 млрд.);
- информационно-телекоммуникационные проекты (4,5 млрд.).

На поддержку кластерной формы инноваций в 2009–2012 гг. выделены 1,5 млрд. евро.²

Во Франции бюджетный дефицит составил две трети от британского. В ноябре 2011 г. был обнародован новый план экономии – 7 млрд. евро на 2012 г. сверх намеченных в августе 2011 г. 11 млрд. евро для сокращения дефицита госфинансов. Большая часть ($\frac{3}{4}$) мер на 2012 г. предусматривали увеличение налогов, в том числе ставки налога на прибыли корпораций на 5 п.п.³ Относительно реформы госаппарата и социальной системы президент-социалист Ф. Олланд перехватил лозунг Н. Саркози, призвав «улучшать, тратя меньше».⁴

При Саркози страна была близка к северной модели. При Олланде экономика тяготеет к пребывающей в тяжёлом кризисе Южной Европе (25% безработной молодёжи, около 5% дефицит бюджета, нулевой рост). Необходимы реформы, идущие вразрез с предвыборными обещаниями, которые «разбились об экономическую реальность». Критика в адрес Олланда исходит от социал-демократа, бывше-

¹ Цит. по: Le Monde. 14.12.2009.

² Фрессине Ж.-М. Кластеры конкурентоспособности вокруг «треугольника» инноваций // Бюллетень инновационные тренды. 2011. № 11. С. 6.

³ The belt-tightener-in-chief // The Economist. L., 2011. Nov. 12th–18th. P. 49.

⁴ Wakim N. Les dix points à retenir de la conférence de presse de François Hollande // Le Monde. 14.11.2012.

го канцлера ФРГ Г. Шрёдера, благодаря реформам которого за десятилетие ФРГ превратилась из «больного человека Европы» в первую экономику еврозоны.¹

Э. Коэн предостережёт от «раскручивания спирали рецессии», когда каждый новый план жёсткой экономии ведёт к замедлению роста и усугублению безработицы.² Положительную динамику с середины 2009 г. экономист Э. Коэн относит на счёт экспорта и активного потребления. Позади разговоры о коренной перестройке капитализма, поскольку более эффективной экономической модели не предложено. Согласно выводам Доклада МВФ по вопросам глобальной финансовой стабильности (октябрь 2009 г.), рост экономики поддержало беспрецедентное вмешательство государства (см. Диаграмму 9.4 Приложения).

Ведущий экономист ЕЦБ Ю. Штарк нашёл позитивные стороны в правительственной стратегии Франции.³ Она менее действенна, чем прежде, но без поддержки государства было бы совсем худо.

Сегодня нужна смена курса «со способности потреблять на способность производить».⁴ Партнёрство государства и частного капитала должно осуществляться в направлении стимулирования роста на трансграничной основе, без чего невозможен выход из продолжающегося долгового кризиса. Эксперты связывают намеченные в 2010 г. положительные сдвиги в ЕС и еврозоне с принятыми государствами мерами. Закономерен вопрос, что будет, если государство прекратит массивную помощь. Европейские эксперты заняли осторожную позицию, констатируя в 2010 г. лишь «техническое» прекращение рецессии, и не ошиблись.

9.2. Опасность распространения государственного протекционизма

В ЕС удалось принять комплекс мер, при этом основная тяжесть борьбы с кризисом легла на государства. На первом этапе рецессии, когда в особенно слож-

¹ Hollande: entre promesses et réalité. URL: <http://www.france5.fr/c-dans-l-air/europe/hollande-entre-promesses-et-realite-37509>

² Elie Cohen dit ce que ne dira pas ce soir Nicolas Sarkozy. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=PdBKW1BHLTY&feature=related>

³ La France renoue avec la croissance au second trimestre // Le Monde. 13.08.2009.

⁴ Motion de censure défendue par Jean-François Copé. URL: <http://www.u-m-p.org/actualites/a-la-une/motion-de-censure-defendue-par-jean-francois-cope-87832003>

ной ситуации оказались крупные финансовые институты, пришлось реагировать быстро и по возможности прагматично, во избежание банкротства банковской системы. Действия отдельных государств тогда не были в полной мере проработаны и согласованы с партнёрами по ЕС. Однако если в 1929 г. понадобился ряд лет, и даже война, чтобы избавиться от «национализмов», то в 2008 г. «протекционистские реакции длились лишь несколько дней».¹ По оценкам ВТО на начало рецессии, ни одно государство не впало в масштабный протекционизм: ограничения в торговле затронули не более 1% мирового товарооборота.² Впоследствии был отмечен рост мер протекционистского плана: в 2010 г. – порядка 220, в 2011 г. – 340.³ Отмежевываясь от протекционизма на словах, на деле к нему прибегли многие.

Великую депрессию усугубило сокращение мирового товарооборота на 65%. В 2008–2009 гг. он упал на 1/3. В сентябре 2009 г. товарооборот был на 20% ниже, чем год назад. Мировой ВВП сократился на 5%.⁴ Генеральный директор ВТО П. Лами, осудив призывы к деглобализации и протекционизму, признал такое снижение беспрецедентным с конца Второй мировой войны.⁵ Данные дают представление об общей тенденции, правда, не вполне сопоставимы, так как международная торговля отражает снижение в текущих ценах, а сокращение ВВП – в реальном выражении.

Ощущается латентный «экономический патриотизм» деструктивного типа. США обсуждают возвращение к плану «Покупай американское» (позднее подобную идею относительно Европы выдвинул президент Франции Н. Саркози – «Покупай европейское»). Правительства подталкивают к протекционистским заявлениям и мерам левацкие и крайне правые партии. Выросла поддержка населением политических платформ, ранее считавшихся маргинальными. Отсюда впечатляющие результаты на выборах в Европарламент (2009 г.) популистских национали-

¹ Quelle politique de sécurité et de défense pour l'Europe? P.: L'Harmattan, 2009. P. 272.

² The Aid for Trade at a Glance 2009: Maintaining Momentum. OECD/WTO 2009. P. 29.

Overview of Developments in the International Trading Environment. Annual Report by the Director-General. WT/TPR/OV/12. Geneva: WTO. 18 November 2009. P. B-7.

Commerce: selon l'OMC, la crise n'a pas déclenché de vague protectionniste // Le Monde. 20.11.2009.

³ Villechenon A. Pourquoi le protectionnisme progresse dans le monde // Ibid. 16.03.2012.

⁴ Pascal Lamy: «La démondialisation est un concept réactionnaire» // Ibid. 30.06.2011; 15.09.2009.

⁵ Le commerce mondial n'avait pas connu un niveau aussi bas depuis 1945 // Ibid. 24.02.2010.

стических партий антиинтеграционной направленности в ряде стран – в Австрии, Великобритании, Дании, Нидерландах, Венгрии.

Введение особых мер, как социального НДС во Франции, снижение расходов на зарплату в ФРГ направлено на завоевание долей рынка «за счёт своих европейских соседей». Россия (ВТО выявила 172 протекционистские меры) также защищает автомобилестроение: до 2020 г. треть машин должны быть оснащены двигателем или коробкой передач отечественного производства.¹ Эксперты заговорили о «новом экономическом патриотизме».²

Т. Падоа-Скиоппа (1940–2010), бывший министр экономики и финансов Италии, еврочиновник, возглавлявший основанную Жаком Делором независимую исследовательскую ассоциацию «Наша Европа» (созданную для содействия интеграции) в книге «Против близорукой политики. Беседы о большом крахе» назвал среди причин кризиса 2008 г. экономический национализм.³

Началу кризиса предшествовал небывалый подъём мировых цен на энергоносители, а его развитие сопровождалось острыми дискуссиями по проблемам свободы движения капиталов. Глобализация замедлилась, а её опоры – либерализация рынка товаров, услуг и капиталов – были поколеблены отсутствием продвижения в переговорах Дохийского раунда ВТО. Знаменательно в этой связи письменное признание Большой двадцаткой взаимозависимости национальных экономик и взаимосвязи роста и процветания.⁴

История о том, как известный закон Смута-Хоули о 50% тарифе (США, 1930 г.)⁵ усугубил кризис 1929 г., когда ответные меры торговых партнёров породили порочный круг депрессии, не забыта. Вот почему участились заявления руководителей Большой двадцатки, Большой восьмёрки, ЕС о потребности в координации борьбы против негативных явлений. Речь идёт об упорядочении выросшей задолженности государств. Представители бизнеса пяти стран Большой восьмёрки

¹ Le commerce mondial n'avait pas connu un niveau aussi bas depuis 1945 // Le Monde. 24.02 2010.

² Moreau Chevrolet Ph. Quand Obama se met au «patriotisme économique»... comme Montebourg. URL: <http://blogs.lexpress.fr/yes-they-can/tag/patriotisme-economique/>

³ Padoa-Schioppa T. Contre la courte vue. Entretiens sur le Grand Krach. P.: Odile Jacob, 2009. – 202 p.

⁴ См.: Leaders' Statement the Pittsburgh Summit. September 24–25 2009. P. 20.

⁵ *Smoot-Hawley Tariff*. Повышалась и без того протекционистская ставка тарифа 1922 г. В отличие от прежних тарифов, предусматривалась возможность изменения их ставок с согласия президента США. Закон позволял Комиссии по тарифам (ныне – Комиссия по международной торговле) рекомендовать изменить вступившие в силу при одобрении президентом ставки с условием, что их увеличение не превышает 50%.

(США, Великобритании, Франции, ФРГ, Италии), со своей стороны, высказались в поддержку свободы торговли. Л. Паризо, на посту главы Движения предприятий Франции (*Mouvement des Entreprises de France, Medef*, до 1998 г. – Национальный совет французских предпринимателей, *Conseil national du patronat français, CNPF*) выразила надежду, что правительства не будут применять протекционистские меры дольше, чем того требуют чрезвычайные обстоятельства.¹ Её поддержал немецкий коллега, подчеркнув, что благосостояние создаётся усилиями частного предпринимательства в условиях рыночной экономики и свободной торговли.²

Спад стал испытанием для глобализации, поскольку протекционизм обнуляет преимущества, которые она даёт мировой экономике. Страновые рецепты партнёрства государства и частного капитала в условиях кризиса имеют право на существование, но требуется разработка универсальной модели. Согласованность действий государств на международном уровне – главный рычаг эффективного управления глобальной экономикой. «К сожалению, когда джинн выпущен из бутылки, гораздо сложнее вернуться к регулированию экономики, чем её дерегулировать».³

Возможности государств координировать стратегии в сфере материального производства ограничены. Совет экономического сотрудничества (*Conseil de coopération économique, CCE*) в составе глав 50 промышленно-финансовых групп юга ЕС (Франции, Италии, Испании, Португалии) оценил антикризисные меры как «слишком национальные». «Наведения порядка в собственном доме» мало в условиях, когда основные угрозы стабильности и благосостояния – внешние. Совет признал неизбежным использование «государственного кармана» при снижении учётной ставки ЕЦБ, полагая одну эту меру недостаточной. Предложено ввести в Договоры по ЕС санкции за несоблюдение критериев ПСР (госдолга выше 60%, бюджетного дефицита – выше 3% ВВП). Это необходимо, чтобы «лучшие ученики не платили за остальных», – подчеркнул глава Совета А. Канино. Он призвал «уве-

¹ URL:

http://www.challenges.fr/actualites/politique_economique/20081017.CHA7527/tenue_dun_g5_patronal_sur_la_cris_e.html

² *Taupin B.* Les patrons veulent que le rôle de l'État soit temporaire // *Le Figaro*. 18.10.2009.

³ *Aftershocks: Economic Crisis and Institutional Choice*. P. 35.

личить санкции к странам, которые не устранят дефициты бюджетов после восстановления роста экономики».¹

Совет выступил за усиление Еврокомиссии во избежание англо-немецкого преобладания в ЕС. У крупного бизнеса на юге ЕС не нашла поддержки британская мера по снижению НДС для стимулирования потребления. Совет счёл это малоэффективным и накладным для государств, резонно предпочитая инвестировать в инфраструктуру – строительство дорог, мостов, энергосетей для стимулирования посткризисного развития. Это требует углубления ГЧП.

Ассоциация работодателей обрабатывающей промышленности Великобритании (*Manufacturers' organisation*, ранее *Engineering Employers' Federation, EEF*) предложила, напротив, повысить НДС до 20% (с 17,5% в 2010 г.). Это должно ослабить соблазн увеличивать потребление, прибегая к кредитам, пополнить госбюджет (на 10-12 млрд. ф.ст.)² и меньше экономить в расходах бюджета на инфраструктуру.³ С 2011 г. НДС в Великобритании повышен.

В Докладе де Ларозьера выражена надежда, что члены ЕС с помощью адекватных мер смогут противостоять кризису, который вместе с тем способствует интеграции, трансграничному сотрудничеству.⁴ СЕЕП, в свою очередь, полагает недостаточным признание роли и ответственности государств, госсектора. Отсутствуют инструменты адекватного макроэкономического воздействия на спад, что усугубляется также недооценкой роли СОЭЗ.⁵

Ряд аналитиков, в том числе Ф. Эрзог, Ж. Аттали (бывший директор ЕБРР) рассматривают нынешний кризис как стимул к выработке в ЕС общей макроэкономической политики. Это означает создание экономического правительства,⁶ налаживание эффективного регулирования финансовых рынков, придание гибкости управлению, сделав его с «изменяемой геометрией», – по метафоричному

¹ *Bouilhet A.* Europe: cinquante grands patrons plaident pour une relance mieux coordonnée // *Le Figaro*. 12.12.2008.

² Budget report: Predictions from the experts // *The Financial Times*. 16.03.2010.

³ *Manufacturers urge 20% VAT rate* // *Ibid.* 29.03.2010.

⁴ *The High-Level Group on Financial Supervision in the EU*. *Ibid.* P. 47–48, 19, 35, 42, 71.

⁵ *European Economic Recovery Plan*. СЕЕП opinion.

URL: http://www.ceep.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=1:welcome-to-joomla&catid=1:latest-news

⁶ См.: *Herzog Ph.* Le retour de l'intervention économique publique ... mais pourquoi, où, quand, comment? // *Confrontations Europe*. 2008. No 84. Oct.–Déc. P. 5.

Attali J. Survivre aux crises. P.: Fayard, 2009. P. 45.

определению Т. де Монбриаля.¹ Ж. Аттали также предупредил о длительном течении кризиса в условиях, когда частные долги переводятся в долги государственные.²

Глобализация рисков порождает потребность в согласованном управлении финансовой сферой, вплоть до возвращения к идее Европейского валютного фонда наподобие МВФ.³ В кризис обострилось противоречие между денежным федерализмом и бюджетно-налоговым «местничеством».⁴ «Эмбрионом экономического правительства» ряду влиятельных политиков видится Еврогруппа (полномочия продлены в ДР с 2 до 2,5 лет). Ж.-К. Юнкер на посту её председателя призвал министров финансов заниматься также структурными реформами.⁵

Для поддержания спроса в ЕС-27 сначала выделили на борьбу с кризисом, включая социальные расходы, 400 млрд. евро или 3,3% ВВП Союза. В 2010 г. на три года (до 30 июня 2013 г.) создан Европейский фонд финансовой стабильности для помощи испытывающим трудности странам с объёмом гарантий до 750 млрд. евро. Из них 440 млрд. выделяет еврозона (почти 120 млрд. которых – ФРГ), 250 – МВФ, ещё 60 – по линии ЕК.⁶

С осложнением обстановки в 2011 г. функции Фонда расширились вплоть до возможности вмешиваться в работу финансовых рынков, чтобы помогать странам еврозоны. Решается задача облегчить работу ЕЦБ, который с 2010 г. приобретает ценные бумаги переживающих финансовые трудности стран еврозоны. Только с мая по октябрь 2011 г. ЕЦБ приобрёл их на 169,5 млрд. евро.⁷

Фонд может покупать облигации непосредственно у государств, берущих на себя в обмен обязательства проводить экономические реформы; вмешиваться в ра-

¹ *Montbrial de Th.* La globalisation exige une gouvernance souple // *Le Monde*. 21.09.2009.

² *Ammali Ж.* «Кризис только начинается». Интервью.

URL: <http://ru.euronews.com/2010/05/07/economist-jacques-attali-on-the-greek-crisis-and-future-of-europe/>

³ Выдвинули совместно канцлер ФРГ Г. Шмидт и президент Франции В. Жискард д'Эстен (1978 г.). Позднее (1993 г.) председатель ЕК Ж. Делор выступил с предложением о европейском займе. Его поддержали только Бельгия и Люксембург, поскольку каждая страна опасалась, что придётся платить за других участников. И.-Т. де Сиги, комиссар ЕК по вопросам экономики и денежной политики предложил тогда совместно управлять выпуском части займов в евро (1999 г.).

⁴ Un entretien avec Élie Cohen sur les conséquences de la crise financière mondiale. La Fondation Jean Jaurès, 2007. URL: http://www.elie-cohen.eu/article.php3?id_article=305

⁵ *Ricard Ph. M.* Juncker veut coordonner les politiques économiques de la zone euro // *Le Monde*. 19.01.2010.

⁶ European Financial Stability Facility (EFSF). P. 3. URL: http://www.efsf.europa.eu/attachments/faq_en.pdf
L'économie française. Comptes et dossiers. Rapport sur les comptes de la Nation 2010. P.: INSEE, 2011. P. 12.
Accord sur la création du fonds d'aide permanent de la zone euro // *Le Monde*. 25.06.2011.

⁷ *Chabas Ch.* La réforme du FESF, un enjeu indispensable qui divise les Européens // *Le Monde*. 20.10.2011.

боту вторичного рынка. Имеется в виду работа с хозяйственными агентами, которые приобрели облигации и хотят их продать. Это позволяет бороться против спекуляций и помочь странам, утратившим доверие инвесторов. С 2013 г. на постоянной основе начал действовать Европейский стабилизационный механизм (ЕСМ).

В условиях долгового кризиса европейцы связывают потребность принятия масштабных мер в первую очередь с ростом безработицы, особенно среди молодёжи (15–24 лет). В 2012 г. норма безработицы среди молодёжи была максимальной в Греции (59,4%) и Испании (55,5%). Общая норма безработицы в обеих странах составила соответственно 27,0% и 26,2%. Доля безработных в рабочей силе достигла в 2012 г. максимума за последние два года: в ЕС-27 – 10,5, в еврозоне – 11,4% с перспективой роста в 2014 г. до 11,4 и 12,2% соответственно.¹

Евросоюзу в целом удалось осуществить комплекс мер, направленных на содействие частному капиталу, однако особо значимую поддержку он получает в рамках национальных программ. Это тем более примечательно, что во время кризиса крайне сложно не переступить грань, отделяющую протекционизм от оправданной поддержки производства. Трудность состоит и в том, что принимаемые решения должны быть эффективны, легитимны на уровне и глобальных рынков, и отдельных стран. Согласно данным проведённого ЕК опроса, 68% респондентов высказались за привлечение ЕС к реформам на национальном уровне. 72% полагают, что реформы, проводимые за рубежом, стимулируют процесс реформирования внутри отдельной страны.² Опыт ЕС показывает, что сжатие экономики может служить стимулом к выработке согласованной межгосударственной макроэкономической политики, создающей предпосылки для эффективного управления экономикой, трансграничного партнёрства государства и бизнеса, способствуя рациональному использованию ограниченных ресурсов.

¹ European Economic Forecast. Winter 2013. P. 23; Autumn 2013. P. 33. Recent developments in unemployment at a European and Member State level URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Unemployment_statistics#Youth_unemployment_trends

Испания вложила в 2009 г. в антикризисный план максимальный среди стран зоны евро процент ВВП (2,3%) – Les Vingt-Sept abordent en ordre dispersé la "sortie de crise" économique // Le Monde. 22.10.2009.

² Quarterly Report on the Euro Area / European Commission's Directorate-General for Economic and Financial Affairs European Communities (ECFIN). 2009. Vol. 8. No 4. P. 32.

Без согласованных на наднациональном уровне государственных мер, в условиях угрозы «континентального протекционизма» существует опасность фрагментации экономики, чреватой новой «великой депрессией».¹ Перевод на наднациональный уровень денежно-кредитной политики лишил бизнес входящих в еврозону стран этого рычага господдержки. Существенны и различия в проведении структурных реформ. Несмотря на сложное положение, ряд стран, например, Дания, Венгрия, Латвия, Польша (единственная из стран ЕС и даже ОЭСР с положительным приростом ВВП в 1,7% в 2009 г.)² настроены на вхождение в еврозону.

Главы правительств и государств ЕС обязались свести к минимуму меры, тормозящие конкуренцию, надеясь, что другие члены Большой двадцатки будут сдерживать протекционизм «во всех его проявлениях». М. Белька, будучи директором Европейского департамента МВФ, призвал укреплять интеграцию, поскольку антикризисные меры во многом определяют будущее ЕС.³

Хозяйственно-интеграционный проект Евросоюза может оказаться уязвимым перед лицом скрытого или явного протекционизма. И хотя на начальном этапе в экономике наблюдались положительные сдвиги, благодаря мерам государства по поддержке бизнеса, сможет ли ЕС избежать ухудшения положения в более отдалённой перспективе – большой вопрос. Принцип «каждый за себя» на первый взгляд кажется оправданным, однако следует признать, что «проявляющееся на протяжении ряда лет возрождение национализмов в экономике и промышленности под прикрытием “экономического патриотизма” было бы огромным шагом назад для европейского проекта».⁴ В Докладе де Ларозьера говорится, что это противоречило бы цели европейского сотрудничества, открытости мировой экономики.

¹ Жак Аттали о кризисе Европы и мировом кризисе. URL: <http://ru.euronews.net/2009/06/04/jacques-attali-the-euronews-interview/>

² Польша менее зависит от экспорта, имеет достаточно диверсифицированную экономику, поэтому менее пострадала от замедления темпов мировой торговли. Состояние инфраструктуры в Польше оценивается как плачевное и связано с её недоинвестированием. – *Колодко Г.В.* Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? М.: Магистр, 2011. С. 105. Почву для развития партнёрства государства и частного капитала создаёт изношенность, недостаточное развитие сети железных и автомобильных дорог. Это требует значительной части 67,3 млрд. евро, выделенных стране в 2009 г. Брюсселем до 2013 г. – *Beaugé F.* Dans une Europe en crise, la Pologne fait figure d'exception // *Le Monde*. 10.03.2010. Польша вместе с Францией и ФРГ названы «становым хребтом» Евросоюза. – *Bitterlich J.* France and Germany: Entering a New European Era? URL: <http://www.faiobserver.com/article/france-and-germany-entering-new-european-era-0>

³ *Belka M.* Europe under stress // *Finance and Development*. 2009. June. P. 8–11.

⁴ *Quelle politique de sécurité et de défense pour l'Europe?* P.: L'Harmattan, 2009. P. 66.

Существует опасность раздела еврозоны по линии «север-юг». Вступление в ЕС новых стран с иной хозяйственной культурой также затруднило выработку наднационального подхода к партнёрству государства и частного капитала в условиях рецессии. Поддерживать сотрудничество приходится в условиях конфликта суверенитетов, когда государства заняты защитой своих отраслей промышленности, работников, избирателей. Глобальный кризис в глазах населения подрывает легитимность углубления евроинтеграции.

Новые государства ЕС обеспокоены заявлениями лидеров Великобритании и Франции. Прежний британский премьер-министр Г. Браун провозгласил: «Британские рабочие места – британским трудящимся», а бывший президент Франции Н. Саркози призвал французских автомобилестроителей вернуть инвестиции из ЦВЕ во Францию, обусловив помощь государства бизнесу обязательством не перемещать производство из страны.

«Если вы строите завод Рено в Индии, чтобы продавать машины Рено индийцам, то это оправданно, но если вы строите, не называя марку компании, завод в Чешской Республике, чтобы продавать машины во Франции, – уточнил Саркози, – это несправедливо».¹ Саркози имел в виду *Peugeot Citroën*. Если в мире в 1999–2010 гг. производство машин этой марки выросло на 700 тыс. (+25% объёма). Число сделанных на территории Франции, напротив, сократилось на 450 тыс. шт. За тот же период число выпущенных машин *Volkswagen* выросло на 43%. На территории ФРГ их производство не сократилось, хотя часть операций была перенесена в другие европейские страны.²

Политика переноса части производства в страны ЦВЕ позволяет снижать издержки. Она же порождает обвинения в нанесении ущерба старым партнёрам по зоне евро.³ С 2008 г. в ФРГ установлено правило *Funktionsverlagerung*⁴ – взимание налога на потенциальную прибыль, которая могла быть получена в ФРГ, если бы предприниматель не перенёс производство за рубеж. Важный для организации

¹ Цит. по: *Buti M.* Five Years of an Enlarged EU – Economic Achievements and Challenges. European Commission. DG ECFIN. Brussels, 2009. 19 February. P. 12.

² *Arthus P., Gravet I.* La crise de l'euro. P.: Armand Colin, 2012. P. 30.

³ *Blot Chr., Cochard M.* Compétitivité des pays de la zone euro. Le coût de la compétitivité à tout prix // Lettre de l'OFCE. P., 2010. 6 Juill. No 322. P. 2. URL: <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/322.pdf>

⁴ *Eicke R.* Tax Planning with Holding Companies – Repatriation of US Profits from Europe. Concepts, Strategies, Structures. Alphen aan den Rijn: Kluwer, 2009. P. 284.

бизнеса налог на прибыль корпораций в ФРГ составляет 29,8% против 34,4% во Франции.¹

Главный экономист и управляющий директор инвестиционного подразделения группы *Barclays* отмечают отсутствие консенсуса в вопросах управления госфинансами даже между локомотивами еврозоны – Францией и ФРГ.² На этом фоне М. Эмерсон (Центр европейских политических исследований – *Centre for European Policy Studies, CEPS*) поставил в пример Россию, которая подготовила пакет мер помощи странам СНГ. На конференции *CEPS* была выдвинута идея координации мер ЕС, России и МВФ по борьбе с рецессией. Однако в 2008 г. наблюдалось «скорее соперничество, нежели партнёрство»,³ и согласованной политики, о стремлении к которой заявляли руководители ведущих стран, тогда не получилось.

В условиях мирового спада возник вопрос, кому и как помогать в сложных хозяйственных обстоятельствах. Речь не идёт о поддержке государством слабых хозяйственных агентов. В качестве примера дальновидной (хотя и рискованной) помощи государства можно привести давние действия Н. Саркози в бытность министром финансов одной из ведущих промышленных компаний – *Alstom*, объединяющей конгломерат производств, включая высокотехнологичные, в частности, создание скоростных поездов (*TGV*).⁴

Н. Саркози подчёркивал, что государство должно помогать предприятиям, не будучи протекционистом. В 2004 г. гиганту *Alstom*, близкому тогда к банкротству, он оказал удачную госбюджетную поддержку. Убытки *Alstom*, связанные преимущественно с её отделением, занятым судостроением и производством энергетических агрегатов, составили в 2001–2004 гг. порядка 3,5 млрд. евро.⁵ Спустя два года компания была продана частной группе *Bouygues* с прибылью для государства свыше 2 млрд. евро. В условиях нынешней сложной конъюнктуры *Alstom* показала обнадеживающие результаты: за первое полугодие кризиса – 2008/2009 ф.г. – оборот прирос на 12%, достигнув 9 млрд. евро, прибыль – на 36%, до 527 млн. евро.

¹ Nicolas Sarkozy et Angela Merkel veulent un impôt commun sur les sociétés // *Le Monde*. 06.02.2012.

² Boone L., Salomon R. La crise, ultime chance pour l'Europe // *Ibid*. 02.09.2009.

³ Emerson M. The crisis spreads to Eastern Europe // *CEPS European Neighbourhood Watch*. 2009. № 46. P. 1.

⁴ Государство реструктурировало долги *Alstom*, получило 18% акций. ЕК санкционировала план при условии ограничения участия государства в компании 4 годами. Основным аргументом в переговорах Парижа с Брюсселем стала значительная – 110 тыс. чел. – численность занятых на *Alstom*.

⁵ Alesina A., Giavazzi F. The Future of Europe. Reform or Decline. P. 82.

Объём заказов прибавился на 20%, затраты на НИР – на 9%, инвестиции – на 68%, численность занятых за 6 мес. стала больше на 6 тыс. чел.¹

Помощь финансовым институтам или отдельным отраслям и предприятиям со стороны государства ограничена острой необходимостью, с тем, чтобы не нарушить принципы функционирования единого рынка. Протекционизм означает потерю рабочих мест, в том числе в относительно конкурентоспособных экспортных отраслях. Сегодня в ЕС представители различных частей политического спектра призывают защитить работающую на экспорт национальную промышленность, сохраняя тем самым рабочие места в своих странах. Эти понятные в социальном плане меры, в конечном счёте, могут затормозить наступление подъёма. Они действуют в том же ключе, что и окончание действия налоговых льгот в острой фазе кризиса, бюджетная консолидация, провозглашённое в ряде стран ужесточение условий кредитования.

Не удалось избежать разногласий и взаимных обвинений в замаскированном протекционизме и крупным госкомпаниям ведущих стран-основательниц ЕС. Либерализация железнодорожных рынков, юридически вступившая в силу с декабря 2009 г., подтолкнула к конкуренции ГП между собой на уровне ЕС, что обострило отношения между *Trenitalia*, *Deutsche Bahn (DB)* и французской *SNCF*.

Каждое из ГП сотрудничает с основным конкурентом другого на его рынке. Во Франции *Trenitalia* (структура традиционного железнодорожного оператора Италии *Ferrovie dello Stato*) открыла в конце 2011 г. с французской компанией *Veolia Transdev* первую высокоскоростную линию Милан–Турин–Париж. Туристические поезда компании-оператора *Thello* (СП *Trenitalia* и *Veolia Transdev*) будут конкурировать с поездами *SNCF*. Оператор *Thello* появился на французских железных дорогах с открытием конкуренции международных туристических линий в 2009 г. (конкуренция в грузовых перевозках открыта в 2007 г.).

SNCF приобрела 20% капитала частной итальянской *Nuovo Trasporto Viaggiatori (NTV)*, которая в том же 2011 г. запускает высокоскоростную сеть для обслуживания девяти городов Италии. Тем самым пробивается брешь в монополии *Tre-*

¹ Alstom: des résultats très prometteurs // Le Figaro. 06.11.2008. URL: <http://www.lefigaro.fr/societes/2008/11/06/04015-20081106ARTFIG00362-alstom-des-resultats-tres-prometteurs.php>

nitelia. Справедлив вывод: «следует интересоваться тем, что происходит в других странах... инвестировать, чтобы развиваться».¹

Конфликт интересов коснулся *SNCF* и *DB*, ранее защищавших модель общественных услуг, отличную от британской. *DB*, действующая в 130 странах, приобрела британского оператора автобусных и железнодорожных сообщений *Arriva*, к которому присматривалась дочерняя компания *SNCF* – *Keolis*. Это осуществил топ-менеджер *DB* из частного сектора, возглавлявший ранее *Daimler* и *EADS*. На *Keolis*, наряду с другими французскими операторами, приходится 7% пассажирских перевозок в ФРГ.²

Пока *SNCF* отстаивала перед Брюсселем свой статус ГП, правительство ФРГ воспользовалось объединением страны и, начав с 1993 г. либерализацию рынка железнодорожных перевозок, преобразовало *DB* в акционерное общество, расплатилось с долгами *DB*. Соперничество обостряет намерение *DB* конкурировать с *Eurostar*. С 2013 г. тоннель под Ла Маншем будет также использоваться для скоростных поездов *Deutsche Bahn*.

SNCF обвинила *DB* в «неоправданном преимуществе», поскольку та сохранила контроль над железнодорожной сетью, а во Франции этой сферой ведает отдельная госструктура – *RFF (Réseau ferré de France)*. *DB*, в свою очередь, жалуется на закрытость для себя французского рынка. В ФРГ действуют французские компании, включая дочернюю *SNCF*. Госкомпании продолжают развивать трансграничное сотрудничество в условиях конкуренции.³

В эпоху глобальной взаимосвязи экономик протекционизм опаснее, чем в период Великой депрессии, хотя он тогда внёс лепту в затягивание восстановления роста экономики. Это относится и к процессам движения капиталов. По оценкам экспертов, благоприятный ПИИ-климат может содействовать повышению среднегодового темпа прироста ВВП ОЭСР на 0,75 п.п. Взамен протекционизма предла-

¹ Цит. по: *Bostnavaron F.* La direction de la SNCF affiche sa sérénité avant l'ouverture à la concurrence // Le Monde. 29.08.2011. URL:http://www.lemonde.fr/economie/article/2011/08/29/la-direction-de-la-sncf-affiche-sa-serenite-avant-l-ouverture-a-la-concurrence_1252723_3234.html

² *Normand J.-M.* La bataille du rail s'envenime six mois après l'ouverture à la concurrence en Europe // Le Monde. 21.06.2010.

³ *Guillaume Pepy* plaide pour la fusion des réseaux ferrés français et allemand // Ibid. 23.03.2011. URL: http://www.lemonde.fr/economie/article/2011/03/23/guillaume-pepy-plaide-pour-la-fusion-des-reseaux-ferres-francais-et-allemand_1497613_3234.html

гается проводить более эффективную политику формирования человеческого капитала, помогая тем, кто потерял прежнюю и ищет новую работу.

Для инвесторов, для частного капитала важно, чтобы государства держали рынки открытыми. По данным ЮНКТАД, после устойчивого роста ПИИ до кризиса (2003–2007 гг.) они сократились в 2008 г. на 14% – до 1697 млрд. долл. (1157 млрд. евро),¹ особенно в развитых странах. В развивающихся странах ПИИ выросли. Годом позже тенденция к снижению инвестиционной активности стала повсеместной: ПИИ в мире сократились на 39% (2009 г.), составив около 1 трлн. долл.² В США рост приёма ПИИ продолжался и в 2008 г.

Транснациональное партнёрство государства и частного капитала содействует преодолению рецессии. Для достижения устойчивого роста экономик стран ЕС требуется стимулирование их конкурентоспособности, в том числе при помощи повышения эффективности госбюджетных расходов, трансформации госсектора на рыночных основах. Одним из направлений проведения подобной экономической политики представляется развитие партнёрства, в частности, в форме ГЧП.

9.3. Перемены в реализации государственно-частного партнёрства и уроки для России

Глобальный кризис породил проблемы у различных игроков рынка и попытки прибегнуть к методам «экономического национализма». Преодоление спада предполагает мобилизацию усилий всех партнёров – правительств, частного предпринимательского сектора, финансовых компаний, в том числе в рамках ГЧП как формы партнёрства государства и частного капитала. Об этом идёт речь и в стратегии «Европа 2020», направленной на достижение устойчивого, способствующего интеграции роста.³

До кризиса наблюдалось достаточно интенсивное развитие ГЧП-проектов. Согласно данным ЕИБ, в 1990–2006 гг. было подписано более 1 тыс. контрактов

¹ *Kahn A.* La crise provoque une baisse mondiale des investissements étrangers // Ibid. 18.09.2009.

² Global Investment trends Monitor. Geneva. 2010. No 2. P. 1.

³ Communication from the Commission «EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth». COM(2010) 2020. Brussels, 3.3.2010. P. 20-21.

ГЧП на сумму свыше 200 млрд. евро. Порядка трёх четвертей из них (на конец 2006 г.) было заключено в Великобритании (812). Второе место у Испании с 9% (92). На Францию, ФРГ, Италию, Португалию пришлось в сумме – 20–30 договоров. В итоге эти 6 стран представляют порядка 95% числа ГЧП-сделок в ЕС.¹

Реализация инфраструктурных ГЧП-проектов, в силу их трудо- и материалоемкости, позволяет не только создавать рабочие места и спрос, в том числе на продукцию смежных отраслей, но и стимулировать использование успешных нововведений, требующих долговременной устойчивой кооперации государства и бизнеса на международном уровне. Кризис 2008-2009 годов и последовавшая рецессия привели к уменьшению ВВП стран ЕС при одновременном возрастании доли ВВП, перераспределяемой через госбюджет (см. Таблицу 4.1. Приложения).

Уменьшились численность и стоимость ГЧП-проектов (см. Таблицу 9.3 и Диаграмму 9.6 Приложения). За первый квартал 2008 г. число новых проектов с участием ПИИ в ЕС сократилось на 3%. Ещё на 2% – по сравнению с тем же периодом 2007 г. Это контрастирует с приростом в мире в 2007 г. числа договоров данной формы ГЧП на 25%.² В 2009 г. в ЕС стоимость ГЧП-сделок оценивалась в 15,8 млрд. евро или почти в половину меньше, чем в 2007 г. Снижение можно считать и коррекцией по отношению к бурному развитию ГЧП до кризиса.³

В первой половине 2013 г. было финансово закрыто 24 ГЧП-сделки против 41 за аналогичный период 2012 г. В 2012 г. средний размер сделки снизился до 177 млн. евро (213 млн. в 2011 г.). 2012 год стал с 2003 г. рекордно низким в ЕС по показателям ГЧП: финансово закрыто 66 сделок на 11,7 млрд. евро, что ниже, чем в 2011 г. по стоимости – на 35% (17,9 млрд. евро), по числу – на 21% (84 проекта). Из этих ГЧП-сделок только 5 финансово поддержали правительства или государственные финансовые институты (национальные или наднациональные).⁴ При этом в первом полугодии 2013 г. средняя стоимость проекта выросла до 370 млн. евро,

¹ *Blanc-Brude F., Goldsmith H., Väilä T.* Public-Private Partnerships in Europe: an Update EIB Economic and Financial Report. 2007/03. P. 7.

² WIPS 2008-2010. P. 25, 8, 7. URL:http://www.unctad.org/en/docs/wips2008_en.pdf

³ Public-Private Partnerships in Europe—before and during the recent financial crisis. Luxembourg: EIB, 2010. P. 28.

⁴ Market Update. Review of the European PPP Market in 2012. March 2013. P. 1. URL:http://www.eib.org/epec/resources/epec_market_update_2012_en.pdf

что почти вдвое выше, чем в 2012 г. и составляет максимум за десятилетие. Число ГЧП-сделок сократилось, но они укрупнились.¹

Представители бизнеса в ЕС поддержали усиление вмешательства государства при чрезвычайных обстоятельствах на период циклического спада. Они высказались за продолжение и укрепление партнёрства с государством в инфраструктуре. Подобная схема выгодна частному капиталу и государству, привлекающему его с целью снижения расходов госбюджета. Стоимость проектов ГЧП может увеличиваться. Во Франции с 2004 г. она составила 18 млрд. евро. Прогнозируется рост до 60 млрд. евро к 2020 г.²

В Великобритании, бывшей пилотным полигоном ГЧП, стоимость контрактов в социальной инфраструктуре в кризис также оказалась велика. Ряду больниц угрожает финансовый крах из-за необходимости отдавать средства по *PFI* («Частная финансовая инициатива», представляющая собой разновидность ГЧП). Согласно выводам министра здравоохранения, финансирование проекта частным сектором может обойтись дороже государству. Вследствие кризиса и недостаточной эффективности происходит отказ от *PFI*, которая была ключевой моделью ГЧП в Великобритании с 1990-х гг.³ Однако страна нуждается в улучшении инфраструктуры, и без частных инвестиций не обойтись. Таково мнение Британской конфедерации промышленности (*CBI*), объединения британских предпринимателей.⁴

Эта организация опасается, что из-за состояния инфраструктуры всё меньше фирм выбирают для ведения бизнеса Великобританию. По данным ОЭСР, в Великобритании сокращается доля ВВП, вкладываемая в развитие инфраструктуры, что угрожает будущему росту экономики. При этом на общем фоне в ЕС показатели развития ГЧП в Великобритании внушительны: в 2012 г. – 48% финансово закрытых сделок (по стоимости) и страна возглавляет перечень стран ЕС по их числен-

¹ Market Update. Review of the European PPP Market. First half of 2013. August 2013. P. 1.

URL: <http://www.eib.org/epcc/resources/Market%20Update%20First%20half%20of%202013.pdf>

² Так, по закону от 17 июня 2004 г. государство во Франции может доверить частному оператору финансирование, планирование, строительство, а также при вознаграждении его государством – эксплуатацию объекта в течение длительного периода, от полутора десятка лет и дольше. Расходы государства за это время могут вдвое-втрое превзойти изначально вложенные частным партнёром средства, и даже потребовать дополнительных финансовых затрат сверх сметы. – Les mauvaises affaires des partenariats public-privé // Le Monde. 09.01.2012 //

³ Подробнее см.: Варнавский В.Г. Новые подходы к финансированию инфраструктуры в Великобритании // МЭ и МО. 2012. № 9. С. 67–74.

⁴ Partenariats publics privés: les hôpitaux britanniques n'arrivent pas à payer la facture // Le Monde. 23.01.2012.

ности (26). Далее следует Франция (22). С большим отрывом идут Германия (6), а также Бельгия, Нидерланды, Испания (по 3 сделки). На эти 6 стран приходится 97% финансово закрытых ГЧП-проектов. Великобритания сохраняет лидерство по стоимости и по числу ГЧП-сделок.¹ По данным Таблицы 9.2 Приложения 1990-2009 гг. на Великобританию приходилось свыше 2/3 всех ГЧП-проектов в Евросоюзе; на Испанию – 10%; на Францию, ФРГ, Италию, Португалию – 2-5% их общего количества соответственно, а в сумме на эти страны – 92% всей численности ГЧП-проектов в ЕС. 2/3 ГЧП-проектов в Великобритании приходится на ключевые для формирования человеческого капитала сферы образования и здравоохранения.

В 2011 г. британское правительство обнародовало 40 «национально значимых» инфраструктурных проектов. Национальный инфраструктурный план на период до 2015 г. и далее включает 500 предложений от частного и государственного секторов общей стоимостью порядка 250 млрд. ф.ст. По расчётам правительства, к 2015 г. частный сектор должен профинансировать почти 2/3 проектов. Само государство намерено в 2012–2015 гг. вложить в проекты 5 млрд. ф.ст., привлечь 20 млрд. ф.ст. из британских пенсионных фондов и от других институциональных инвесторов, включая иностранных. По оценкам Службы по газовому и электроэнергетическому рынкам (*Office of Gas and Electricity Markets, Ofgem*), только этой сфере до 2020 г. потребуется 200 млрд. ф.ст.²

На национальном уровне наблюдается возвращение регулирующей и даже инвестиционной роли государств, призванных на помощь «компаниями, безусловно, транснациональными, но не слишком глобальными, когда речь идёт об обобществлении убытков».³ Каждая третья смена собственника в ЕС в период рецессии произошла с участием государства, став операцией спасения (с условием последующего возврата в частный сектор).⁴ Стимулирующие пакеты мер стран-членов по реализации *EERP* дополнены наднациональными действиями на уровне ЕС. По

¹ Market Update. Review of the European PPP Market. First half of 2013. August 2013. P. 2.
Market Update. Review of the European PPP Market in 2012. P. 2.

² Weapons of mass construction // The Economist. L., 2011. Vol. 401. No 8762. P. 32-34.

³ Battistella D. Théories des relations internationales. P.: Presses de la Fond. Nat. des sciences pol., 2009. P. 633.

⁴ Les oligopoles sortent gagnants de la crise // Le Monde. 11.01.2010.

данным ЕК (март 2009 г.), дополнительно выделено 0,3% ВВП (30 млрд. евро) средств ЕС, включая новые ГЧП.¹

К конструктивным мерам по выходу из рецессии отнесено ГЧП в форме государственно-частного финансирования проектов, осуществляемых частными компаниями. Иначе говоря, преодоление кризиса предполагает мобилизацию усилий, как государства, так и частного капитала.

В транспорт, здравоохранение, образование, защиту окружающей среды и другие инвестиционные ГЧП-проекты общественной значимости в ЕС планируется вложить свыше 100 млрд. евро за 5 лет. Об особой актуальности активизации такого их сотрудничества свидетельствует создание в 2008 г. Европейским инвестиционным банком (ЕИБ) и ЕК Европейского центра экспертизы ГЧП (ЕПЕК)² для совершенствования работы госсектора, оптимизации управления и продвижения на международном уровне наиболее удачного национального опыта. Главная задача Центра – устранить барьеры между странами на пути обмена научно-технической информацией и на этой основе выработать рекомендации по развитию ГЧП, совершенствованию управления, чтобы организационно «укрепить способность государственного сектора включиться в операции государственно-частного партнёрства». Обсуждается идея превратить ЕИБ в суверенный инвестиционный фонд.³ В условиях спада возродился интерес и к госпредприятиям: СИРИЕК открыл трёхгодичную программу (2012–2014 гг.) по изучению их роли в новых экономических условиях.

Можно говорить о целесообразности увеличения роли ГЧП в повышении конкурентоспособности и эффективности континентальных экономик ЕС (ФРГ, Франции, Испании), в которых через госбюджет перераспределяется примерно половина ВВП. Поскольку долгосрочные задачи развития инфраструктуры приходится решать в условиях затяжного спада, при сокращении бюджетных поступлений, а

¹ Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses. ECFIN. Brussels, 2009. No 7. P. 77.

² *European PPP Expertise Centre (EPEC)* представляет собой совместную инициативу госструктур из стран ЕС, кандидатов на вступление в ЕС, а также ряда североафриканских стран Средиземноморья – 35 членов, включая ЕИБ и ЕК.

³ См. подробнее о СИФах: *Кондратьев В.Б.* Государственный капитализм как агент модернизации / Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / Отв. ред. В.Б. Кондратьев. М.: ИМЭМО РАН, 2012. С. 132-133, 141; *Чебанов С.В.* Суверенные инвестиционные фонды: новый феномен мировой экономики? // МЭ и МО. 2008. № 10. С. 12–22.

также возможностей для внутренних и внешних заимствований, – особое значение приобретает международное сотрудничество. Эксперты подчёркивают потребность в поддержке инфраструктурных проектов, в партнёрстве государства и частного капитала ради стимулирования вложений в производство (на национальном уровне) и во избежание протекционизма.

Для соединения энергосетей, расширения других сетей инфраструктуры только в 2009–2010 гг. Еврокомиссия дополнительно привлекла 5 млрд. евро (в рамках существующего Общего бюджета ЕС). Ассигнование свыше 347 млрд. евро (2007–2013 гг.) обеспечивает поддержку госинвестиций стран-членов и регионов.¹ Так готовятся условия для будущего подъёма.

Исходя из предпочтительности поддержания развития и внедрения прогрессивной организации и техники производства, принципиально важно партнёрство государства и бизнеса. В 2010 г. была разработана Многолетняя дорожная карта для ГЧП в развитии обрабатывающей промышленности, за которой сохраняется ключевая роль в реализации, как минимум, трёх целей:

- выработки промышленной политики;
- создания Инновационного союза;
- формирования ресурсоэффективной Европы.

В целях стимулирования исследований, активизации инноваций, поддержки занятости Еврокомиссия запустила исследовательскую ГЧП-программу по обрабатывающей промышленности, строительству, автомобилестроению.

В рамках трёх ГЧП в поддержание конкурентоспособности и устойчивого развития европейской обрабатывающей промышленности вложено:

- 1,2 млрд. евро (в проект «Заводы будущего»);
- 1 млрд. евро – в строительство для внедрения экологически чистых технологий, материалов, снижения энергопотребления, выбросов парниковых газов (в проект «Энергоэффективное строительство»);
- 5 млрд. евро – в автомобилестроение – создание экологически чистых машин, улучшение состояния европейского автотранспорта, ускорение электрификации автомобильного, городского транспорта (в проект «Зелёные автомобили»).

¹ Fin de monde ou sortie de crise? Sous la dir. de P. Dockès, J.-H. Lorenzi. P., 2009. P. 60, 61, 13.

Совокупный бюджет ГЧП-проектов включает кредит от Европейского инвестиционного банка на 4 млрд. евро. Со схожими задачами в 2011 г. начат проект ГЧП в сфере ИКТ – «Интернет Будущего».¹

В 2008 г. с применением механизмов ГЧП запущен (после одобрения Европарламентом) проект «Совместные технические инициативы» для поддержки исследований в нанoeлектронике (*ENIAC*) и разработке бортовых информационных систем (*ARTEMIS*) – ключевых в сфере телекоммуникаций, авиа- и автомобилестроения. В проекте, который можно считать логическим продолжением программы *EUREKA*, объединены усилия производителей продукции, государств ЕС и Еврокомиссии.²

Все эти инициативы логически вписываются в выработанную Еврокомиссией стратегию «Европа 2020», направленную на достижение устойчивого, интегрирующего развития. Для стимулирования вложений в производство на национальном уровне и во избежание проявлений протекционизма на уровне международном требуется поддержка ГЧП в инфраструктурных проектах.

ЕК поддерживает также создание единой системы закупок региональными и местными властями автобусов и других видов автодорожного транспорта, ускорение реализации инициативы «Автомобили 21». Задача проекта по обрабатывающей промышленности в целом – помочь предприятиям, особенно МСП, приспособиться к глобальной конкуренции путём укрепления технической базы с помощью новой внедрения техники. Речь идёт о машиностроении, способном выпускать устройства различных модификаций, благодаря перестройке технологических процессов на основе ИКТ, с применением передовых конструкционных материалов.

Успех принимаемых мер зависит как от состояния инфраструктуры, так и от структуры безработицы (насколько безработные готовы строить дороги и прочие подобные объекты). Нацеленность налогово-бюджетного стимулирования, включая поддержку инфраструктуры, оправдана и тем, что её развитие облегчает проведе-

¹ New Public-Private Partnerships for Research in the Manufacturing, Construction and Automotive Sectors. European PPP Research supports Economic Recovery Progress Report. Brussels: European Commission. 2011. July. P. 4. URL: http://ec.europa.eu/research/industrial_technologies/pdf/ppps-info-day-2010-brochure_en.pdf; Public Private Partnerships in Research. URL: http://ec.europa.eu/research/industrial_technologies/ppp-in-research_en.html

² Initiatives Technologiques Conjointes (JTI). URL: <http://www.dgcis.redressement-productif.gouv.fr/secteurs-professionnels/initiatives-technologiques-conjointes-jti>

ние региональной политики. В ЕС же, как уже было сказано, данное направление партнёрства государства и бизнеса признано ключевым, как в период кризиса, так и в перспективе, по его окончании.

«Кольбертизм на французский манер» – не единственная форма присутствия «руки государства» в экономике, – замечает авторитетный эксперт Т. Падоа-Скиоппа. Так, в ФРГ государство проводит гибкую политику ГЧП. В земле Бавария в середине 1990-х годов полученные от продажи доли государства в энергетике (*E.ON*), авиастроении (*Dasa-EADS*), страховании (*Versicherungskammer*) 2,9 млрд. евро вложены в 80 проектов в области образования, НИР, новых технологий, инноваций, поддержки предпринимательства и экспорта.¹

Во Франции доля НИР в ВВП составляет 2,26% (из них основная часть направлена в оборонные и космические исследования) против 2,82% в ФРГ.² ФРГ, критикуемая за «интервенционистскую модель государства по французскому образцу», зачастую предпочитая её формуле «государства-партнёра», оказывает широкую поддержку бизнесу. В 2005–2007 гг. в ФРГ помощь предприятиям промышленности и услуг почти вдвое превышала оказываемую во Франции.³

В кризис государственно-частный механизм выполнения хозяйственных задач приобретает дополнительную значимость. Государства столкнулись с потребностью помогать особо пострадавшим отраслям и предприятиям; противостоять общему спаду экономик; защищать уязвимые категории населения. Требуемые значительных средств долгосрочные социально-экономические задачи приходится решать при сокращении бюджетных поступлений и внутренних и внешних заимствований. Так что партнёрство государства и частного капитала весьма кстати. И этот опыт следует продвигать в России.

Однако реализация ГЧП в период рецессии сопряжена с высокими финансовыми рисками. Такие проекты, особенно на начальной стадии, уязвимы в условиях резкого изменения кредитных, валютных курсов. Высока и вероятность дальнейшего снижения совокупного спроса, смены инвестиционных предпочтений при приходе к власти новых правительств. В случае серьёзного конфликта интересов,

¹ Quel modèle de croissance? La volonté des gouvernements (2/8) // Le Monde. 07.12.2009.

² URL:http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d_2075843x-table1

³ Meunier S. La France face à la mondialisation: se protéger ou se projeter? P. 49, 54.

когда государства становятся основными держателями акций, правительства должны руководствоваться принятыми в ОЭСР Базовыми принципами корпоративного управления госпредприятиями. Главный из них – высокие требования к качеству человеческого капитала, обеспечение высокой квалификации управленческого звена.

В кризисных условиях, когда привлекательность проектов ГЧП снижается, требуется их переоценка, поскольку риски распределяются между сторонами по договорённости. По данным МВФ, в Западной Европе кредитование в рамках ГЧП по модели проектного финансирования (ПФ), достигнув пика в 2008 г., резко сократилось в первом квартале 2009 г. Задолженность по таким кредитам может превышать 70% используемого капитала. Проведённое *PricewaterhouseCoopers (PwC)* обследование с участием порядка 20 действующих на рынке ГЧП ведущих британских банков показало, что кризис повлиял на характер финансирования. Долгосрочные кредиты уступили место кредитам с более близкими сроками погашения.

ГЧП в большей мере, чем иные формы партнёрства государства и частного капитала, зависит от курса экономической политики, так как подразумевает строительство и/или предоставление услуг общего экономического значения. Повышать притягательность ГЧП государство может, например, гарантиями по займам (Франция), прямыми займами (Франция и Великобритания).

Предполагается, что усиленное государственное вмешательство будет временным, для чего в рамках ГЧП прибегают к специальным оговоркам «на особый, чрезвычайный случай». В них уточняется, при каких условиях (например, показателях динамики выпуска или величины кредитных ставок банков) следует предпринять компенсирующие шаги. Для поддержания стабильности государственных финансов оговорки призваны определять условия, при которых усиленное вмешательство государства прекращалось бы.

Для России представляет интерес алгоритм партнёрства государства и частного капитала, изучение практического опыта и его оптимальных форм в ЕС. Председатель Европейского совета Х. ван Ромпёй в 2010 г. назвал Россию первой в пе-

речне партнёров ЕС из стран БРИК.¹ И в России развитию сотрудничества с Евросоюзом отдаётся «безусловный и долгосрочный приоритет» «не только в силу экономических связей, но и в силу того, что Россия была, есть и будет частью Европы».² На этого стратегического партнёра-соседа приходится порядка половины отечественного внешнего товарооборота.³ Оплата поставок энергоносителей странами ЕС производится по рыночным, не по заниженным ценам, а ПИИ оттуда доминируют в задействованном в России иностранном капитале.⁴ Страны ЕС поставляют современные технологии для промышленности России.

В России в кризис 2008 г. было сокращено финансирование инфраструктуры, в первую очередь строительства транспортных сетей и развязок, ряд важных инфраструктурных ГЧП-проектов отложен. В их числе – строительство хордовых магистралей – Северной и Южной рокад Москвы.

В 2009 г. финансирование общегосударственных инфраструктурных проектов Инвестиционным фондом (на развитие транспортной, коммунальной, энергетической инфраструктуры в субъектах РФ) было урезано более чем вполовину. Под «оптимизацию» бюджетных ассигнований попали утверждённые Распоряжениями правительства (2006–2007 гг.) «Комплексное развитие Южной Якутии», «Урал промышленный – Урал полярный», другие проекты в стадии разработки.⁵

На середину 2009 г. правительство РФ одобрило 19 региональных инвестиционных проектов на 103,6 млрд. руб. Из них средств Инвестиционного фонда РФ только 10,4 млрд.; 7,5 млрд. – бюджетов субъектов РФ. Остальное – частных инвесторов из расчёта на 1 руб. госинвестиций – 4,7 руб. частных.⁶ На середину 2012 г. запущено свыше 300 проектов – 37 федеральных, 172 региональных,

¹ *Rompuu H. van.* The Challenges for Europe in a changing World. Bruges, 2010. 25 February. P. 7.

² Стенограмма выступления Д.А. Медведева на Международной конференции «Россия – Европейский союз: возможности партнёрства». URL: <http://правительство.рф/stens/23436/>

³ Среди основных торговых партнёров 16 стран еврозоны в 2010 г. Россия была на 5-м месте после Великобритании, США, КНР и Швейцарии. URL: <http://top.rbc.ru/economics/17/02/2010/371843.shtml>

⁴ Мировой кризис и глобальные перспективы энергетических рынков. С. 136.

⁵ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 августа 2007 г. N 1082-р. (в ред. распоряжений Правительства РФ от 17.01.2008 N 21-р, от 23.06.2008 N 897-р, от 13.10.2008 N 1491-р, от 10.03.2009 N 302-р, от 30.03.2009 N 394-р, от 02.10.2009 N 1432-р).

⁶ Известия. 18.09.2009. С. 9.

100 муниципальных. Потенциал российского рынка ГЧП оценивается в 8 трлн. руб. (от 530 до 1600 проектов).¹

Как представляется, определённую роль в осложнении проблемы развития ГЧП в России, наряду с ранее упомянутыми, играет и рост совокупного внешнего долга РФ. В его стремительное увеличение, начиная примерно с 2003 г., основной «взнос» (более 93%) сделали банки и компании (см. Диаграмму 9.5 Приложения).

Невыгодные для бизнеса условия внутренних заимствований стимулировали заимствование внешнее, особенно интенсивное в 2005–2007 гг. Государству пришлось спешно спасать отданные в залог активы, хотя его собственные обязательства составили в 2009 г. лишь 29,5 млрд. долл. (около 6% этих средств).² В кризис рынки фактически закрылись для отечественных заёмщиков, недостаток оборотных средств в сфере производства привёл к торможению ГЧП. А ведь реализация инфраструктурных проектов необходима и потому, что в силу трудоёмкости, материалоёмкости там создаются рабочие места, спрос на продукцию смежных отраслей.³ Правда, ситуация с ГЧП в РФ неоригинальна: то же наблюдается и в ЕС.

До кризиса были приняты решения о финансировании из Инвестиционного фонда 21 проекта, а по состоянию на 2012 г. финансируются только 13 национальных проектов.⁴ Государство не готово обременять себя ответственностью в ГЧП. Половина опрошенных *Ernst & Young* чиновников считает, что государство должно брать на себя не более 10% рисков спроса. Более того, ни один из опрошенных инвесторов и кредиторов не назвал уровень защиты своих прав в ГЧП адекватным. Существующие механизмы либо не обеспечивают должной защиты (так считают 38% российских респондентов), либо содержат риски, повышающие стоимость финансирования (таково мнение 44%).⁵

¹ Лютова М. Частные инвесторы не считают себя защищёнными // Ведомости. 19.06.2012.

URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1864915/gosudarstvo_ploho_gotovo

² Бюллетень банковской статистики № 2 (201). С. 19. URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1002r.pdf>

³ Так, Газпром активно привлекает в процессе импортозамещения российские предприятия. С 2009 г. общий объём закупок отечественных труб большого диаметра для прокладки трубопроводов сохраняется на уровне 90%. – Вестник топливно-энергетического комплекса. 2011, № 12. С. 28.

⁴ Варнавский В.Г. Механизм государственного частного партнёрства в модернизации экономики развивающихся стран / Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран. Отв. ред. В.Б. Кондратьев. М.: ИМЭМО РАН, 2012. С. 162.

⁵ Лютова М. Частные инвесторы не считают себя защищёнными // Ведомости. 19.06.2012.

Зарубежные эксперты отмечают усиление наметившейся ещё до 2000 г. тенденции к укреплению роли государства в экономике России, переходу к «управляемому капитализму» как основному вектору развития страны, где государство занимает «колоссальное» место в экономике и политике.¹ Они предостерегают от пути, сочетающего авторитаризм, централизм, национализм с приостановкой действия некоторых демократических завоеваний.² Государство в России вновь становится главным игроком на экономической сцене. Его доля в ВВП страны ещё до кризиса, в 2004–2006 гг. выросла с 20 до 30%.³

Другие аналитики считают, что Россия сегодня ближе всего находится к «государственному корпоративизму», чем к какой-либо другой модели отношений предпринимателей и государства.⁴ Это означает привлечение в одностороннем порядке в качестве партнёров одних деловых структур и исключение других. Такая картина похожа на латиноамериканскую модель конца XX в., когда государство служило «источником сверхприбылей для облечённых доверием власти фирм и индивидов».⁵ Также отмечается замедление после 2004 г. структурных реформ.⁶ Даже в докризисный период роста цен на основные товары отечественного экспорта – энергоносители – «российские финансы блистали... а реальная экономика мерцала».⁷

В XXI веке особенно справедлив тезис: модернизация «из-под палки» обречена.⁸ Возможные в прежние века радикальные преобразования ценой насилия после прорывов оборачивались периодами застоя. Ныне востребована более «тонкая

¹ Capdevielle C. L'intelligence économique en Russie // Regard sur l'Est. 11.04.2007.

URL: http://www.regard-est.com/home/breve_contenu.php?id=731

Raviot J.-R. Qui dirige la Russie? P.: Éd. Lignes de Répères, 2007. P. 73.

² См.: Radvanyi J., Wild G. La Russie entre deux mondes. P.: La documentation française, 2005. P. 6.

³ Pflimlin E. L'économie selon Vladimir Poutine : du capitalisme sauvage au "capitalisme d'État" // Le Monde. P., 29.11.2007. URL: <http://www.lemonde.fr/web/article/0,1-0@2-3214,36-979077,0.html>

⁴ Hanson Ph., Teague E. Big Business and the State in Russia // Europe-Asia Studies. 2005. Vol. 57. No 5. P. 657, 658.

⁵ Автономов В.С. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспекты // МЭ и МО. 1997. № 12. С. 10.

⁶ Venarova F. Un miracle économique... jusqu'à quand? / Rapport annuel mondial sur système économique et les stratégies (RAMSES). Sous la dir. de Th. de Montbrial et Ph. Moreau Defarges / IFRI. P.: Dunod, 2007. P. 140.

⁷ L'économie mondiale 2006. Sous la dir. de Chevalier A. P.: La Découverte, 2005. P. 43.

⁸ Гринберг P.C. «Мы понадеялись на рынок, а он погубил всё, что не приносит быстрых денег» // Комсомольская правда. 02.12.2009. С. 10.

настройка». Причём не только системы хозяйства, но и государства в целом.¹ Другие задачи – другие исполнители, а, значит, требуется совсем иной подход со стороны государства к партнёрству с частным, в том числе человеческим капиталом.

«Кнут» малоэффективен при создании экономики знаний. Как верно заметил Дж. Стиглиц, «производство идей отличается от производства стали».² Необходим особый «пряник», поскольку инновации, модернизацию осуществляют представители современного креативного класса (см. п. 2.2 о Ф. Листе), которому присущи иные стили социального поведения.

Из трёх аспектов преодоления кризиса – финансового, экономического, социального – третий особенно болезнен для рядовых граждан, которые нуждаются в поддержке государства, призванного содействовать обеспечению работой достаточно высокого уровня квалификации. Это также поприще для партнёрства государства и бизнеса – в сохранении, увеличении, повышении качества человеческого капитала в форме сочетания выплат пособий по безработице с организацией переобучения, повышения квалификации временно незанятой рабочей силы.

Рецессию в обрабатывающей промышленности с особой силой ощутили страны развитые и с переходной экономикой из-за обострения конкуренции со стороны крупных развивающихся стран. Доля промышленности в ВВП ФРГ достигает 30%, в то время как, например, во Франции и Испании она составляет соответственно лишь 16 и 18%.³ В России экономика нуждается в диверсификации, увеличении роли обрабатывающей промышленности, вложений в НИР. Это требует от государства обеспечения не менее привлекательных условий для инвестиций, чем у быстроразвивающихся соперников.

Без продуманных и согласованных мер европейских государств и бизнеса спад рискует привести к масштабным социально-политическим потрясениям, что особенно опасно в условиях глобализации. Задолго до кризиса 2008-2009 гг. говорилось о необходимости надгосударственных регулирующих механизмов «где вза-

¹ Барковский А.Н. Политическая воля и реализация экономических целей: совпадения и недоразумения; угадать или навязать / XIX Кондратьевские чтения «Модернизация российской экономики: уроки прошлого, шансы и риски». М.: ИЭ РАН, 2012. С. 79.

² Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011. С. 252.

³ Ohana J.-J., Ohana S. Le pacte fiscal ne sauvera pas l'euro, il le détruira // Le Monde. 02.04.2012.

имоделяют национальные государства, транснациональные корпорации, межправительственные экономические организации». ¹ Сотрудничество с неправительственными, научно-исследовательскими организациями, такими как СЕЕП, СИРИ-ЕК, ЕПЕК, ЕИПА для разработки научных подходов к партнёрству государства и частного капитала представляется особенно востребованным в условиях кризиса.

Развитие партнёрства государства и частного капитала становится общеевропейской тенденцией. Вместе с тем, ощущается недостаток конструктивных идей в этом направлении. Хозяйственная система нуждается в обновлении, а «экономическая теория ждёт своего Кейнса или своего Фридмена...». ² Нетривиальной развёрнутой концепции, «прорывных» идей, кроме опоры на помощь государства в период рецессии, нигде, в том числе в России, пока нет.

Сохраняются и приведшие к кризису причины. Наряду с объективными – циклическими – речь идёт о рискованных и нередко мошеннических операциях руководителей крупного бизнеса, надувших «финансовые пузыри». Имеется в виду стимулирование неоправданного повышения курсов акций ради получения незаслуженных бонусов. Необдуманное предоставление ипотечного кредита малоимущим (о чём в числе прочих проблем эксперты ООН предупреждали ещё в благополучном 2004 г.) ³, уравнивание в правах инвестиционных и коммерческих банков, а также политика центральных банков в области ставок рефинансирования – всё это сформировало благоприятную среду для спекулятивных операций. Наряду со структурными реформами в экономике необходимы меры предотвращения банкротств крупнейших корпораций, не утяжеляющие процедуру принятия решений.

Нобелевские лауреаты – «социал-демократ» по образу мыслей П. Кругман и «антиглобалист» Дж. Стиглиц – пишут о несовершенствах рынка, наличие которых не отрицают даже ультралибералы. Коэффициент полезного действия государственного вмешательства в регионе, нацеленном на преодоление рецессии, многими аналитиками признан недостаточно высоким. Вместе с тем, до того, как синхронизированный по ряду стран режим жёсткой экономии спровоцировал возоб-

¹ Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. М.: ИМЭМО РАН, 2002. С. 12.

² Fin de monde ou sortie de crise? Sous la dir. de P. Dockès et J.-H. Lorenzi. P., 2009. P. 226.

³ Economic Survey of Europe. N.Y.; Geneva: UN, 2004. No 2. P. 1.

новление спада, П. Кругман положительно оценивал европейский опыт.¹ Последовавшая «экономия роста», раскручивающая спираль спада, увеличивающая безработицу, приводит к торможению деловой активности, и на стабилизацию, по оценкам Ю.А. Борко, уйдёт почти всё десятилетие.²

Ж.-К. Трише и Дж. Стиглиц считают необходимым продолжать государственную помощь, в то время как эксперты ООН, ратуя за временные меры массированного вмешательства государства, полагают уместным разрабатывать стратегию их сворачивания. Партнёрство государства и частного капитала имеет непреходящее значение, но в Докладе Всемирного Экономического Форума выражено опасение, что усиление роли государства может стать основной причиной будущего кризиса.³

В первой четверти XXI века России с учётом опыта стран ЕС следует помнить о необходимости соблюдать баланс в партнёрстве государства и частного капитала, чтобы использование его механизмов не сводилось к получению краткосрочной выгоды и не обернулось серьёзными издержками в будущем. Этот тезис особенно важен в эпоху, когда крупные азиатские страны становятся основными локомотивами экономического роста, обеспечивая в долгосрочной перспективе высокий тонус развитию мирового хозяйства. Обостряется и конкуренция за рынки сбыта.

Кризис 2008–2009 гг. привёл не только к уменьшению ВВП стран ЕС, но и к сокращению масштабов ГЧП. Рецессию в значительной мере усугубил кризис финансовой системы, преодоление которого потребовало значительных государственных расходов, породило проблему сокращения госдолга в странах ЕС. Кризисные явления отодвинули на второй план развитие ГЧП, поскольку такое партнёрство решает проблемы долгосрочного характера, тогда как на первый план вышли проблемы, с которыми необходимо справиться в кратко- и среднесрочной перспективе. Выход из сложившейся ситуации – в осуществлении структурных сдвигов в экономике, повышении её конкурентоспособности и эффективности, что обуславливает потребность интенсивного развития партнёрства государства и частного капитала на межгосударственном и наднациональном уровнях.

¹ *Krugman P. Learning From Europe // New York Times. 10.01.2010.*

² *Европейский Союз в XXI веке: время испытаний. М.: Весь мир, 2012. С. 71.*

³ *A World Economic Forum Global Risk Report 2010. P. 14.*

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изменение представлений о сферах, формах, механизмах партнёрства государства и частного капитала на различных этапах развития и смены фаз среднесрочных циклов происходило под влиянием объективно складывающихся условий хозяйственной деятельности.

В ходе диссертационного исследования и обобщения его результатов прослежена эволюция идей партнёрства государства и частного капитала в истории западноевропейской и отечественной экономической науки на протяжении длительного периода развития рыночных отношений. В итоге сопоставительного ретроспективного анализа, начиная с зарождения капитализма, доказано отсутствие разделения на прогосударственные и антигосударственные направления, – во всех школах экономической мысли государству отводилась значительная роль.

В период формирования рыночного хозяйства государственная политика, направленная на стимулирование и поддержку обрабатывающих производств (в противовес сырьевой специализации или аккумуляции драгоценных металлов), всегда способствовала интенсификации развития производительных сил.

Современную трансформацию партнёрства государства и частного капитала в условиях глобализации и регионализации определяют особенности воспроизводства, на которые влияют углубление общественного разделения труда, НТП, институциональные нововведения. Партнёрство как мощный инструмент модернизации государственного сектора экономики (включая государственное предпринимательство), а также повышения эффективности государственных расходов призвано обеспечить конвергенцию интересов частного капитала, государства, общества.

Процессы глобализации и региональной интеграции, трансформируя общие и обеспечивая новые условия экономической деятельности, изменяют функциональную роль государства в партнёрстве. Поскольку конкурентоспособность определя-

ется внутренними и внешними факторами, государство призвано расширять участие во внешнеэкономических связях, обеспечивая эффективное сочетание внутренней и международной систем хозяйства. Партнёрство государства и частного капитала в условиях глобализации подразумевает активное применение государством методов экономической дипломатии для подъёма конкурентоспособности национальной экономики. При укреплении позиций ТНК на мировых рынках традиционная поддержка товарного экспорта дополняется в условиях глобализации партнёрством в трансграничных инфраструктурных проектах.

Основные рассмотренные в диссертации направления партнёрства включают открытие для частного капитала государственных предприятий промышленности и общественных услуг и, соответственно, новую роль частного капитала в инфраструктуре; перевод капитала крупных государственных предприятий этой сферы в акционерную форму и выход на внешний рынок предприятий инфраструктуры с интернациональным капиталом. Долгосрочное партнёрство в последнее десятилетие получает распространение в наукоёмких отраслях, НИР.

Из форм партнёрства, являющихся проявлением выделенных в работе социально-экономических моделей, особое внимание уделено новой современной – ГЧП (*Public-Private Partnership, PPP*), в том числе и на международном уровне при участии различных государств и частного капитала разной национальной принадлежности. Наибольшее развитие эта форма партнёрства государства и частного капитала получила в Великобритании, придерживающейся англосаксонской модели рыночной экономики. ГЧП, связанное с потребностью создания, усовершенствования, эксплуатации объектов производственной и социальной инфраструктуры без усиления нагрузки на госбюджет, носит долговременный характер. ГЧП выступает как метод эффективного решения проблем, которые ни государство, ни частный капитал не способны урегулировать отдельно. Результат партнёрства зависит от того, какие интересы преобладают – долговременные или краткосрочные. В последнем случае оно может не дать требуемой экономии издержек.

Данная форма партнёрства получает распространение после переноса акцента хозяйственной деятельности государства с промышленности (вследствие проведения там широкой приватизации) на инфраструктуру, с привлечением в неё частно-

го капитала. Исследование партнёрства государства и частного капитала в промышленности до и после приватизации выявило отход государства от активной предпринимательской деятельности при сохранении его позиций и контроля в инфраструктуре. В процессе ГЧП не происходит сращивания государства и частного капитала, а два ключевых самостоятельных субъекта хозяйствования сотрудничают, в том числе на международном уровне.

ГЧП содействует реализации национальных и международных проектов развития инфраструктуры общественных услуг, необходимой для эффективной работы не только ключевых игроков, но и всего хозяйственного комплекса.

В 1990-е годы приватизация госпредприятий в промышленности стала ведущим направлением хозяйственной политики государств ЕС в отношении частного капитала. Это была политика содействия европейской интеграции. Проникновение частного капитала в инфраструктуру стало одним из стимулов интеграции в 2000-е годы. В рынок втягиваются сферы, бывшие ранее сферой влияния только госсектора. ГЧП тут развивается преимущественно на концессионной основе.

Основное внимание в работе уделено перспективному интернациональному партнёрству государства и частного капитала в производственной инфраструктуре континентальной части Евросоюза в целях повышения продуктивности общественных услуг – сооружению дорог, трубопроводов, электросетей, особенно трансъевропейских участков. Этот опыт важен для России с её пространственной протяжённостью.

Не менее ценен опыт стран ЕС, придерживающихся закреплённой в Лиссабонском договоре (2009 г.) модели социальной рыночной экономики, в ключевой для формирования человеческого капитала социальной инфраструктуре, особенно в образовании и здравоохранении. Российские тенденции в этой области противоречат логике экономического развития.

В условиях глобализации и регионализации, развития международного партнёрства с участием капиталов разных стран и форм собственности (частной, государственной, смешанной) проанализирован «экономический патриотизм», разделённый автором на два вида – конструктивный и деструктивный.

О последнем под названием «национальный эгоизм» учёные писали, в частности, в 1970-х годах.¹ С новым названием в наступившем столетии он получает новый импульс. Под лозунгами этого неоднозначного явления, свойственного больше «старым» континентальным членам ЕС, государственная политика может противодействовать транснациональным слияниям. Конструктивный «экономический патриотизм» выделен впервые и проявляется не в разделении капиталов, а в организации их эффективной кооперации с участием ПИИ в инфраструктурных трансграничных проектах, способствующих развитию европейской интеграции.

Привлекать к сотрудничеству целесообразно капитал, занимающий лидирующие позиции по конкурентоспособности и эффективности, достигший успехов в международной специализации и кооперации, вследствие применения новейшей техники и прогрессивных методов организации производства. Капитал из развитых стран в случае превосходства в организационно-техническом отношении оказывается эффективным локомотивом развития экономики. В контексте такого партнёрства с интернациональным капиталом делить капиталы на «свои» и «чужие» нецелесообразно. Независимо от национальной принадлежности, частный капитал может способствовать развитию экономики страны пребывания, создавая хозяйствующие субъекты, рабочие места, уплачивая налоги.

В условиях преодоления последствий кризиса 2008–2009 гг. и спада экономики усилилось прямое воздействие государства на деловую среду, вплоть до национализации крупных частных компаний, особенно финансовой сферы (банков, страховых компаний). Невзирая на усиление протекционистских тенденций растёт потребность в транснациональном партнёрстве государства и частного капитала, в том числе с участием международных финансовых институтов (например, Европейского инвестиционного банка) для продолжения кооперации в международных инфраструктурных проектах. При этом государства по-прежнему несут основную ответственность, в том числе финансовую, за развитие и функционирование важной части общественных услуг – сетевого хозяйства (дорог, трубопроводов и др.).

Рецессия 2008–2009 гг. выразилась не только в сокращении ВВП (при увеличении его доли, перераспределяемой через госбюджет), росте безработицы, но так-

¹ Западная Европа в современном мире. М., Берлин, 1979. Т. 1. С. 113.

же привела к торможению такой формы партнёрства государства и частного капитала, как ГЧП. В этих условиях характер партнёрства двух важных субъектов рыночной экономики требует переосмысления, порождает поиск прагматичного компромисса между англо-саксонской и континентальными моделями развития. Объективно складывающиеся обстоятельства способствуют повышению социально-экономической ответственности государства в партнёрстве с частным капиталом.

Рецессия, долговой кризис еврозоны не оставили шансов справиться с проблемами в одиночку, без координации действий на уровне ЕС, показав, что в эпоху глобализации принимаемые государством меры не будут действенны без поддержки других стран. Это доказывает необходимость стимулирования государством трансграничного сотрудничества, включая постсоветское пространство.

Идёт поиск эффективных форм контроля и норм, исключающих риск банкротства ключевых для экономики предприятий. Устойчивость хозяйственных систем в глобальном пространстве обусловлена степенью гибкости экономических концепций и практики партнёрства государства и частного капитала, их комбинацией – локально, в отдельных странах, и шире, в региональном или в общеевропейском диапазоне и далее.

Создание в 2008 г. Европейского центра экспертизы ГЧП с целью совершенствования работы госсектора, распространения на международном уровне наиболее удачного опыта национальных ГЧП-проектов доказывает актуальность развития партнёрских отношений государства и частного капитала. Возрождается интерес и к госпредприятиям, что проявилось в запуске с 2012 г. международной трёхгодичной научно-исследовательской программы по изучению и трансформации их роли в экономике.

Государство выступает не только как партнёр по бизнесу, но и содействует созданию привлекательных условий для инвестиций и предпринимательской деятельности путём формирования институтов (способствуя снижению транзакционных издержек). Неслучайно на Всемирном экономическом форуме в Давосе экономические институты, наряду с инфраструктурой, названы в числе важнейших фак-

торов, определяющих конкурентоспособность экономики¹. Партнёрство вписано в институциональную матрицу, когда существующие в стране институты могут ему не только способствовать, но и тормозить.

На пространстве ЕС государство использует преимущественно рыночные формы стимулирования экономики. В России упор пока делается на административные методы, что свидетельствует о необходимости качественных перемен в подходах к отношениям российского государства и бизнеса и об актуальности исследования возникающих в ходе этих процессов проблем.

Анализ партнёрства государства и частного капитала в России позволяет отметить определённые перемены. Ряд отраслевых и региональных объединений предпринимателей России характеризуется финансовой и организационной устойчивостью, ориентацией на запросы участников, на сотрудничество с государством. Однако существенный риск российского ГЧП состоит в ненадлежащем управлении проектом со стороны государства. Недостаточно прозрачны и конкурсные процедуры. Отсюда коррупция, которая в системе отбора проектов чревата нечестной конкуренцией на рынке. В этом, прежде всего, опасность неудач партнёрства государства и частного капитала в современной России. Россия нуждается в осмыслении опыта ЕС в этой области. Отсутствие явных подвижек в реализации декларируемых целей модернизации экономики указывает на потребность в реформировании системы хозяйственных связей государства и предпринимательства.

В итоге выделим наиболее важные выводы диссертации:

1. Набирающее силу партнёрство государства и частного капитала, наряду с общественным разделением труда и научно-техническим прогрессом, позволяет оказывать решающее воздействие на социально-экономическое развитие. Большим резервом остаётся повышение эффективности и конкурентоспособности государственного сектора на базе внедрения рыночных методов управления, благодаря ГЧП. С началом процессов либерализации, дерегулирования, приватизации, углубления интеграции в странах ЕС наблюдается отход государства от предпринимательской деятельности в промышленности с сохранением его контроля и участия в инфраструктуре в партнёрстве с частным капиталом.

¹ The Global Competitiveness Report 2012–2013. Geneva: World Economic Forum, 2012. P. 4–5.

2. Партнёрство государства и частного капитала в экономике эволюционирует и приобретает транснациональный, трансграничный характер в условиях меняющегося расклада сил на мировой экономической арене. Современный тип международного партнёрства, предполагающий формирование государством благоприятного инвестиционного климата для кооперации национального и иностранного капитала, отвечает интересам развития страны и может быть оценён как конструктивный «экономический патриотизм».

3. В России партнёрство государства и частного капитала применимо, прежде всего, для развития ключевых направлений инфраструктуры (особенно транспортной), научных исследований и разработок в различных областях хозяйственной деятельности, образования и здравоохранения. В создании и модернизации предприятий не должно быть искусственных ограничений участия иностранного капитала, поскольку это ведёт к отставанию в развитии страны.

Анализ европейского опыта в сфере партнёрства государства и частного капитала приобретает особую важность для России в период модернизации отечественной экономики. Его мониторинг необходим в интересах развития трансконтинентального сотрудничества, в том числе на постсоветском пространстве.

БИБЛИОГРАФИЯДокументы и нормативно-правовые акты на русском языке

1. Доклад об экономике России. 2006 г. Дек. № 13 (World Bank Moscow Office 2007). – 28 р.
2. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнёрства. – Женева: ООН, 2008. – X, 114 с.
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. – Москва: Минэкономразвития, 2013. – 354 с.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 августа 2007 г. N 1082-р. (в ред. распоряжений Правительства РФ от 17.01.2008 N 21-р, от 23.06.2008 N 897-р, от 13.10.2008 N 1491-р, от 10.03.2009 N 302-р, от 30.03.2009 N 394-р, от 02.10.2009 N 1432-р) «Об утверждении перечня инвестиционных проектов, по которым разрабатывается проектная документация за счёт бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации». – 4 с.
5. Распоряжение Правительства РФ от 25.08.2008 N 1248-р «О внесении изменений в распоряжение Правительства РФ от 30.11.2006 N 1708-Р» (об утверждении перечня инвестиционных проектов, реализуемых за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации).
6. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р URL: http://rosavtodor.ru/print/information_print.php?id=198
7. Энергетическая Стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р. – 24 с.

Монографии, главы в монографиях, брошюры на русском языке

1. Актуальные проблемы внешнеэкономической стратегии России. Под ред. акад. С.А. Ситоряна. – М.: Наука, 2003. – 328 с.
2. Анализ экономических систем: основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономии / Под общ. ред. А. Шюллера, Х.-Г. Крюссельберга. Пер. с нем. – М.: Экономика, 2006. – 338 с.
3. Аткинсон А.Б., Стиглиц Дж. Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 832 с.
4. Аукуционек С.П., Батяева А.Е. Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность. – М.: Наука, 2000. – 139 с.

5. Бизнес-ассоциации в России: внутренняя структура. Эволюция отношений с государством, роль в модернизации экономики / Под ред. А.А. Яковлева. – М.: МОНФ, 2010. – 190 с.
6. Борко Ю.А. От европейской идеи – к единой Европе. – М.: Деловая литература, 2003. – 464 с.
7. Быков А.Н. Постсоветское пространство: стратегии интеграции и новые вызовы глобализации. – СПб.: Алетейя, 2009. – 192 с.
8. Быков А.Н. Геополитические аспекты евразийской интеграции. М.: Ин-т экономики РАН, 2012. – 49 с.
9. В поисках своего пути: Россия между Европой и Азией. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательская корпорация «Логос», 1997. – 752 с.
10. Варнаровский В.Г. Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / ИМЭМО РАН. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
11. Варнаровский В.Г. Государственно-частное партнёрство. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. В 2-х томах. Т. 1 – 312 с. Т. 2 – 192 с.
12. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве, читанных его императорскому высочеству великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 годах. – М.: Юрайт, 2011. – 629 с.
13. Гайдар Е.Т. Долгое время. Россия в мире: очерки по экономической истории. – М.: Дело, 2005. – 656 с.
14. Гайдар Е.Т. Современный экономический рост и стратегические перспективы социально-экономического развития России. – М.: ИЭПП, 2003. – 44 с.
15. Глинкина С.П. Приватизация: концепции, реализация, эффективность. Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2006. – 235 с.
16. Государственная собственность и антимонополистическая борьба в странах развитого капитализма / В.А. Виноградов (отв. ред.) и др. – М.: Наука, 1973. – 391 с.
17. Государственное предпринимательство в развитых капиталистических странах / Отв. ред. В.А. Виноградов. – М.: ИНИОН АН СССР, 1986. Ч. I – 229 с.; Ч. II. – 361 с.
18. Государственный капитализм в России. Материалы теорет. семинара ИМЭМО РАН / Отв. ред. Ю.Б. Кочеврин. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. – 46 с.
19. Госсобственность в экономике России и других странах: Вопросы истории и теории. МГУ им. Ломоносова. Под ред. В.Н. Черковца. – М.: ТЕИС, 2002. – 593 с.
20. Государство и бизнес: институциональные аспекты. Отв. ред. И.М. Осадчая. – М.: ИМЭМО РАН, 2006. – 155 с.
21. Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике. – М.: Наука, 2001. – 310 с.
22. Гринберг Р.С. Свобода и справедливость. Российские соблазны ложного выбора. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 414 с.
23. Гринберг Р.С. Среди рисков и шансов. – М.: Ин-т экономики РАН, 2008. – 432 с.
24. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 482 с.
25. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – 405 с.

26. XIX Кондратьевские чтения «Модернизация российской экономики: уроки прошлого, шансы и риски». – М.: ИЭ РАН, 2012. – 354 с.
27. Диверсификация промышленности: эффективный путь модернизации России. Науч. рук. Куренков Ю.В. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. – 213 с.
28. Дьяконова И.А. Европейский нефтяной союз и Россия (по германским архивным документам) // Экономическая история. Обзорение под ред. Л.И. Бородкина. Выпуск 10. – М.: Изд-во МГУ, 2005. – С. 68–80.
29. Европейская интеграция / Под ред. О.В. Буториной. – М.: Изд. Дом «Деловая литература», 2011. – 720 с.
30. Европейский Союз в XXI веке: время испытаний. Под ред. О.Ю. Потёмкиной (отв. ред.), Н.Ю. Кавешникова, Н.Б. Кондратьевой. – М.: Весь мир, 2012. – 656 с.
31. Западноевропейские модели социально-экономического развития. Отв. ред. В.П. Гутник. – М.: ИМЭМО РАН, 2000. – 215 с.
32. Зомбарт В. Собрание сочинений: В 3 т.: Пер. с нем. Т. 1: Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека. – СПб.: Владимир Даль, 2005. – 637 с.
33. Ильин В.В., Ахиезер А.С. Российская цивилизация: содержание, границы, возможности. – М.: Изд-во МГУ, 2000. – 300 с.
34. Инновационная политика: Россия и Мир: 2002–2010 / Под ред. Н.И. Ивановой, В.В. Иванова. – М.: Наука, 2011. – 451 с.
35. Иностраные концессии в СССР (1920–1930 гг.): Док. и материалы / Под ред. М.М. Загорюлько. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 885 с.
36. К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки. Докл. Автономова В.С., Афонцева С.А., Гутника В.П. и др. Рук. ак. В.А. Мартынов. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – 71 с.
37. Капелюшников Р.И. Концентрация собственности и корпоративное управление. – М.: ГУ–ВШЭ, 2005. – 40 с.
38. Капитализм и рынок: экономисты размышляют / В.И. Кузнецов, И.М. Осадчая, В.С. Автономов и др. – М.: Наука, 1993. – 208 с.
39. Каргалова М.В., Егорова Е.Н. Социальное измерение европейской интеграции. Серия «Общие пространства России–ЕС: право, политика, экономика». – Вып. 7. – М.: Аксиом, 2010. – 288 с.
40. Кейнс Дж.М. Избранные произведения. – М.: Экономика, 1993. – 543 с.
41. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 549 с.
42. Классики кейнсианства: В 2-х т. Т. I. К теории экономической динамики. Новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / Харрод Р. Экономические циклы и национальный доход. Ч. I–II / Хансен Э. Предисл., сост. А.Г. Худокормов. – М.: Экономика, 1997. – 416 с.
43. Клинов В.Г. Прогнозирование долгосрочных тенденций в развитии мирового хозяйства. – М.: Магистр, 2010. – 142 с.
44. Клинова М.В. Госсектор и приватизация в Западной Европе / Госсобственность, госкапитализм, приватизация: уроки истории и современность: Материалы конференции. – М.: ИНИОН РАН, 1991. – С. 176–183.
45. Клинова М. В. Государственное предпринимательство в странах Европейского сообщества. – М.: Наука, 1988. – 184 с.

46. Клинова М.В. Государство и частный капитал: от теории к практике взаимодействия в европейских странах. – М.: Магистр, 2011. – 397 с.
47. Клинова М.В. Некоторые проблемы финансово-промышленных групп оборонного комплекса России / Экономические и политические проблемы России. Финансово-промышленные группы в России. – М.: ИНИОН РАН, 1997. – С. 100–113.
48. Клинова М.В. Приватизация государственного предпринимательского сектора смешанной экономики в Западной Европе / Приватизация государственных предприятий на Западе: концепции и практика. – М.: ИНИОН РАН, 1992. Ч. I. – С. 13–49.
49. Клинова М.В. Смешанная экономика: необходимость нового подхода/ Смешанная экономика: теория и практика 80-х годов. – М.: ИНИОН РАН, 1990. – С. 5–30.
50. Клинова М.В. Сфера государственных услуг в городах Франции и ЕС В проблемно-тематическом сборнике Современный город: инвестиции, инфраструктура, услуги. – М.: ИНИОН РАН, 1999. – № 5. – С. 80–106.
51. Клинова М.В. Эволюция государственного предпринимательства в условиях единого рынка. – М.: ИНИОН РАН, 1997. – 52 с.
52. Колодко Г.В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? – М.: Магистр, 2011. – 392 с.
53. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. труды. – М.: «Экономика», 2002. – 767 с.
54. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 376 с.
55. Костомаров Н.И. Русская история в жизнеописаниях её главнейших деятелей в 2-х книгах. Кн. 2. – М.: СВАРОГ, 1994. – 816 с.
56. Кругман П., Веллс Р., Олин М. Основы экономики: Пер. с англ. – СПб. и др.: Питер, 2011. – 876 с.
57. Кудров В.М. Международные экономические сопоставления и проблемы инновационного развития. – М.: Юстицинформ, 2011. – 616 с.
58. Кузнецов А.В. Интернационализация российской экономики. Инвестиционный аспект. – М.: КомКнига, 2007. – 288 с.
59. Кузык М.Г., Мальгинов Г.Н., Радыгин А.Д., Симачёв Ю.В. Государственный сектор и новая приватизационная политика. – М.: ИЭПП, 2011. – 57 с.
60. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее: В 2 т. – М.: Институт экономических стратегий, 2006. – Т. I: Теория и история цивилизаций. – 768 с.
61. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Фридрих Лист. По поводу национализма. Национальная экономия и Фридрих Лист / граф С.Ю. Витте. Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года / Д.И. Менделеев. – М.: Европа, 2005. – 382 с.
62. Локк Дж. Опыты о законе природы. Соч. в 3 т. – М.: Мысль, 1988. – Т. 3. – 668 с.
63. Малган Дж. Искусство государственной стратегии: Мобилизация власти во имя всеобщего блага. Пер. с англ. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. – 470 с.
64. Маршалл А. Принципы политической экономии: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984. – Т. I–III.

65. Мау В.А. Экономика и власть. Политическая история экономической реформы в России, 1985–1994 гг. – М.: «Дело Лтд», 1995. – 112 с.
66. Мизес фон Л. Антикапиталистическая ментальность. – Нью-Йорк: Телекс, 1992. – 78 с.
67. Мизес Л. фон. Либерализм. – М.: Социум, Экономика, 2001. – 239 с.
68. Мизес фон Л. Человеческая деятельность. – М.: Экономика, 2000. – 878 с.
69. Милль Дж. С. Основы политической экономии: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1981. Т. III. – 446 с.
70. Миллюков П.Н. Очерки по истории русской культуры. – Париж: Изд-во Современные записки, 1930. – Т. 3. – 507 с.
71. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королёва. – М.: Юристъ, 2003. – 604 с.
72. Мировой кризис и глобальные перспективы энергетических рынков / Сост. и науч. ред. С.В. Чебанов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 150 с.
73. Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Учёного совета ИМЭМО РАН и Правления ИНСОП / Сост. и науч. ред. С.В. Чебанов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 183 с.
74. Могилевкин И.М. Новый взгляд на мировую экономику и общественное развитие. – М.; СПб.: Нестор-История, 2012. – 240 с.
75. Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Сборник статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009. – Вып. 1. – 240 с.
76. Монбриаль Т. де. Действие и система мира: Пер. с фр. – М.: РОССПЭН, 2005. – 487 с.
77. Мэннинг Н., Парисон Н. Реформа государственного управления: международный опыт: Пер. с англ. – М.: Изд-во «Весь мир», 2003. – 494 с.
78. Мюрдаль Г. Мировая экономика: Проблемы и перспективы. – М.: Иностранная литература, 1958. – 234 с.
79. Национальная промышленная политика конкурентоспособности: опыт Запада – в интересах России / Рук. Дынкин А.А., Куренков Ю.В. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – 255 с.
80. Оболенский В.П. Внешнеэкономические связи России: возможности качественных изменений. – М.: Наука, 2003. – 197 с.
81. Оболенский В.П. Внешнеэкономическая специализация России: Особенности эволюции и перспективы диверсификации. – М.: ВАВТ, 2009. – 233 с.
82. Оболенский В.П. Формирование внешнеэкономической специализации России (XX – начало XXI века). – М.: ИМЭМО РАН, 2005. – 76 с.
83. Озеров И.Х. Чему учит нас Америка? – М.: Польза, 1908. – 215 с.
84. Ойкен В. Основы национальной экономики: Пер. с нем. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
85. Орешкин В.А. Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – 266 с.
86. Осадчая И.М. Консерватизм против реформизма. – М.: Мысль, 1984. – 223 с.
87. Певзнер Я.А. Государственно-монополистический капитализм и теория трудовой стоимости. – М.: Мысль, 1978. – 342 с.

88. Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт / Отв. ред. В.А. Мартынов, В.С. Автономов, И.М. Осадчая. – М.: ИМЭМО РАН, 2004. – 719 с.
89. Пиндер Дж., Шишков Ю.В. Евросоюз и Россия: перспективы партнёрства. – М.: Комитет «Россия в объединённой Европе», 2003. – 208 с.
90. Питт Ж.-З. Франция. Пер. с фр. – М.: Новый хронограф, 2010. – 351 с.
91. Постсоветское пространство в глобализирующемся мире. Проблемы модернизации / А.Н. Быков, Л.З. Зевин, Б.А. Хейфец и др. – СПб: Алетейя, 2008. – 309 с.
92. Приватизация: глобальные тенденции и национальные особенности / Отв. ред. В.А. Виноградов. – М.: Наука, 2006. – 854 с.
93. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными: Пер. с англ. Н. Автономовой / Под ред. В. Автономова. – М.: Изд. Дом Гос. Ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
94. Расширение ЕС на восток: Предпосылки, проблемы, последствия / ИМЭМО РАН. – М.: Наука, 2003. – 344 с.
95. Реформирование унитарных предприятий в российской экономике: отраслевой и региональный аспекты / Радыгин А.Д. (науч. рук.), Мальгинов Г.Н., Симачёв Ю.В., Гонтмахер А.Е. и др. – М.: ИЭПП, 2004. – 282 с.
96. Россия 2010: российские трансформации в контексте мирового развития. – М.: Логос, 2010. – 308 с.
97. Рубинский Ю.И. Франция. Время Саркози. – М.: Междунар. отношения, 2011. – 320 с.
98. Рыночная демократия в действии. Современное политико-экономическое устройство развитых стран / Под ред. В.А. Мау и др. – М.: Издательство Института экономики переходного периода, 2005. – 368 с.
99. Самуэльсон П.А. Экономика. Пер. с англ. – М.: БИНОМ, 1997. – 800 с.
100. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 599 с.
101. Системные изменения в российском обществе: новые взгляды / Под ред. А.Ю. Чепуренко. – М.: РНИСиНП, 2005. – 395 с.
102. Смешанная экономика»: теория и практика 80-х годов / Ю.А. Борко (отв. ред.), М.В. Клинова (сост., авт. вступ. статьи). – М.: ИНИОН АН СССР, 1990. – 218 с.
103. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. – СПб.: Типография И.И. Глазунова, 1866. – Т. 3. – 462 с.
104. Собственность и приватизация // *Politekonom*. – 1996. - № 3. – 120 с.
105. Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / Отв. ред. В.Б. Кондратьев. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 364 с.
106. Сорокин П. А. Главные тенденции нашего времени. – М.: Наука, 1997. – 351 с.
107. Сорокин П. А. Общедоступный учебник социологии. – М.: Наука, 1994. – 560 с.
108. Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии: Пер. с нем. / Под ред. В.С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 368 с.

109. Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / Под общ. ред. проф. Р.М. Нуреева. ГУ–ВШЭ. – М.: ТЕ-ИС, 2007. – 488 с.
110. Социально-экономические модели в современном мире и путь России. Под ред. К.И. Микульского. – М.: Экономика, 2005. – Кн. 2. – 911 с.
111. Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. – М.: Эксмо, 2011. – 510 с.
112. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала. – М.: Совр. экономика и право, 2005. – 422 с.
113. Столыпин А.П. П.А. Столыпин (1862–1911). Репринт. воспроизв. изд. 1927 года. – М.: Планета, 1991. – 102 с.
114. Столыпин П.А. Программа реформ: Док. и материалы: В 2 т. / Фонд изучения наследия П.А. Столыпина, Рос. гос. ист. архив. 2-е изд., стер. Под общ. ред. Пожигайло П.А. – М.: РОССПЭН, 2011. – Т. 1. – 764 с.
115. Стратегический глобальный прогноз 2030. Расширенный вариант. Под ред. ак. А.А. Дынкина. – М.: Магистр, 2011. – 480 с.
116. Стратегический ответ России на вызовы XXI века. Под ред. акад. Л.И. Абалкина. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 608 с.
117. Струве П.Б. Избранные сочинения. – М.: РОССПЭН. 1999. – 472 с.
118. Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: Пер. с нем. / Под общ. ред. В.П. Гутника. – М.: Экономика, 2002. – 465 с.
119. Устойчивое развитие нефтегазовых компаний: от теории к практике / Под ред. В.В. Бушуева. – М.: ИЦ «Энергия», 2012. – 88 с.
120. Ушкалова Д.И., Головин М.Ю. Теоретические подходы к исследованию международной экономической интеграции. – М.: Институт экономики РАН, 2011. – 44 с.
121. Финансирование создания и модернизации инфраструктур и объектов коммунального хозяйства. В помощь при организации государственно-частного партнёрства (французский опыт). Под ред. Ж.-И. Перро, Г. Шателю. Пер. с фр. – М.: Изд-во Французского Национального Института Мостов и Дорог, 2002. – 377 с.
122. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Классика – XXI», 2005. – 421 с.
123. Фонтанель Ж., Самсон И. Российское государство и экономика: трудные взаимоотношения: Пер. с фр. – СПб: Изд-во СПб ГУЭФ, 2005. – 203 с.
124. Хайек фон Ф. Дорога к рабству: Пер. с англ. Предисл. Н.Я. Петракова. – М.: Экономика, 1992. – 176 с.
125. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. Науч. ред. Р.И. Капелюшников. – М.: Изд-во «Новости» при уч. изд-ва «Catallaxy», 1992. – 304 с.
126. Хатри Г.П. Мониторинг результативности в общественном секторе: Пер. с англ. – М.: Фонд "Институт экономики города", 2005. – 276 с.
127. Хирдман С. Роль России в Европе / Моск. Центр Карнеги. М., 2006. – 19 с.
128. Ходов Л.Г. Проблемы и перспективы экспорта российского газа в Германию. Доклад Института Европы РАН № 156. – М.: «Огни ТД», 2005. – 110 с.
129. Цвайнерт Й. История экономической мысли в России. 1805–1905: Пер. с нем. / Науч. ред. В.С. Автономов. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 410 [6] с.

130. Чичерин Б.Н. Собственность и государство. – М.: Тип. П.И. Брискорн, 1882. – Часть Первая. – 468 с.; – М.: Тип. П.И. Брискорн, 1883. – Часть Вторая. – 457 с.
131. Шемятенков В. Г. Европейская интеграция. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 398 с.
132. Шишков Ю.В. Национальное государство: становление, развитие, закат. Что дальше? – М.: ИМЭМО РАН, 2011. – 66 с.
133. Шлемин П.И. М.О. Меньшиков: мысли о России. – М.: ИНИОН РАН, 1997. – 263 с.
134. Шмоллер Г. Справедливость в народном хозяйстве: разделение труда. Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: ЛИБРОКОМ, 2012. – 212 с.
135. Шумпетер Й. Десять великих экономистов: от Маркса до Кейнса. Пер. с англ. Науч. ред. В. Автономов. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2011. – 413 с.
136. Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И. Бородкина. – Вып. 10. – М.: Изд-во МГУ, 2005. – 216 с.
137. Энергетика и геополитика / Под ред. В.В. Костюка, А.А. Макарова. – М.: Наука, 2011. – 397 с.
138. Энтин Л.М. Право Европейского Союза: новый этап эволюции: 2009–2013 годы. – М.: Аксиом, 2009. – 300 с.
139. Энтин М.Л. В поисках партнёрских отношений: Россия и Европейский Союз в 2004–2005 годах. – СПб.: СКФ «Россия-Нева», 2006. – 576 с.
140. Эффективность государственного управления: Пер. с англ. / Общ. ред. С.А. Батчикова и С.Ю. Глазьева. – М.: АО «Консалтбанкир», 1998. – 842 с.
141. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 366 с.
142. Янжул И.И. Английская свободная торговля. Исторический очерк развития идей свободной конкуренции и начал государственного вмешательства. – Вып. I. Период меркантильный. – М.: Тип. А.И. Мамонтова, 1876. – XII, 228 с.
143. Янжул И.И. Избранные труды. – М.: Наука, 2005. – 438 с.
144. Ясин Е.Г. Нерыночный сектор: структурная реформа и экономический рост. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 88 с.
145. Ясин Е.Г. Новая эпоха – старые тревоги: политическая экономия. – М.: Новое издательство, 2004. – 320 с.

Статьи на русском языке

1. Автономов В.С. «Рыночное поведение»: рациональный и этический аспект // МЭ и МО. – 1997. – № 12. – С. 6–13.
2. Аллэ М. Единственный критерий истины – согласие с данными опыта // МЭ и МО. – 1989. – № 11. – С. 24–40.
3. Вардомский Л.Б. Транзитная политика России в контексте регионализации постсоветского пространства (http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ever/2012_2/97.pdf).
4. Варнавский В.Г. Новые подходы к финансированию инфраструктуры в Великобритании // МЭ и МО. – 2012. – № 9. – С. 67–74.
5. Дерябина М.А. Государственно-частное партнёрство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.

6. Димов В.А. Уроки Карамзина – школа гражданского самосознания // Мир перемен. – 2012. – № 4. – С. 149–162.
7. Дынкин А.А. Есть ли у России шанс в глобальной экономике // Pro et Contra. – 2002. – Т. 7. – № 2. – С. 42–67.
8. Ивантер В.В. Актуальные проблемы развития России // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 3. – С. 3–10.
9. Капелюшников Р.И. Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. – 2004. – № 6. – С. 65–81.
10. Клинова М.В. Безопасность и сотрудничество в энергетике: поиски стабильного баланса // МЭ и МО. – 2008. – № 2. – С. 111–125.
11. Клинова М.В. Взаимодействие государства и частного капитала в сетевых отраслях в ЕС и России (доклад на VIII Международной научной конференции «Россия: ключевые проблемы и решения» // Россия и современный мир. – 2008. – № 2. – С. 64–75.
12. Клинова М.В. “Возвращение” государства: “скорая помощь” в кризис или устойчивая тенденция? // МЭ и МО. – 2010. – № 5. – С. 18–31.
13. Клинова М.В. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 78–90.
14. Клинова М.В. Государство в экономике Евросоюза – расширить нельзя сузить // Экономические стратегии. – 2010. – № 4(78). – С. 34–39.
15. Клинова М.В. Государство и бизнес: формы и стратегии взаимодействия // МЭ и МО. – 2006. – № 11. – С. 104–116.
16. Клинова М.В. Государство и частный капитал (в политэкономии Фридриха Листа и в условиях XXI века) // Современная Европа. – 2009. – № 1(37). – С. 87–103.
17. Клинова М.В. Логика и рациональные пределы приватизации: современный евроконтекст // МЭ и МО. – 2005. – № 10. – С. 113–123.
18. Клинова М.В. Новый “экономический патриотизм” в Европе: хорошо забытое старое? // МЭ и МО. – 2008. – № 4. – С. 32–41.
19. Клинова М.В. Общественный – государственный: знак равенства? // МЭ и МО. – 2010. – № 6. – С. 104–110.
20. Клинова М.В. Франция и модернизация российской экономики: государственно-частное инвестиционное сотрудничество // Современная Европа. – 2012. – № 2. – С. 95–108.
21. Клинова М.В. Эволюция экономики России в оценках французских аналитиков // Международная экономика. – 2010. – № 4. – С. 5–13.
22. Клинова М.В. «Экономический патриотизм и роль государства (Доклад на форуме «ТЭК России в XXI веке») // Мировая энергетика. – 2008. – № 6 (54). – С. 14–16.
23. Клинова М.В., Сидорова Е.А. Человеческий капитал в Европейском Союзе: государственный и наднациональный контексты // Вопросы экономики. – 2012. – № 8. – С. 80–97.
24. Князев Ю.К. Обновление экономической теории: от непреложного индивидуализма к коллективизму // Мир перемен. – 2011. – № 2. – С. 39–54.
25. Колодко Гж.В. Что сулит нам посткризисный мир? // Мир перемен. – 2011. – № 1. – С. 29–38.

26. Норт Д. Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция. (9 дек. 1993 года) // Отечественные записки. – 2004. – № 6. – С. 88–103.
27. Оболенский В.П. Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // МЭ и МО. – 2006, – № 1. – С. 78–87.
28. Осадчая И.М. Эволюция макроэкономической теории после Кейнса // Вопросы экономики. – 2006. – № 5. С. 5–18.
29. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 2. – С. 83–97.
30. Паппэ Я.Ш. Трансформация крупной собственности в России: тенденции и риски // Отечественные записки. – 2005. – № 1. – С. 73–81.
31. Петраков Н.Я. Возможности преодоления последствий экономического кризиса в России // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 1. С. 3–8.
32. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. В поисках институциональных характеристик экономического роста // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4–27.
33. Скидельски Р. Хайек versus Кейнс: Дорога к примирению // Вопросы экономики. – 2006. – № 6. – С. 47–66.
34. Танци В. Роль государства в экономике: эволюция концепций // МЭ и МО. – 1998. – № 10. – С. 51–62.
35. Цветков В.А. Госсобственность и эффективность экономики: особенности национальной модели развития (<http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/zvet07-6.pdf>).
36. Шмелёв Н.П., Фёдоров В.П. Евросоюз–Россия: мера сотрудничества // Современная Европа. – 2011. – № 2(46). – С. 5–25.
37. Эльянов А.Я. Глобализация и развитие // МЭ и МО. – 2012. – № 11. – С. 3–15.
38. Эльянов А.Я. Государство и развитие // МЭ и МО. – 2003. – № 1. – С. 3–15.
39. Яковлев А.А., Фрай Т. Реформы в России глазами бизнеса // Pro et Contra. – 2007. – № 4–5 (38). – С. 118–134.

Документы и нормативные акты на иностранных языках

1. Affaire T-289/03. Arrêt du Tribunal de première instance. 12 février 2008. – Luxembourg: les Communautés européennes, 2008. – 146 p.
2. The Aid for Trade at a Glance 2009: Maintaining Momentum. – Geneva: OECD/WTO 2009. – 295 p.
3. An alternative to the market. The social, political and economic role of public services in Europe: Conference 19-20 Nov. 2007. Brief report. – Bruxelles: EPSU/ETUI-REHS/SALTSA, 2007. – 4 p.
4. Annexes to the Commission Staff Working Document “Evaluation of the Performance of Network Industries Providing Services of General Economic Interest”: 2006 Report. SEC(2007) 1024. – Brussels: Commission of the European Communities, 2007. – 93 p.
5. Avis du CEEP sur les Partenariats Public-Privé (PPP), Concessions et relations in-house. – Bruxelles: CEEP, 2006. – 10 p.
6. Case No COMP/M. 4110 – E.ON/ENDESA. Notification of 16.03.2006 pursuant to Article 4 of Council Regulation No 139/2004. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 16 p.

7. CEEP Answer to the Green Paper on Public-Private-Partnerships and Community Law on public contracts and concessions. COM(2004) 327 final. – Brussels: CEEP, 2004. – 35 p.
8. Communication de la Commission «Les services d'intérêt général en Europe». COM(2000) 580 final. – Bruxelles: Commission des communautés européennes, 2000. – 40 p.
9. Communication de la Commission au Parlement Européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions «Un cadre de qualité pour les services d'intérêt général en Europe». – Bruxelles, 20.12.2011. COM(2011) 900 final. – 16 p.
10. Communication from the Commission «Developing the trans-European transport network: innovative funding solutions – interoperability of electronic toll collection systems». COM(2003) 132 final. – Brussels: Commission of the European Communities, 2003. – 50 p.
11. Communication from the Commission «Inquiry pursuant to Article 17 of Regulation (EC) No 1/2003 into the European gas and electricity sectors (Final Report)». 10.1.2007. COM(2006) 851 final. – Brussels: Commission of the European Communities, 2007. – 15 p.
12. Communication from the Commission «EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth». COM(2010) 2020 final. – Brussels: Commission of the European Communities, 2010. – 34 p.
13. Communication from the Commission to the European Council. A European Economic Recovery Plan. COM(2008) 800 final. – Brussels: Commission of the European Communities, 2008. – 19 p.
14. Competition Act 1998. Application in the water and sewerage sectors. OFT 422. – L.: Office of Fair Trading. – 42 p.
15. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the functioning of the European Union. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 26 October 2012. – 407 p.
16. Consultation des partenaires sociaux Européens: comprendre son fonctionnement. – Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2012. – 21 p.
17. Council Regulation (EC) No 139/2004 of January 2004 on control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation) // Off. Journal of the European Union. 29.1.2004. – 22 p.
18. Council Regulation (EC) No 2236/95 of 18 September 1995 laying down General rules for granting of Community financial aid in the field of trans-European networks // Off. Journal of the European Communities. 23.9.1995. – 7 p.
19. Directive 2005/60/CE du Parlement européen et du Conseil du 26 oct. 2005 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme / JO L309 du 25.11.2005. – P. 15–36).
20. Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses. ECFIN. – Luxembourg: European Commission, 2009. – No 7. – 90 p.
21. Economic Survey of Europe. – N.Y.; Geneva: UN, 2004. No 2. – 50 p.
22. L'économie française. Comptes et dossiers. Rapport sur les comptes de la Nation 2010. – P.: INSEE, 2011. – 186 p.

23. Economie plurielle et régulation socio-économique. 24ème congrès du CIRIEC / Eds B. Enjolras, M.-L. Bergmann-Wiberg. – Napoli: CIRIEC, 2002. – 208 p.
24. Emergency Responses in Asia Pacific Region. Speech of Ramsay W., Deputy Executive Director (IEA). – Tokyo, 19 Jan. 2007. – 21 p.
25. Energy Security: Building despite Security Increased Dependence. Speech of Mandil Cl., Executive Director (IEA). – Barcelona, 29 Sept. 2006. – 5 p.
26. Energy security: the IEA's Perspectives. Speech of Mandil Cl. – New Orleans, 29 Jan. 2007. – 19 p.
27. L'Entrepreneuriat coopératif dans l'Europe de l'an 2000: Actes. Bologne, 30 nov.-1^{er} déc. 1998. – Liège: Derouaux Ordina Editions, 1999. – 223 p.
28. European Competitiveness Report 2011. – Brussels: European Commission, 2011. – 287 p.
29. European Economic Forecast-Autumn 2011. – Brussels: DG ECFIN, 2011. – 236 p.
30. European Parliament Report on the Commission White Paper on services of general interest. Session document 2004-2009. Final A-6-0275/2006. – 42 p.
31. European state aid control. Nov. OFT 821. – L.: Office of Fair Trade, 2005. – 93 p.
32. Eurostat Yearbook 2010. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – 657 p.
33. For the Retention of Municipal Services in the European Union. Statement of the Scientific Council of the Gesellschaft für öffentliche Wirtschaft. – Berlin: CEEP, 2004. – 9 p.
34. The Global Competitiveness Report 2012–2013. – Geneva: World Economic Forum, 2012. – 527 p.
35. Global Risk Report 2010. – Geneva: World Economic Forum, 2010. – 52 p.
36. Global Trends 2025: A Transformed World. – Wash., 2008. Nov. – XIII, 99 p.
37. Government at a glance 2011. Public governance and territorial development directorate. Public Governance Committee. GOV/PGC(2010)22/FINAL. 30. Mar. – P: OECD, 2011. – 360 p.
38. Government Finance in the euro area (as a percentage of GDP). URL: <http://www.ecb.europa.eu/stats/gov/html/dashboard.en.html>
39. Government Finance Statistics. Summary tables 1/2011. Data 1996-2010. European Commission. – Luxembourg: Publ. Office of the European Union, 2011. – 37 p.
40. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on public contracts and concessions. COM(2004) 327 final. – Brussels: Commission of the European communities, 2004. – 22 p.
41. Green Paper «Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility». COM(2001) 366 final. – Brussels: Commission of the European communities, 2001. – 32 p.
42. Green Paper «Towards a Secure, Sustainable and Competitive European Energy Network». – Brussels: Commission of the European communities, 13.11.2008. – 15 p.
43. Hearing with Günther H. Oettinger, Commissioner-designate for Energy. European Parliament 2009-2014. Committee on Industry, Research and Energy. 22.12.2009.–6 p.
44. High-level group on the Trans-European transport network. Report of 27 June 2003. – Brussels: European Commission. – 75 p.
45. Infrastructure procurement: delivering long-term value. – L.: HM Treasury, 2008. – 51 p.

46. Infrastructure to 2030. Volume 2. Mapping Policy for Electricity, Water and Transport. – P.: OECD, 2007. – 510 p.
47. Mapping evolutions in Public Services in Europe: towards increased knowledge of industrial relations. – Cambridge: CEEP, 2013. – 127 p.
48. Mapping of the Public Services. Public Services in the European Union & in the 27 Member States. Statistics, organisation and regulations. Project with the support of the European Commission. – Brussels: CEEP, 2010. – 492 p.
49. New public-private partnerships for research in the manufacturing, construction and automotive sectors. European PPP research supports economic recovery Progress Report. – Brussels: European Commission, 2011. – 12 p.
50. Overview of Developments in the International Trading Environment. Annual Report. WT/TPR/OV/12 (09-5716). Part B. – Geneva: WTO, 2009. – 39 p.
51. PFI: strengthening long-term partnerships. – L.: HM Treasury. 2006. March. – 128 p.
52. Une politique de l'énergie pour l'Europe. Communication de la Commission européenne au Conseil européen et au Parlement européen. – Bruxelles, le 10.1.2007. COM(2007)1 final. – 32 p.
53. Priorités en matière d'infrastructures énergétiques pour 2020 et au-delà. Schéma directeur pour un réseau énergétique européen intégré. Bruxelles, 17 novembre 2010. – 44 p.
54. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the award of concession contracts. – Brussels: European Commission, 2011. – 8 p.
55. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council Establishing the Connecting Europe Facility. – Brussels: European Commission, 2011. – 134 p.
56. Proposals for Regulation on Union guidelines for the development of the TEN-T Regulation establishing the Connecting Europe Facility. – Brussels: European Commission, 2011. – 117 p.
57. Public-Private Partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis. Economic and Financial Report 2010/04 / Kappeler A., Nemoz M. – Luxembourg: European Investment Bank, 2010. – July. – 30 p.
58. Quarterly report on the Euro area. – Brussels: DG ECFIN, 2011. – Vol. 10. – No 3. – 50 p.
59. Rapport annuel mondial sur système économique et les stratégies. Sous la dir de Th. de Montbrial et Ph. Moreau Defarges / IFRI. – P.: Dunod, 2007. – 383 p.
60. Rapport d'information déposé en application de l'article 146 du Règlement par la Commission des finances, de l'économie générale et du Plan sur les les outils de la politique industrielle. Prés. par B. Carayon, député. Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 10 mai 2005. No 2299. – P., 2005. – 100 p.
61. Reforming infrastructure: Privatization, Regulation and Competition. Policy Research Report. – W. (D.C.): World Bank, 2004. – XV, 306 p.
62. Reponse du CEEP au Livre vert sur les Services d'intérêt général (COM (2003) 270-21.5.2003). Avis du CEEP. CEEP.03/AVIS.21.). – Bruxelles: CEEP, 2003. – 44 p.
63. Report on the Commission White Paper on services of general interest. European Parliament Report Session doc. 2004-2009. Final A6-0275/2006. Brussels, 2006. – 42 p.
64. Les services d'intérêt général, piliers de l'Europe / Contributions du CEEP Printemps 2003. Avec le soutien de la Commission européenne. – Bruxelles: CEEP, 2003. – 48 p.
65. Services of General Economic Interest in Europe. Regulation, Financing, Evaluation, Good Practices. – Brussels: CEEP/CIRIEC, 2000. – 244 p.

66. Une stratégie européenne pour une énergie sûre, compétitive et durable. Livre Vert. COM (2006) 105 final. – Bruxelles: Commission des communautés europ., 2006. – 23 p.
67. Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes. Compte rendu du XVII congrès international du CIRIEC. – Liège: CIRIEC, 1988. – 225 p.
68. Traité de Lisbonne modifiant le Traité sur l'Union européenne et le Traité instituant la Communauté européenne, signé à Lisbonne le 13 décembre 2007 // Journal officiel de l'Union européenne. – 17 décembre 2007. – 271 p.
69. Trans-European Transport Network. European Commission TEN-T priority axes and projects. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities 2005. – 72 p.
70. Vademecum Community law on State aid. – Brussels: European Commission, 2008. – 58 p.
71. White Paper on services of general interest. COM(2004) 374 final. – Brussels: Commission of the European Communities, 2004. – 28 p.
72. World Investment Prospects Survey (WIPS) 2008-2010. – N.Y., Geneva: UNCTAD, 2008. – 68 p.
73. World investment Report. – N.Y.; Geneva: UN, 2008: UNCTAD. – XXVI, 294 p.
74. World investment Report. – N.Y.; Geneva: UNCTAD, 2011. – XXIII, 226 p.
75. World Investment Report 2012 (WIR 12). – Geneva: UNCTAD. – 40 p.
76. Using EU Funds in PPPs – explaining the how and starting the discussion on the future. – Luxembourg: EPEC, 2011. May. – 37 p.

Монографии и главы в монографиях на иностранных языках

1. Aben J. Économie politique. – P., 2008. – 122 p.
2. Abeele E. van den, Cox H. Public Service Contracts to Best Bidder/ CIRIEC. – Liège, 2003. – № 02. – 23 p.
3. Adjusting to Europe: The impact of the European Union on National Institutions and Policies / Ed. by Y. Mény et al. – L.; N.Y.: Routledge, 1996. – XII, 181 p.
4. Afonso A. Furceri D. Government Size, Composition, Volatility and Economic Growth. – Frankfurt am Main: ECB, 2008. No 849. – 44 p.
5. Afonso A., González Alegre J. Economic Growth and Budgetary Components: A Panel Assessment for the EU. – Frankfurt am Main: ECB, 2008. - No 848. – 54 p.
6. Aftershocks: Economic Crisis and Institutional Choice / A. Hemerijnck, B. Knapen, E. van Doorne (eds.) – Amsterdam: University Press, 2009. – 283 p.
7. Alesina A., Giavazzi F. The Future of Europe. Reform or Decline. – L., Cambridge: MIT Press, 2006. – 186 p.
8. Arthus P., Gravet I. La crise de l'euro: comprendre les causes, en sortir par de nouvelles institutions. – P.: Armand Colin, 2012. – 180 p.
9. Attali J. Survivre aux crises. – P.: Fayard, 2009. – 291 p.
10. Battistella D. Théories des relations internationales. 3e éd. – P.: Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 2009. – 694 p.
11. Benaroya F. L'économie de la Russie. – P.: La Découverte, 2006. – 123 p.
12. Berelowitch A., Radvanyi J. Les 100 portes de la Russie: de l'URSS à la CEI, les convulsions d'un géant. – P.: Éd. ouvrières, 1999. – 303 p.

13. Berger S. Notre première mondialisation. Leçons d'un échec oublié. – P.: Éditions du Seuil, 2003. – 95 p.
14. Berstein S. Démocraties, régimes autoritaires et totalitarismes au XXe siècle. – P.: Hachette, 1999. – 256 p.
15. Berstein S., Milza P. Histoire de la France au XXe siècle. – Bruxelles: Éditions Complexe. 2006. – Tome V: de 1974 à nos jours. – 456 p.
16. Bizaguet A. Le grand marché européen. – P.: PUF, 1993. – 127 p.
17. Bizaguet A. Le secteur public et les privatisations. – P.: PUF, 1992. – 127 p.
18. Blum F., Loque A. State monopolies under EC law. – Chichester: Wiley, 1998. – XXXVIII, 402 p.
19. Bodobnik B. Global Energy Shifts: Fostering Sustainability in a Turbulent Age. – Philadelphia: Temple University Press, 2006. – IX, 223 p.
20. Boncœur J., Thouément H. Histoire des idées économiques de Platon à Marx. 3^e éd. – P.: Armand Colin, 2005. – VI, 234 p.
21. Brault Ph., Renadineau G., Sicard Fr. Le principe de subsidiarité // Études de la documentation fr. – 2005. – No 5214. – 111 p.
22. Carayon B. A armes égales. Rapport au Premier ministre. – P.: La Documentation Française, 2006. – 118 p.
23. Cette "Constitution" qui piège l'Europe / ATTAC. – Montreuil-sous-Bois: Éd. Mille et une nuits, 2005. – 194 p.
24. Chriqui V. A qui profite le libéralisme? – P.: Éditions 1, 2003. – 263 p.
25. Co-operatives Markets, Co-operatives Principles. Ed. by J.L. Monzón Campos, R. Spear et al. – Bruxelles: CIRIEC Intern., 1996. – 288 p.
26. Deblock Chr. Le "patriotisme économique", fausse réponse à la mondialisation / L'état du monde 2007. Annuaire écon. géopolitique mondial / Sous la dir. de B. Badie, B. Didiot. – P.: La Découverte, 2006. P. 61–64.
27. Critique de la Raison communautaire: Utilité publique et concurrence dans l'Union Européenne / CIRIEC France / L. Cartelier, J. Fournier, L. Monnier (eds). – P.: Economica. 1996. – 257 p.
28. Desama C. Services publics et pouvoirs locaux: pour une directive-cadre / XVI Congrès du CEEP. Leipzig 16-18 juin 2004. – Bruxelles: CEEP, 2004. – 9 p.
29. Dignam A.J., Galanis M. The Globalisation of Corporate Governance. – Burlington: Ashgate, 2009. – XXI, 439 p.
30. The economic potential of a larger Europe / Ed. by K. Liebscher et al. – Cheltenham; Northampton (Mass.): Elgar, 2004. – XXVIII, 312 p.
31. L'économie aux concours des grandes écoles: Analyse économique et historique des sociétés contemporaines / Échaudemaison C.-D., Bosc S., Combes A. et al. 4^e éd. – P.: Nathan / SEJER, 2005. – 655 p.
32. L'économie mondiale 2006 / Sous la dir. de A. Chevalier. – P.: La Découverte, 2005. – 123 p.
33. Economie plurielle et régulation socio-économique. Eds. B. Enjolras, M.-L. von Bergmann-Winberg. 24^{ème} congrès intern. du CIRIEC. – Liège: CIRIEC, 2002. – 208 p.
34. Les entreprises publiques dans l'Union europ.: entre concurrence et intérêt général / Sous la dir. de B. Thiry et J. Vandamme. – P.: Éd. A. Pedone, 1995. – 174 p.

35. Entreprises publiques et marché unique. Les entreprises publiques indispensables à l'économie de marché. Préf. de B. Thiry. Sous la dir. de L. Monnier / CIRIEC. Collection ECONOMIE 2000. – Bruxelles: Éditions Labor, 1992. – 286 p.
36. L'état du monde 2007. Annuaire écon. géopolitique mondial. Sous la dir. de Badie B., Didiot B. – P.: La Découverte, 2006. – 430 p.
37. L'État face à la globalisation économique. Quelles formes de gouvernance ? / Sous la dir. de G. Demuijnck, P. Vercauteren. – P.: Éd. du Sandre, 2009. – 282 p.
38. L'Euro-entreprise / A. Babeau et al. – P.: Economica, 1988. – 267 p.
39. Europe, concurrence et service public/ Centre europ.des entreprises à partic. publ. (CEEP). – P.: Masson / Armand Colin, 1995. – 196 p.
40. Eyden T. van der. Public management of society. Rediscovering French Institutional Engineering in the European Context. – Amsterdam: IOS Press, 2003. – XII, 649 p.
41. Fabius L. Le rôle et la place de l'État en France au début du XXI siècle // Le rôle et la place de l'État au début du XXI siècle. – P.: PUF, 2001. – P. 77–89.
42. Fin de monde ou sortie de crise? / Sous la dir. de P. Dockès, J.-H. Lorenzi. – P.: Éd. Perrin, 2009. – 333 p.
43. Flamant M. Le libéralisme contemporain. – P.: PUF, 1988. – 127 p.
44. Foreign investment in developing countries / Ed. by H.S. Kehal. – Houndmills, etc.: Palgrave, 2004. – XXIII, 261 p.
45. Fourçans A. Pour un nouveau libéralisme: l'après-socialisme. – P.: Éd. Albin Michel, 1982. – 222 p.
46. Fried B.H. The progressive assault on laissez faire: Robert Hale a. the first law a. economics movement. – Cambridge (Mass.), L.: Harvard univ. press, 1998. – XI, 338 p.
47. Global Financial Crisis: Global Impact and Solutions / Ed. by P. Savona, J.J. Kirton, Ch. Oldani. – Aldershot: Ashgate Publ. Ltd. 2011. – 348 p.
48. Gordon Ph., Meunier S. Le nouveau défi français: la France face à la mondialisation / Trad. de l'angl. – P.: Odile Jacob, 2002. – 242 p.
49. Guellec D., Ralle P. Les nouvelles théories de la croissance. – P.: La Decouverte, 1995. – 123 p.
50. Guerrieri P., Maggi B., Meliciani V., Padoan P.C. Technology Diffusion, Services, and Endogenous Growth in Europe: Is the Lisbon Strategy Useful? / IMF Working Paper. WP/05/103. 2005. – 48 p.
51. Handler H., Koebel B., Reiss Ph., Schratzenstaller M. The size and performance of public sector activities in Europe. Background study for the European Commission's Competitiveness Report // WIFO Work. Paper. – 2005. No 246. Febr. – 28 p.
52. Hayward J. The State and the Market economy: Industrial patriotism and econ. Intervention in France. – Brighton: Wheatsheaf books, 1986. – XV, 282 p.
53. Institutional economics in France and Germany. German Ordoliberalism versus the French Regulation School / A. Labrousse, J.-D. Weisz (eds). – Berlin: Springer, 2001. – 384 p.
54. International relations and the European Union. – Oxford, N.Y.: Oxford univ. press, 2005. – XXVI, 469 p.
55. Jamasb T., Pollitt M. Electricity market reform in the European Union: Rev. of progress towards liberalisation a. Integration. – Cambridge: Dep. of applied economics, Univ. of Cambridge, 2005. March. – [3], 32 p.

56. Kessler T., Alexander N. Assessing the risks in the private provision of essential services. – N.Y.; Geneva: UN, 2004. – IX, 30 p.
57. Klinova M. V. The Transformation of State Enterprises in Russian Networks, 1990–2005. P. 157–171 // *Transforming Public Enterprises in Europe and North America: Networks, Integration and Transnationalisation* / Ed. by J. Clifton, F. Comín, D. Díaz Fuentes. – L.: Palgrave Macmillan, 2007. – XVI, 243 p.
58. Kornai J. La transformation écon. postsocialiste. Dilemmes et décisions. – P.: Fondation Maison des sciences de l'homme, 2001. – 295 p.
59. Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. – N.Y., L.: Norton, 2009. – 191 p.
60. Laurent A. La philosophie libérale: Histoire et actualité d'une tradition intellectuelle. – P.: Les belles lettres, 2002. – 349 p.
61. Lion R. L'économie mixte: une réalité vivante et d'avenir // *Les systèmes d'économie mixte dans les économies modernes. XVI^e congrès international du CIRIEC.* – Bordeaux: CIRIEC, 1988. – P. 63–67.
62. Lipson L. The Great Issues of Politics. An Introduction to Political Sciences. 8th ed. – Berkley: Univ. of California. 2003. – XVII, 366 p.
63. List F. Das Nationale System der Politischen Ökonomie (1841). – 225 S.
64. Machlup F. A History of Thought on Economic Integration. – L., Basingstoke: Macmillan, 1977. – XI, 323 p.
65. Marchat Ph. L'économie mixte. – P.: PUF, 1980. – 127 p.
66. Martin R., Roma M., Vansteenkiste I. Regulatory Reforms in selected EU network industries. – Frankfurt a. Main: ECB, 2005. No. 28 – 44 p.
67. Martinez M.A. The Myth of the Free Market: The Role of the State in a Capitalist Economy. – Sterling: Kumarian Press, 2009. – 336 p.
68. Meunier S. La France face à la mondialisation: se protéger ou se projeter? // *Les Notes de l'Institut de l'entreprise.* – 2012. – Septembre. – 63 p.
69. Michael E.J. Public Policy: The Competitive Framework. – Oxford etc.: Oxford univ. press, 2006. – XI, 260 p.
70. Mikesell J.L. Fiscal Administration: Analysis and Applications for the Public Sector. 8th Edition. – Boston: Wadsworth. 2011. –XVII, 718 p.
71. Montchrétien A. Traicté de l'œuconomie politique: dédié en 1615 au Roy et la Reyne Mere du Roy. Avec introduction et notes par Th. Funck-Brentano. – P.: PLON, Nourrit. 1889. – CXVII, 398 p.
72. Mouhammed A.H. An Introduction to Thorstein Veblen's economic theory. – Lewiston etc.: Edwin Mellen press, 2003. – VIII, 325 p.
73. Mutations structurelles et intérêt général: Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique; sociale et coopérative? / L. Monnier et B. Thiry (eds). – P., Bruxelles: CIRIEC intern. de Boeck Univ., 1997. – 274 p.
74. The New Economic diplomacy: Decision-making a. negotiation in intern. econ. relations / N. Bayne, S. Woolcock (eds). – Aldershot; Burlington (VT): Ashgate, 2003. – XIV, 314 p.
75. Newbery D.M. Privatising Network Industries // *CES IFO Working papers.* No. 1132. – Cambridge, 2004. – 34 p.
76. Noord van den P. Exit strategy: is 1937/38 relevant? // *ECFIN Economic Brief.* 2010. –Febr. – Iss. 7. – 8 p.

77. Nouvelle histoire de la pensée économique. Sous la dir. de Béraud A., Faccarello G. Tome I. – P.: La Découverte. 2000. – 620 p.
78. Odling-Smee J. The IMF and Russia in the 1990s. (IMF Working Paper WP/04/155). – Wash.: IMF. 2004. – 47 p.
79. Opran M.-E. Services of general interest: a chance for an integrated Europe. SGI in Romania – How and when can we reach the European Union requirements? / CEEP XVIth congress and discussion days. – Leipzig: CEEP, 2004. – 23 p.
80. Padoa-Schioppa T. Contre la courte vue: entretiens sur le Grand Krach. – P.: Odile Jacob, 2009. – 206 p.
81. Privatisation in the European Union: Public Enterprise and Integration / Clifton J., Comín Fr., Díaz-Fuentes D. – Boston: Kluwer Acad. Publ., 2004. – VII, 184 p.
82. Prospects and Risks beyond EU Enlargement. Southeastern Europe: Weak States and Strong International Support / W. van Meurs (Ed.). – Opladen: Leske+Budrich, 2003. – 303 p.
83. Public-Private Partnerships in Europe: an Update / Blanc-Brude F., Goldsmith H., Väililä T. Economic and Financial Report. – Luxembourg: EIB, 2007. – 24 p.
84. Public expenditure and government growth. – Oxford: Basil Blackwell, 1985. – 233 p.
85. Raviot J.-R. Qui dirige la Russie? – P.: Éd. Lignes de Répères, 2007. – 160 p.
86. Quaisser W., Hall J. Toward Agenda 2007: Preparing the EU for Eastern Enlargement / Working Papers. Osteuropa-Institut. – München, 2002. Febr. No 240. – VII, 73 p.
87. Radvanyi J., Wild G. La Russie entre deux mondes. – P.: La documentation française, 2005. – 63 p.
88. Reynolds S. Peer Review of Russia's Competition Law and Policy: The role of Competition Policy in Regulatory Reform / OECD Global Forum on Competition. CCNM/GF/Comp (2004) 2. – P.: OECD. – 59 p.
89. Le rôle et la place de l'État au début du XXIe siècle. – P.: PUF, 2001. – V, 384 p.
90. Rosanvallon P. Le capitalisme utopique. Histoire de l'idée de marché. – P.: Éd. du Seuil, 1999. – 251 p.
91. Russie, peuples et civilisations / Sous la dir. de M. Ferro, M.-H. Mandrillon. – P.: La Découverte, 2005. – 203 p.
92. Services of General Economic Interest in Europe. Regulation, Financing, Evaluation, Good Practices. – Brussels: CEEP/CIRIEC, 2000. – 244 p.
93. Services publics en réseau: perspectives de concurrence et nouvelles régulations / Rapp. du groupe prés. par J.-P. Bergounoux. – P.: La documentation fr., 2000. – 347 p.
94. Services publics et politique industrielle en Europe. Nouveaux défis et nouvelles missions «d'intérêt public». Le rôle des entreprises publiques et des entreprises régulées dans le cadre des services publics et des exigences de politique économique en Europe – Liège: CIRIEC, 1996. – 102 p.
95. Shaw G.K. Keynesian Economics: The Permanent Revolution. – Hants: Edward Elgar, 1988. – 155 p.
96. Shepherd W.G. Public Policy Toward Business. – Boston: IRWIN, 1991. – XI, 452 p.
97. Shonfield A. In defence of the mixed economy. – Oxford, N.Y.: Oxford univ. press. 1984. – XIII, 231 p.
98. Schultze Ch.L. The Politics and Economics of Public Spending. – Wash.: The Brookings Institution, 1970. – VIII, 143 p.

99. Smith E.O. The West German Economy. – L., Canberra: Croom Helm, 1983. – 331 p.
100. Sorman G. L'économie ne ment pas. – P.: Fayard, 2008. – 336 p.
101. Sortir de l'économisme : Une alternative au capitalisme néolibéral / Sous la dir. de Ph. Merlant et al. – P.: Éd.de l'Atelier, 2003. – 219 p.
102. Spulber N. Redefining the State: Privatization and Welfare Reform in Industrial and Transitional Economies. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1997. – 272 p.
103. Stigler G.J. The essence of Stigler / Ed. by K.R. Leube, Th.G. More; Forew. by W.G. Campbell. – Stanford (Cal.): Hoover inst. Press, 1986. – XXVIII, 377 p.
104. Tanzi V. The changing role of the state in the economy: A hist. perspective. – Wash.: IMF, 1997. – 28 p.
105. Tatahi M. Privatisation performance in major European countries since 1980. – Houndmills etc., Palgrave Macmillan, 2006. – XV, 189 p.
106. Thomas St. The Future of Energy: Are competitive markets and nuclear power the answer? – L.: University of Greenwich, 2010. – 23 p.
107. Transcending New Public Management. The Transformation of Public Sector Reforms. T.Christensen, P. Lægreid (eds.). – Aldershot: Ashgate, 2007. – XI, 293 p.
108. Transforming Public Enterprise in Europe and North America. Networks, Integration and Transnationalisation / Ed. by J. Clifton, F. Comín, D. Díaz-Fuentes. – L.: Palgrave Macmillan, 2007. – XVI, 234 p.
109. Turgot A.-R.-J. Administration et œuvres économiques. – P.: Guillaumin, 1889. – XLVII, 199 p.
110. Vercherand J. Économie politique: Une articulation entre la théorie néoclassique, Marx, Keynes et Schumpeter. – Rennes: Presses universitaires de Rennes, 2004. – 295 p.
111. Vianès A. La raison économique d'État. – Lyon: PUL, 1980. – 464 p.
112. Vickers J., Yarrow G. Privatization: An Economic Analysis. – Cambridge: MIT Press. 1989. – 454 p.
113. Welsh F. The profit of the State: Nationalised industries a. public enterprises. – L.: Temple Smith, 1982. – VI, 210 p.
114. Zahariadis N. Markets, states and public policy: Privatization in Britain a. France. – Ann Arbor: Univ. of Michigan press, 1995. – XII, 229 p.
115. Zandano G. Collective Choice, Social Welfare and Economic Growth / Public Expenditure and Government Growth. – Oxford: Basil Blackwell, 1985. P. 83–98.

Статьи на иностранных языках

1. Ahrend R. Russia's Post-crisis Growth: Its Sources and Perspectives for Continuation // Europe-Asia Studies. – 2006. - Vol. 58. - No 1. - Jan. – P. 1–24.
2. Argyriades D. Des valeurs pour le service public: Enseignements tirés des récentes tendances & du Sommet du millénaire// Rev. intern. des sciences adm. –2003. - Vol. 69. - № 4. – P. 611–625.
3. Atonie de la croissance. Perspectives économiques de l'OCDE // Problèmes écon. – 2003. - № 2825. - Oct. 1. P. 1–6.
4. Banon J.-Cl. Partenariat public-privé et croissance en Europe // Confrontations Europe. 2011. Juill.-Sept. No 95. P. 28–29.

5. Bató M. Competitiveness of the European Union // *Society and Economy*. – 2005. - Vol. 27. - No 1. – P. 91–107.
6. Bernier L. The Future of Public Enterprise: Perspectives from the Canadian Experience // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2011. - Vol. 82. - No 4. P. 399–419.
7. Bianchi P., Labory S. Economic crisis and industrial policy // *Revue d'économie industrielle*. – 2010. - No 129-130. – P. 301–326.
8. Bizaguet A. Les entreprises à participation publique en France et dans l'Europe des Quinze dans les premières années du troisième millénaire // *Rev. du Trésor*. – 2005. - A. 85e. - № 1. - Janv. – P. 17–29.
9. Blahó A. Some Aspects of European Economic Area and Competitiveness // *Society and Economy*. – 2005. - Vol. 27. - № 1. – P. 63–90.
10. Blahó A., Szajp Sz. Social protection, transformed labour markets, effective government and competitiveness // *Society and Economy*. – 2005. - Vol. 27. - No 1. – P. 129–150.
11. Bognetti G., Obermann G. Liberalization and privatization of public utilities: origins of the debate, current issues and challenges for the future // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2008. - Vol. 79. - № 4. – P. 461–485.
12. Caporaso J.A., Tarrow S. Polanyi in Brussels: Supranational Institutions and the Transnational Embedding of Markets // *International Organization*. – 2009. - Vol. 63. - No 4. – P. 593–620.
13. Carayon B. Patriotisme économique et mondialisation // *Défense Nationale*. – 2006. - Décembre. - No 12. – P. 60–64.
14. Damon D. Public, privé: concilier performance et croissance // *Problèmes écon.* – 2003. - Déc. 17. - № 2836. – P. 18–23.
15. Ees van H., Bachman R. Transition economies and trust building: a network perspective on EU enlargement // *Cambridge Journal of Economics*. – 2006. - Vol. 30. - No 6. – P. 923–939.
16. Evaluation of Cross-border TEN projects / Schmidt W. et al. EIB, 2006. – 31 p.
17. Florio M., Fecher F. The Future of Public Enterprises: contributions to a new discourse // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2011. - Vol. 82. - No 4. – P. 361–373.
18. Garner M.R. The Theory of Public Enterprise reconsidered // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 1996. - Vol. 67. - No 1. – P. 85–115.
19. Giauque D. Nouvelle gestion publique et régulation organisationnelle: La bureaucratie libérale // *Revue intern. des sciences administratives*. – 2003. - Vol. 69. - No 4. – P. 663–692.
20. Hanson Ph., Teague E. Big Business and the State in Russia // *Europe-Asia Studies*. – 2005. - Vol. 57. - No 5. - July. – P. 657–680.
21. Herzog Ph. Du patriotisme économique au développement partagé // *Confrontations Europe*. – 2007. - No 77. - Janv.-Mars. – P. 18–21.
22. Kashani H.A. State intervention causing inefficiency: an empirical analysis of the Norwegian Continental Shelf // *Energy policy*. – 2005. - Vol. 33. - Oct. - No 15. – P. 1998–2009.
23. Kempe I., Smith H. A Decade of Partnership and Cooperation in Russia–EU relations. Possibilities for the Next decade. – Helsinki. 2006. April 28-29. – 19 p.

24. Kersbergen K. van, Verbeek B. The Politics of Subsidiarity in the European Union // *Journal of Common Market Studies*. – 1994. - Vol. 32. - No 2. – P. 215–236.
25. Klinova M. La privatisation en Russie // *Rev. du Trésor*. – 2004. - A. 84e. - No 12. - Déc. – P. 749–751.
26. Klinova M. Privatisierung in Russland // *Zitschrift für Gemeinwirtschaft*. – 2004. - Jg. 39. - No 6. – S. 86–92.
27. Langlais A. L'influence du droit communautaire sur la liberté contractuelle du décideur public dans le cadre du contrat de partenariat // *Rev. du droit publ. et de la science politique en France et à l'étranger*. – 2006. - No 6. – P. 1601–1615.
28. Loiseau H. 1985–2000: quinze années de mutations du secteur public d'entreprises // *Problèmes écon.* – 2003. - No 2792. – P. 29–32.
29. Levy R. Les facteurs décisifs dans la réforme de la gestion publique : le cas de la Commission européenne // *Revue intern. des sciences administratives*. – 2003. - Vol. 69. - No 4. – P. 647–662.
30. Mc Guire S. No more euro-champions? The interaction of the EU industrial and trade policies // *Journal of Europ. publ. policy*. – 2006. - Vol. 13. - No 6. – P. 887–905.
31. Meyer K.E., Gebulda M. Process perspectives in International Business Research in CEE // *Management International Review*. – 2006. - Vol. 46. - No 2. P. 143–164.
32. Millward R. Public enterprise in the modern western world: an historical analysis // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2011. - Vol. 82. - No 4. – P. 375–398.
33. Mushkat M., Mushkat R. Rebalancing public and private property rights in Hong Kong: toward a “Third way” // *The Journal of East Asian Affairs*. – 2006. - Vol. 20. - No 2. - Fall / Winter. – P. 171–198.
34. Palcic D., Reeves E. Privatization, Employee Share Ownership and Governance: the Case of EIRCOM // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2011. - Vol. 82. - No 4. – P. 437–454.
35. Price D., Pollock A.M., Brhlikova P. The dividing line between Governmente and the Market // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2011. - Vol. 82. - No 4. – P. 455–473.
36. Tambunan T. Some Issues with Respect to the relative Efficiency of Public Enterprises // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 1993. - Vol. 64. - No 3. – P. 451–462.
37. Teicher J., Alam Q., Gramberg Van B. Gérer la confiance et les relations dans les PPP: quelques exemples australiens // *Rev. Intern. des sciences adm.* – 2006. - Vol. 72. - No 1. - Mars. – P. 93–110.
38. Warner M.E. Competition or cooperation in urban service delivery? // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2011. - Vol. 82. - No 4.–P. 421–435.

Интернет-ресурсы

<http://bestpravo.ru/rossijskoje/ys-gosudarstvo/h4p.htm>
http://www.unece.org/trans/main/tem/temdocs/com_2003_0132_en.pdf
<http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/08/st06/st06655.en08.pdf>
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15887_en.pdf
<http://129.3.20.41/eps/pe/papers/0507/0507011.pdf>
<http://www.ceep.eu/>

http://www.ceep.eu/images/stories/pdf/Mapping/mapping_parti-iifr.pdf
<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan043047.pdf>
<http://www.ciriec.ulg.ac.be/>
<http://www.oeconomia.net/private/colloqueiufm2010/8.Bosserelle.pdf>
http://www.eib.org/epec/resources/efr_epec_ppp_report.pdf
http://www.pique.at/reports/pubs/PIQUE_SummaryReport_Download_May2009.pdf
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EK-11-001/EN/KS-EK-11-001-EN.PDF
http://www.eib.org/attachments/efs/efr_2007_v03_en.pdf
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_briefs/2010/pdf/eb7_en.pdf
<http://129.3.20.41/eps/pe/papers/0507/0507011.pdf>
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2011/pdf/ee-2011-6_en.pdf
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+REPORT+A6-2006-0275+0+DOC+PDF+V0//EN>
[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=GOV/PGC\(2010\)22/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=GOV/PGC(2010)22/FINAL&docLanguage=En)
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EK-11-001/EN/KS-EK-11-001-EN.PDF
<http://www.europarl.europa.eu/hearings/program/showVideo.htm?comId=21&folioId=21&language=EN>
http://ec.europa.eu/ten/transport/revision/hlg/2003_report_kvm_en.pdf
http://ec.europa.eu/energy/strategies/2008/doc/2008_11_ser2/green_paper_energy_network_en.pdf
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0782:FIN:EN:PDF>
http://www.eib.org/attachments/strategies/cop_2011_fr.pdf
http://www.hm-treasury.gov.uk/d/bud08_procurement_533.pdf
<http://www.infolizer.com/search/Wt-tpm-150-add-1/>
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2004:0374:FIN:EN:PDF>
http://www.unctad.org/en/docs/wips2008_en.pdf
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2010.pdf
<http://www.baltic-course.com/rus/book/?doc=48349>
http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/president/news/speeches-statements/pdf/20111019_2_en.pdf
http://www.ten-t-days-2011-antwerp.eu/fileadmin/Content/Downloads/2011/pdf/TEN-T_and_CEF_brochure_11.2011_compressed.pdf
http://ec.europa.eu/energy/infrastructure/tent_e/financial_aid_en.htm
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1995:228:0001:0007:EN:PDF>
http://ec.europa.eu/transport/infrastructure/maps/doc/ten-t_pp_axes_projects_2005.pdf
http://www.economia.unimi.it/uploads/wp/Deas2009_09wp.pdf
<http://dx.doi.org/10.1787/5kg2d2d4pbf0-en>
http://ec.europa.eu/energy/publications/doc/2011_energy_infrastructure_fr.pdf
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/sgei_report_en.pdf
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/sgei.html
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2011_autumn_en.pdf
http://www.dni.gov/nic/PDF_2025/2025_Global_Trends_Final_Report.pdf
[http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=GOV/PGC\(2010\)22/FINAL&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=GOV/PGC(2010)22/FINAL&docLanguage=En)
http://www.eib.org/epec/resources/efr_epec_ppp_report1.pdf
<http://www.ecb.europa.eu/stats/gov/html/dashboard.en.html>
http://ec.europa.eu/services_general_interest/docs/comm_quality_framework_fr.pdf

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

- ГП – государственное предприятие
- ГС – государственный сектор
- ГЧП – государственно-частное партнёрство, ГЧП (*Public Private Partnership, PPP*)
- ДЕС – Договор о Европейском Союзе
- ДР – Договор о реформе или Лиссабонский договор
- ДФЕС – Договор о функционировании Европейского Союза
- ЕВС – Европейская валютная система
- ЕЕА – Единый европейский акт
- ЕК – Европейская комиссия
- ЕС – Европейский Союз
- ЕИБ – Европейский инвестиционный банк
- ЕЦБ – Европейский центральный банк
- МСП – малые и средние предприятия
- НИР – исследования и разработки (*R&D – Research and Development*)
- ПИИ – прямые иностранные инвестиции
- ПСР – Пакт стабильности и роста
- СИФ – Суверенные инвестиционные фонды
- СиП – слияния и поглощения (*M&A – Mergers & Acquisitions*)
- СНС – Система национальных счетов
- СОЗ – Службы общественного значения
- СОП – социальная ответственность предпринимательства
- СОЭЗ – Службы общего экономического значения
- СП – совместное предприятие
- СРП – соглашение о разделе продукции
- ЭВС – Экономический и валютный союз

CEEP – Европейский центр предприятий с государственным участием и предприятий общего экономического значения (*Centre européen des entreprises à participation publique et des entreprises d'intérêt économique général*)

CIRIEC – Международный центр исследований и информации по проблемам государственной, социальной и кооперативной экономики (*Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative*)

EIPA – Европейский институт государственного управления (*European Institute of Public Administration*)

EPEC – Европейский центр экспертизы ГЧП (*European PPP Expertise Centre*)

TEN – Трансъевропейские сети (*Trans-European Networks*)

ПРИЛОЖЕНИЕ

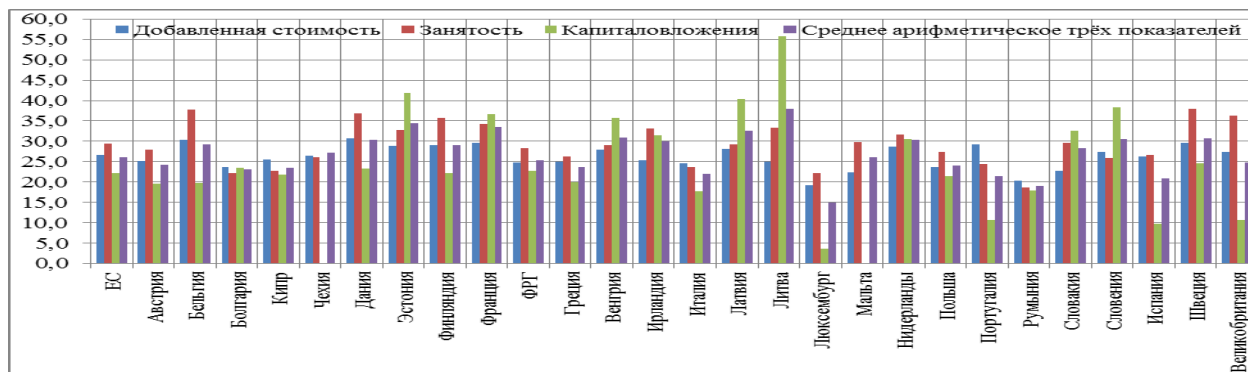
Таблица 1.1 – Доля предприятий СОЗ в численности занятых, добавленной стоимости, валовых вложениях в основной капитал в странах ЕС-27
(данные за 2006 г., исследование 2010 г., %)

Страны	Численность занятых	Валовая добавленная стоимость*	Валовые вложения в основной капитал	Средняя трёх критериев
ФРГ	31,8	5,6	5,0	14,1
Франция	37,4	5,8	4,9	16,0
Италия	25,2	4,7	4,9	11,6
Великобритания	33,7	7,1	8,6	16,5
Испания	22,7	4,7	4,8	10,7
Швеция	40,1	5,2	11,8	19,0
Австрия	28,2	6,0	6,5	13,6
Бельгия	40,0	5,5	6,2	17,2
Греция	26,0	4,2	3,4	11,2
Финляндия	35,1	5,2	6,9	15,7
Португалия	23,6	5,4	6,5	11,8
Нидерланды	39,6	5,9	4,8	16,8
Дания	39,9	5,1	12,6	19,2
Ирландия	26,2	2,9	1,9	10,3
Люксембург	26,6	5,3	7,7	13,2
Всего ЕС-27	30,1	5,7	6,4	14,0

* электро-, газо-, водоснабжение (ЭГВ); транспорт, связь (включая почтовые услуги); Исследования и разработки, услуги рекрутинга.

Источник: составлено и рассчитано по Mapping of the Public Services. Public Services in the European Union & in the 27 Member States. Project with the support of the European Commission managed by CEEP. Mai 2010. P. 470-477.

Диаграмма 1.1 – Доля предприятий СОЗ в численности занятых, добавленной стоимости, валовых вложениях в основной капитал в странах ЕС-27 (данные за 2010 г., исследование 2013 г., %)



Источник: составлено и рассчитано по Mapping evolutions in Public Services in Europe: towards increased knowledge of industrial relations. Cambridge: CEEP, 2013.

Таблица 1.2 – Расходы по секторам СОЗ (% ВВП)

Расходы Страны	Административные	Образование	Здравоохранение	Всего
ФРГ	4,2	4,3	10,6	19,1
Франция	5,1	5,0	11,0	21,1
Италия	5,2	4,6	9,0	18,8
Испания	5,0	4,7	9,4	18,1
Швеция	9,6	5,7	9,2	24,5
Австрия	4,3	5,1	10,1	19,5
Бельгия	3,6	5,6	10,3	19,5
Греция	4,8	-	9,5	14,3
Финляндия	9,1	5,3	8,2	22,6
Португалия	4,1	6,5	10,2	20,8
Нидерланды	7,2	5,1	9,7	22,0
Дания	8,7	5,8	10,6	24,1
Ирландия	5,1	4,0	7,1	16,2
Люксембург	3,1	3,0	7,3	13,4
Великобритания	11,8	4,7	8,5	25,0
Всего ЕС-27	6,4	4,9	9,4	20,7

Источник: Mapping of the Public services. Les services publics dans l'Union européenne et dans les 27 États membres. Mai 2010. P. 20

URL: http://www.ceep.eu/images/stories/pdf/Mapping/mapping_parti-iifr.pdf

Таблица 1.3 – Численность предприятий СОЗ*

Страны	ЭГВ	Транспорт	Почта, связь	НИР, рекрутинг	Всего
Франция	2875	34638	5 997	6 698	50 208
Италия	2783	22 226	5 047	12 876	42 932
Великобритания	530	12 355	16 267	21 186	50 338
Испания	6412	59 281	6 717	4 264	76 674
Швеция	1427	9 353	976	5 097	16 853
Австрия	1496	4 524	572	1 455	8 047
Бельгия	164	2 288	3 568	859	6 879
Греция	95	34 578	672	3 319	38 664
Финляндия	1236	8 569	654	797	11 256
Португалия	704	11 128	1 540	1 518	14 890
Нидерланды	545	7 723	4 080	9 325	21 673
Дания	3670	3 784	1 404	1 292	10 150
Ирландия	64	423	1 494	884	2 871
Люксембург	55	186	122	111	474
Всего ЕС-27	31194	316 094	73 265	111 710	531382

* ЭГВ; транспорт, связь (включая почтовые услуги); НИР, услуги рекрутинга.

Источник: Mapping of the Public services. Mai 2010. P. 22

URL: http://www.ceep.eu/images/stories/pdf/Mapping/mapping_parti-iifr.pdf

Таблица 1.4 – Социальные тарифы в сетевых отраслях

Страны	Социальные тарифы
Франция	Электричество, газ, связь, железнодорожный транспорт, радио- теле- вещание
Италия	Связь (<i>Télécom</i>), электричество, железнодорожный транспорт, регио- нальный и местный, социальное жильё
Испания	Электричество
Австрия	Электричество, железнодорожный транспорт, городское отопление, радио- телевидение
Бельгия	Водоснабжение, очистка стоков, в отдельных случаях общественный транспорт

Греция	Связь (<i>Télécom</i> для пожилых людей), электро- водоснабжение, транспорт для людей с ограниченными возможностями, семей, учащихся)
Финляндия	Транспорт (железнодорожный, региональный, местный), социальное жильё
Португалия	Водо-, электроснабжение, местный транспорт и железнодорожный (пассажирские перевозки)
Нидерланды	Общественные радио- телевидение, транспорт (для учащихся, людей пожилых и с ограниченными возможностями), жильё
Дания	субсидии от государства частным лицам (электричество, газ, городское отопление)
Ирландия	Региональный и местный транспорт, водоснабжение, очистка стоков, городское отопление
Люксембург	услуги Почты, государственные субсидии железнодорожному сообщению, региональному и местному, очистка стоков, социальное жильё

Источник: Mapping of the Public services. Mai 2010. P. 33

URL: http://www.ceep.eu/images/stories/pdf/Mapping/mapping_parti-iifr.pdf

Таблица 1.5 – Совокупные государственные расходы* (% ВВП)

Годы	Велико-британия	ФРГ	Франция	Италия	Швеция	Испания	ЕС-15	ЕС-27	Еврозона (17)
2001	39,8	47,6	51,7	47,7	54,5	38,7	46,2	46,1	47,2
2002	40,9	47,9	52,9	47,1	55,6	38,9	46,7	46,6	47,5
2003	41,8	48,5	53,4	48,1	55,7	38,4	47,3	47,2	48,0
2004	42,7	47,1	53,3	47,5	54,2	38,9	47,0	46,7	47,4
2005	43,4	46,9	53,6	47,9	53,9	38,4	47,0	46,7	47,3
2006	43,6	45,3	53,0	48,5	52,7	38,4	46,5	46,2	46,7
2007	43,3	43,5	52,6	47,6	51,0	39,2	45,8	45,5	46,0
2008	47,1	44,1	53,3	48,6	51,7	41,4	47,4	47,0	47,1
2009	50,8	48,3	56,8	51,9	54,9	46,2	51,5	51,0	51,2
2010	49,9	47,9	56,6	50,4	52,3	46,3	51,1	50,6	51,0
2011	48,0	45,2	55,9	49,8	51,5	45,7	49,6	49,1	49,5
2012	47,9	44,7	56,6	50,6	52,0	47,8	50,0	49,3	49,9

* Включая отчисления в фонды социального страхования

Источник: Eurostat. Government revenue, expenditure and main aggregates URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/database

Таблица 1.6 – Доля государства в общих вложениях в основной капитал (%)

Годы	Великобритания	ФРГ	Франция	Италия	Швеция	Испания	ЕС-27	Еврозона (17)
2001	8,8	8,9	12,6	13,1	16,2	12,7	12,0	11,8
2002	9,2	9,3	12,5	9,6	17,8	13,5	12,1	11,7
2003	9,7	8,0	13,1	13,3	17,5	13,3	12,6	12,1
2004	10,6	7,1	12,9	12,7	17,3	12,1	12,1	11,1
2005	4,4	6,7	13,3	12,8	16,7	12,2	11,3	11,5
2006	10,6	6,7	12,4	12,8	16,3	12,2	12,2	11,4
2007	10,7	6,5	12,5	12,5	15,7	13,2	12,5	11,8
2008	13,7	5,9	12,1	12,2	16,4	14,1	13,0	11,5
2009	18,1	6,7	10,8	14,7	21,2	16,7	14,5	12,6
2010	16,5	6,5	9,3	10,8	21,0	15,3	14,5	11,8
2011	15,1	6,2	9,0	10,7	20,0	11,6	13,3	10,7
2012	15,8	5,8	9,2	10,4	20,5	6,3	13,5	9,9

Источник: рассчитано по данным Eurostat. GDP and main components

URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database

Таблица 1.7 – Норма государственных вложений в основной капитал (% ВВП)

Годы	Великобритания	ФРГ	Франция	Италия	Швеция	Испания	ЕС-27	Еврозона (17)
2001	1,5	1,8	2,4	2,7	2,9	3,3	2,4	2,4
2002	1,6	1,7	2,3	2,0	3,1	3,6	2,3	2,4
2003	1,6	1,4	2,4	2,7	2,9	3,6	2,5	2,5
2004	1,8	1,3	2,4	2,6	2,9	3,5	2,4	2,3
2005	0,7	1,2	2,5	2,6	3,0	3,6	2,2	2,3
2006	1,8	1,3	2,4	2,8	3,0	3,8	2,5	2,4
2007	1,9	1,2	2,6	2,7	3,1	4,1	2,7	2,5
2008	2,3	1,1	2,6	2,6	3,3	4,0	2,7	2,5
2009	2,7	1,1	2,1	2,9	3,8	3,9	2,7	2,4
2010	2,5	1,1	1,8	2,1	3,8	3,4	2,7	2,3
2011	2,2	1,1	1,8	2,1	3,7	1,8	2,5	2,0
2012	2,3	1,0	1,8	1,9	3,9	1,0	2,4	1,8

Источник: рассчитано по данным Eurostat. GDP and main components

URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database

Таблица 1.8 – Норма вложений в основной капитал (% ВВП)

	Всего				Государственные				Частные			
	2000	2003	2008	2009	2000	2003	2008	2009	2000	2003	2008	2009
ЕС-27	20,7	19,5	21,0	18,9	2,4	2,5	2,7	2,7	18,3	17,0	18,3	16,2
Еврозона	21,4	20,1	21,5	19,4	2,4	2,5	2,5	2,4	19,0	17,6	19,0	17,0
Велико- британия	17,4	16,7	16,8	14,9	1,2	1,6	2,3	2,7	16,2	15,1	14,5	12,2
ФРГ	21,5	17,8	18,6	17,2	1,8	1,4	1,1	1,1	19,7	16,4	17,5	16,1
Франция	18,9	18,3	21,3	19,5	2,5	2,4	2,6	2,1	16,4	15,9	18,7	17,4
Италия	20,5	20,5	21,0	19,4	2,6	2,7	2,6	2,9	17,9	17,8	18,4	16,5
Швеция	18,0	16,8	20,0	18,0	2,8	2,9	3,3	3,8	15,2	13,9	16,7	14,2
Испания	25,8	27,2	28,7	23,6	3,2	3,6	4,0	3,9	22,6	23,6	24,7	19,7

Источник: составлено по данным Eurostat. GDP and main components

URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database

Таблица 1.9 – Норма вложений частного сектора в основной капитал (% ВВП)

Годы	Великобритания	ФРГ	Франция	Италия	Швеция	Испания	ЕС-27	Еврозона (17)
2001	15,6	18,3	16,5	17,8	15,0	22,7	17,8	18,5
2002	15,5	16,7	15,9	19,1	14,3	22,7	17,3	17,8
2003	15,1	16,4	15,9	17,8	13,9	23,6	17,0	17,6
2004	15,1	16,1	16,3	18,0	14,1	24,6	17,2	17,9
2005	16,1	16,1	16,8	18,3	14,9	25,8	17,7	18,3
2006	15,4	16,8	17,6	18,6	15,7	26,8	18,1	18,9
2007	15,9	17,2	18,3	18,8	16,5	26,6	18,6	19,3
2008	14,5	17,5	18,7	18,4	16,7	24,7	18,3	19,0
2009	12,2	16,1	17,4	16,5	14,2	19,7	16,2	17,0
2010	12,4	16,3	17,7	17,3	14,2	18,8	15,8	16,7
2011	12,2	17,0	18,2	17,0	15,0	18,9	16,0	17,0
2012	12,1	16,6	18,0	16,0	15,1	18,2	15,5	16,5

Источник: составлено по данным Eurostat. GDP and main components

URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database

Таблица 1.10 – Занятость в госсекторе ЕС-15, США и Японии

№	Страна	Доля в 2002 г. (%)	Позиция		Тренд в 1993–2002 гг.
			в 1992 г.	в 1982 г.	
1	Швеция	30,0	1.	1.	Снижение
2	Дания	29,0	2.	2.	Повышение
3	Финляндия	22,4	3.	4.	Сохранение
4	Франция	21,2	4.	5.	Сохранение
5	Великобритания	17,8	5.	3.	Снижение
6	Португалия	17,0	7.	14.	Повышение
7	Бельгия	16,8	6.	6.	Сохранение
8	Люксембург	14,9	10.	10.	Сохранение
10	США	14,7	9.	8.	Сохранение
11	Италия	14,4	8.	7.	Снижение
12	Испания	13,0	13.	15.	Повышение
13	Австрия	12,2	11.	13.	Снижение
15	Греция	11,4	16.	16.	Сохранение
16	Ирландия	11,0	14.	11.	Снижение
17	Нидерланды	10,7	15.	12.	Снижение
18	ФРГ	10,2.	12.	9.	Снижение
19	Япония	8,1.	17.	17.	Сохранение

Источник: *Handler H., Koebel B., Reiss Ph., Schratzenstaller M.* The size and performance of public sector activities in Europe. Austrian Institute of Economic Research (WIFO). Vienna, 2005. P. 6.

Таблица 1.11 – Государственные расходы на социальные нужды (% ВВП)

Годы Страны	2007			2010			2012*		
	Сово- купные в т. ч.	Пенсии	Здра- во- охра- нение	Сово- купные в т. ч.	Пенсии	Здра- во- охра- нение	Сово- купные в т. ч.	Пенсии	Здра- во- охра- нение
Дания	26,0	5,5	6,5	30,1	5,7	6,6	29,5	5,9	6,7
Швеция	27,3	7,2	6,6	28,2	7,3	6,7	26,5	7,2	6,7
ФРГ	25,2	10,7	7,8	27,3	10,5	8,1	25,8	10,4	8,2
Греция	21,3	11,9	5,9	23,2	11,8	6,0	23,1	12,0	6,1
Ирландия	16,3	3,6	5,8	22,8	3,7	5,9	19,8	3,7	5,9
Португалия	22,5	10,8	6,6	26,1	11,2	6,7	25,4	11,3	6,8

Испания	21,6	8,0	6,1	26,7	8,5	6,2	25,3	8,6	6,2
Франция	28,4	12,5	7,5	31,0	13,0	7,6	29,9	13,0	7,7
Италия	24,9	14,1	6,6	27,5	14,1	6,6	26,4	14,1	6,7
Великобритания	20,5	5,4	6,8	24,4	5,4	6,9	22,9	5,5	7,0

* оценка

Источник: Is the European Welfare State Really More Expensive? / W. Adema, P. Fron, M. Ladaique. OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 124. P., 2011. P. 21.

Схема 1.1 – Разделение функций плательщика и провайдера услуг

		ПРОИЗВОДИТЕЛЬ УСЛУГ	
		Государство	Частный оператор
ПЛАТЕЛЬЩИК	Государство	1	2
	Частный оператор	3	4

Источник: The Journal of East Asian Affairs. Seoul, 2006. Vol. 20. No 2. P. 175.

Таблица 4.1 – Государственные расходы, включая программы социального обеспечения в XIX-XX вв. (%ВВП)

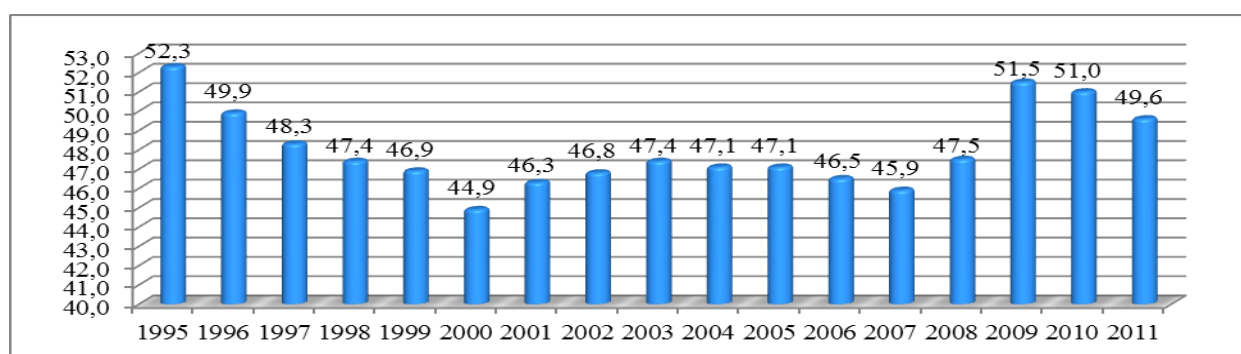
Годы	Великобритания	Германия*	Франция	США
1890	9,6	13,2 (1891)	11,6 (1872)	7,1
1913	12,6	14,8	–	8,2
1920	26,6	–	26,5	12,8
1925	23,8	25,0	17,4	11,4
1929	23,6	–	13,6	11,3
1932	26,5	36,6	–	21,2
1950	34,2	40,8	49,4	24,0
1968	43,9	39,1 (1970)	63,0	30,5
1981	45,3	48,8	49,4	34,5
1991	36,5	47,1	51,5	38,7
2000	36,4	45,1	51,7	33,9
2007	43,3	43,5	52,6	36,8
2008	47,1	44,1	53,3	39,1
2009	50,8	48,3	56,8	42,7

2010	51,0	47,9	56,6	42,5
2011	49,9	45,2	55,9	–
2012	48,0	44,7	56,6	–

* данные за 1950, 1968, 1981 гг. – по ФРГ без восточной части (ГДР).

Источник: составлено по L'économie aux concours des grandes écoles... P. 304–305, данным национальной статистики и Евростат; Government at a Glance 2011, OECD 2011. OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics.

Диаграмма 4.1 – Государственные расходы в ЕС-15 (% ВВП)



Источник: составлено по данным Eurostat. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do;jsessionid=9ea7d07d30e1e1505c1cd71a4884b3368be212a3f936.e340aN8PchaTby0Lc3aNchuMbN8Pe0>

Схема 5.1 – Этапы либерализации

Год	Отрасли, которые должны быть открыты для конкуренции
1990	○ Первая стадия либерализации телекоммуникаций
1994	○ Первая стадия либерализации почтовых услуг
1998	○ Полная либерализация телекоммуникаций
2003	○ Либерализация портовых служб ○ Открытие для конкуренции железнодорожного (грузового) сектора в трансевропейских сетях (<i>TENs</i>)
2004	○ Единое небо для Европы ○ Открытие для конкуренции газовой и электроэнергетической отраслей для профессиональных пользователей
2005	Интеграция финансовых рынков

2006	Вторая стадия либерализации почтовых услуг
2007	Открытие для конкуренции газового и электроэнергетического рынков для домашних пользователей
2008	Полная либерализация железнодорожного транспорта
2011	Полная либерализация почтовых услуг ¹

Источник: Abeelee Van den E., Cox H. Public service contracts to best bidder. Brussels: CIRIEC, 2003. No 02. P. 7. Morton A. European Union Competition Policy and the Liberalisation of Postal Services. 2011. January. P. 2.

Таблица 5.1 – Основные изменения в наборе правовых инструментов СОЭЗ

2005 г.	2011 г.
	Сообщение о применении ст. 107 ДФЕС
200 тыс. евро в течение 3-х финансовых лет	500 тыс. евро компенсации в течение 3-х финансовых лет
<u>Исключения:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Больницы и социальное жильё • Помощь ниже 30 млн. евро в год для провайдеров с оборотом ниже 100 млн. евро в год • Ежегодный подход 	<u>Исключения:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Больницы и социальные службы: здравоохранение и долговременная медицинская помощь; уход за детьми; доступ и реинтеграция на рынок труда; социальное жильё, попечение, социальная реабилитация незащищённых групп; • Помощь менее 15 млн. евро в год; • Многолетний подход; • Поручение действует менее 10 лет кроме случаев, когда требуются значительные инвестиции
<u>Рамочные условия:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Компенсация всех чистых затрат, понесённых провайдером • Ежегодный подход 	<u>Рамочные условия:</u> <ul style="list-style-type: none"> • Компенсация чистых затрат, которые не были осуществлены • Многолетний подход • Стимулирование эффективности • Отсутствие дискриминации • Контроль за нарушением условий конкуренции • Соблюдение правил госзакупок • Усиление прозрачности

¹ В 22 из 27 стран-членов ЕС на начало 2010 г. 100% собственности у государства. – Mapping of the Public Services. Public Services in the European Union & in the 27 Member States. Brussels: CEEP, 2010. May. P. 44.

Источник: URL:

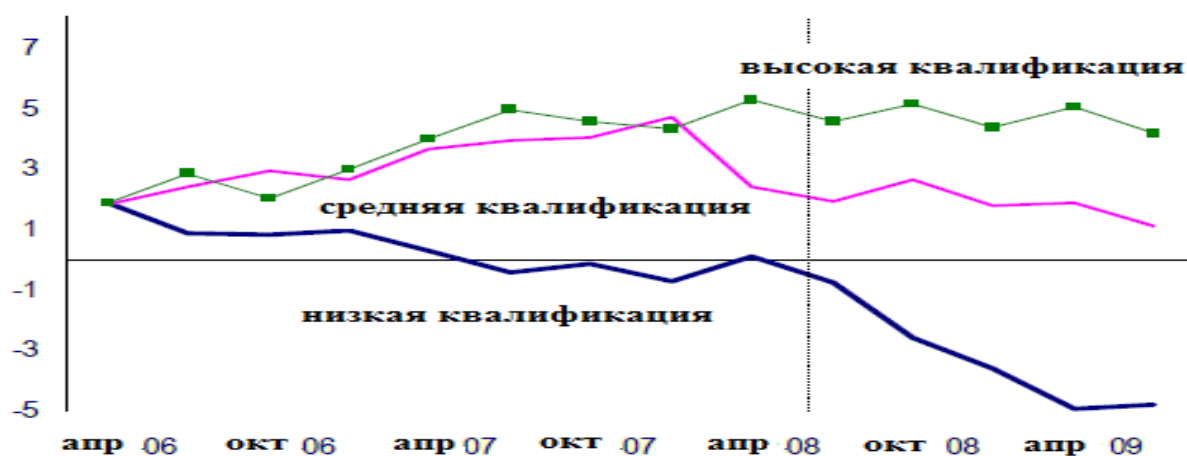
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/overview/table_of_changes_en.pdf

http://ec.europa.eu/competition/state_aid/overview/analysis_tree_en.pdf

http://ec.europa.eu/competition/state_aid/overview/presentation_sgei_de_minimis_en.pdf

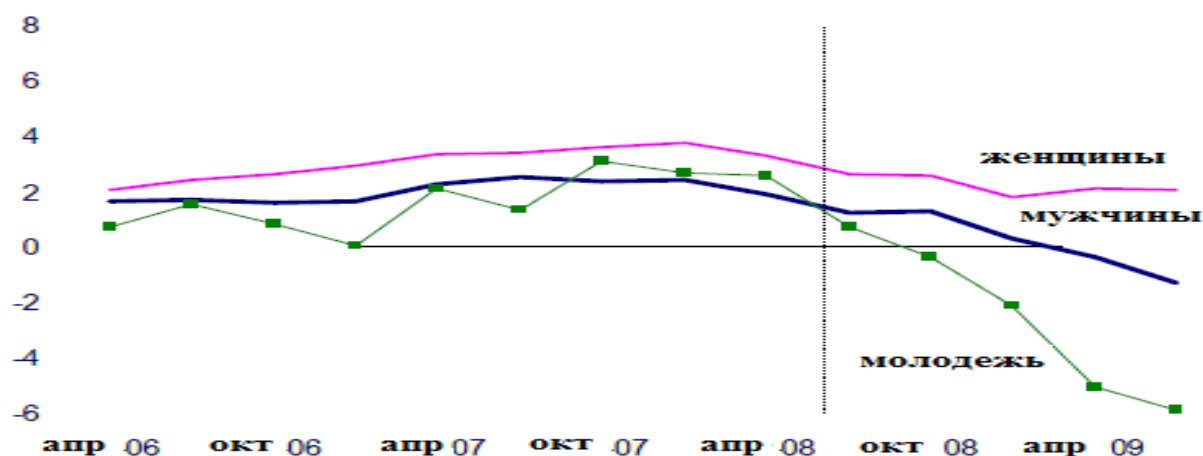
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/sgei_report_en.pdf

График 5.1 – Динамика занятости в еврозоне в зависимости от квалификации



Источник: European Commission Quarterly Report on the Euro Area. Brussels, 2009. Vol. 8. No 4. P. 16.

График 5.2 – Динамика занятости в еврозоне



Источник: European Commission Quarterly Report on the Euro Area. Brussels, 2009. Vol. 8. No 4. P. 16.

Схема 5.3 – Интенсивность конкуренции

	Структура промышленности	Возможные виды конкуренции	Типы регулирования	Цели государственной политики
Высокая степень конкуренции	Слабая взаимосвязь между фазами производства; множество субъектов и сетей	Конкуренция на рынке; новые игроки Конкуренция с альтернативными услугами	Антимонопольная деятельность для поддержки конкуренции	Система цен и качества услуг, определяемые рыночной конкуренцией
Ограниченная конкуренция	Экономия на масштабах производства: легко разделить производственную, сбытовую и транспортную фазы	Множественные сети, альтернативные услуги и субъекты; специальные местные сбытовые сети	Контракты на конкурентной основе для местных сбытовых сетей и конкуренция в предоставлении услуг	Контроль качества и торги долговыми государственными облигациями
		Конкуренция в услугах, но монополия в крупных транспортных сетях	Доступ третьих сторон к транспортным сетям и конкуренция в предоставлении услуг	Регулирование доступа к сетям
Неэффективная конкуренция или её отсутствие	Высокая степень взаимосвязи между фазами; большая экономия на масштабах производства; особые сети, высокая стоимость дублирования сетей	Регулируемая вертикально интегрированная монополия	Монополистическое предприятие с высокой степенью регулирования деятельности	Регулирование цен, качества; обязательства по предоставлению услуг включены в контракт или в устав компании

Источник: Services of General Economic Interest in Europe. Regulation, Financing, Evaluation, Good Practices. Brussels, CEEP/CIRIEC, 2000. P. 49.

Таблица 6.1 – Вклад предприятий с преимущественным участием государства в капитале в численность занятых, добавленную стоимость и валовые вложения в основной капитал в рыночной экономике (исключая сельское хозяйство) ЕС-15 на 31 декабря 2002 г. (Исследование СЕЕП 2004 г.)

Страны	Численность занятых (%)	Валовая добавленная стоимость (%)	Валовые вложения в основной капитал (%)	Средняя трёх критериев (2002 г.)	Средняя 1998 г.	Средняя 1995 г.	Средняя 1991 г.
ФРГ	8,3	8,6	9,0	8,7	10,9	10,8	11,1
Франция	9,8	10,9	12,8	11,2	11,8	14,7	17,6
Италия	7,1	7,9	9,0	8,0	9,6	14,2	19
Великобритания	2,4	2,0	2,5	2,3	2,3	2,7	4,5
Испания (1)	1,1	1,2	4,3	2,3	4,1	8,0	9,0
Швеция	8,6	10,4	14,0	11,0	13,1	12,9	ND
Австрия (2)	9,1	13,0	14,0	12,0	12	21,5	16,9
Бельгия (3)	9,0	10,0	9,9	9,6	10,9	11,6	8,6
Греция (2)	12,3	13,5	17,0	14,2	14,2	15,4	20,2
Финляндия	7,6	8,1	9,0	8,3	10,9	17,6	ND
Португалия	4,0	6,0	8,6	6,2	8,5	12,3	20,7
Нидерланды (3)	2,9	6,0	5,8	4,9	4,6	5,7	7,5
Дания (2)	6,0	7,5	9,9	7,8	7,9	9,7	11,5
Ирландия	8,0	9,4	12,9	10,1	10,1	11,8	12,3
Люксембург (3)	5,0	5,0	6,0	5,3	5,7	6,4	4,4
Всего ЕС-15	6,6	8,0	10,5	8,4	9,0	10,4	11,8

(1) Испанское исследование не касалось местных госпредприятий.

(2) Данные приведены из исследования СЕЕП 2000 г. Более поздние данные в связи с произошедшими затем финансово-правовыми изменениями в госсекторах не представляются полностью достоверными.

(3) Данные по Бенилюкс взяты из ежегодника ЕВРОСТАТ.

Источник: составлено по Bizaguet A. Les entreprises à participation publique en France et dans l'Europe des Quinze dans les premières années du troisième millénaire. Leur évolution et impact dans l'économie marchande, leur devenir // La Revue du Trésor. P., 2005. No 1. P. 21.

Таблица 6.2 – Вклад предприятий с преимущественным участием государства в капитале в численность занятых различных секторов рыночной экономики ЕС-15 на 31 декабря 2002 г. (Исследование СЕЕР 2004 г.)

Страны	Энергетика	Транспорт и связь	Почта и телеграф	Финансовый сектор	Промышленность	Торговля и прочие услуги	Всего	Занятость по отраслям (%)
Германия*	178 000	278 000	263 000	403 000	31 000	803 000	1956000	8,3
Франция	167 900	371 800	422 800	35 100	86 500	187500	1291600	9,8
Италия	90 000	420000	170000	25000	100000	10000	815000	7,1
Великобритания	24 900	39 000	196 000	–	–	145600	405300	2,5
Испания	6 452	47 394	73 293	1 348	–	44426	172903	1,1
Швеция	50 444	28 208	40 741	1 155	25885	71134	217567	8,6
Австрия	32 000	60 000	70 000	10 000	10000	28000	210000	9,1
Бельгия	10 784	66 000	65 490	4 830	1 207	27599	175910	9,3
Греция	37 000	31 000	96 000	37 000	7 000	6 300	154300	12,3
Финляндия	19 000	26 000	27 000	1 000	15000	13000	101000	7,6
Португалия	1 130	22 795	18 635	12 821	13008	68389	136778	4,0
Нидерланды	683	7 825	6 000	474	79100	17575	111657	2,9
Дания	15 300	40 000	25 500	–	1 000	10500	92300	6,0
Ирландия	12 400	19 600	21 500	4500	200	8 400	66600	8,0
Люксембург	181	6 186	–	1912	–	401	8 680	5,0
Всего ЕС-15	646164	1 463808	1 435000	558140	369900	1441624	5915595	6,6

* Данные по ФРГ не включают 680 тыс. занятых ветеринарной и социальной государственных служб, в том числе больниц. Их до сих пор относят к некоммерческим отраслям в номенклатуре ЕВРОСТАТ и национальных счетов.

Источник: Bizaguet A. Les entreprises à participation publique en France et dans l'Europe des Quinze dans les premières années du troisième millénaire. Leur évolution et impact dans l'économie marchande, leur devenir // Revue du Trésor. P., 2005. No 1. P. 2.

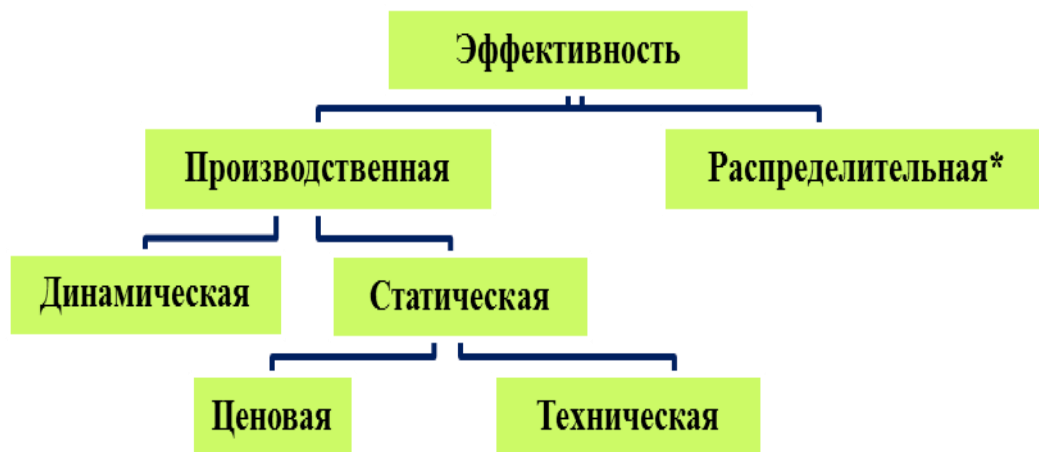
Таблица 6.3 – Крупнейшие европейские компании нефинансового сектора с участием государства в капитале по доле иностранных активов (млрд. долл., 2009 г.)

ТНК	Страна	Доля государства	Отрасль	Активы		Продажи		Занятость		Индекс транснациональности (ИТН)
				Ино-странные	Все го	Ино-странные	Все го	Ино-странные	Все го	
<i>Enel</i>	Италия	34,7	ЭГВ	157	231	44	86	43	81	57,2
<i>Volkswagen Group</i>	ФРГ	20,0	Автомобилестроение	156	255	105	146	196	369	61,9
<i>GDF Suez</i>	Франция	36,4	ЭГВ	146	247	68	111	96	197	56,5
<i>Électricité de France (EDF)</i>	Франция	84,7	ЭГВ	134	348	40	92	58	169	39,0
<i>Deutsche Telekom</i>	ФРГ	31,7	Связь	113	184	53	90	108	258	54,1
<i>ENI</i>	Италия	30,3	Нефте-добыча, переработка, продажа	102	169	78	117	40	78	59,2
<i>France Telecom</i>	Франция	26,7	Связь	73	133	31	64	64	167	47,0
<i>EADS</i>	Франция	22,4	Авиастроение	72	116	54	60	75	120	71,9
<i>Vattenfall</i>	Швеция	100	ЭГВ	72	83	22	27	34	40	84,9
<i>Veolia Environnement</i>	Франция	10,7	ЭГВ	52	72	29	48	212	313	66,9
<i>Statoil</i>	Норвегия	67,0	Нефте-добыча, переработка, продажа	43	97	17	74	11	29	34,4
<i>Deutsche Post</i>	ФРГ	30,5	Доставка и хранение	39	50	44	67	258	425	68,3
<i>TeliaSonera</i>	Швеция	37,3	Связь	32	37	10	14	20	29	73,3
<i>Renault</i>	Франция	18,3	Автомобилестроение	30	92	29	47	66	121	50,2
<i>Finmeccanica</i>	Италия	30,2	Машины и оборудование	29	44	20	25	32	73	62,7
<i>Lukoil</i>	Россия	13,4	Нефтегазовая	24	79	38	68	22	143	34

Источник: World Investment Report 2011. P. 30.

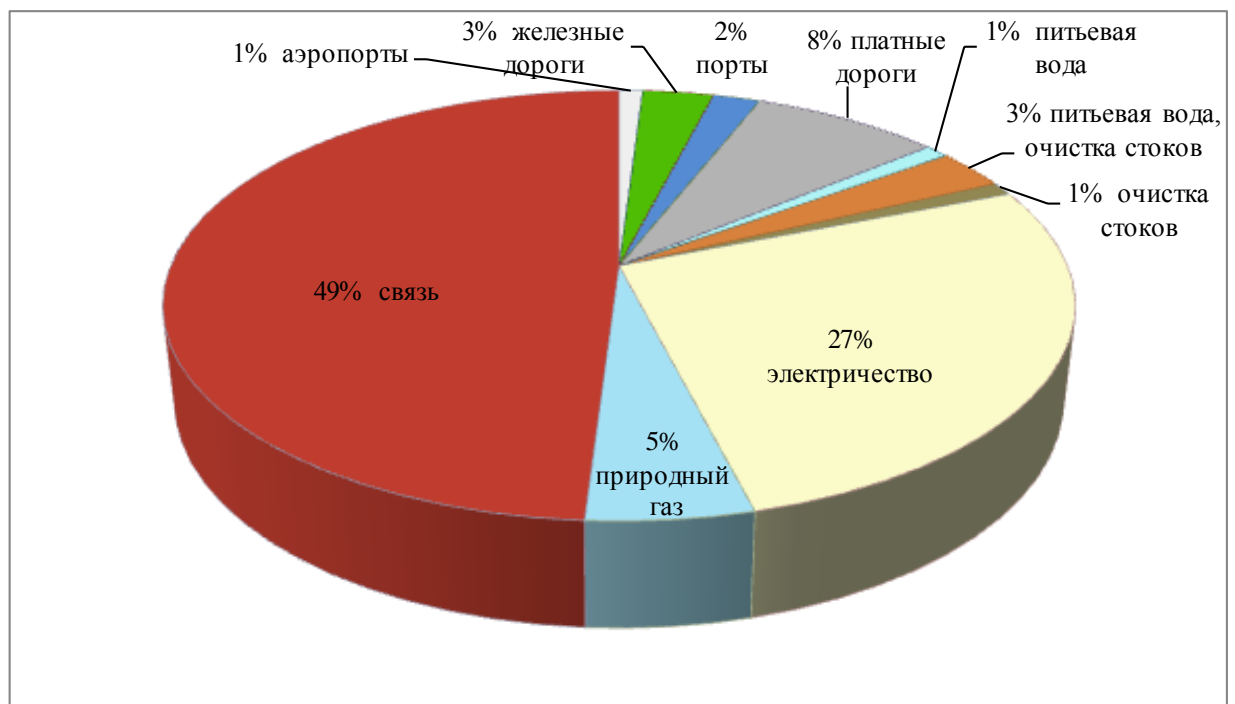
URL: http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf

Схема 6.1 – Разновидности эффективности



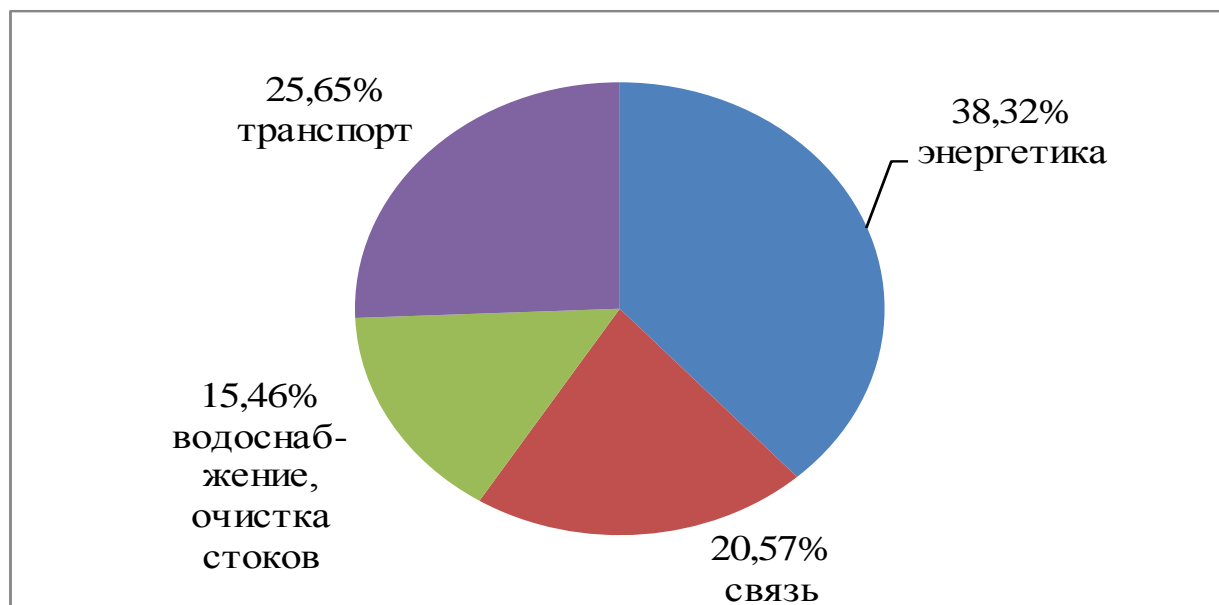
* – трудно определяемая

Диаграмма 7.1 – Распределение по отраслям совокупных ЧИИ в мире (1990-2004 гг.)



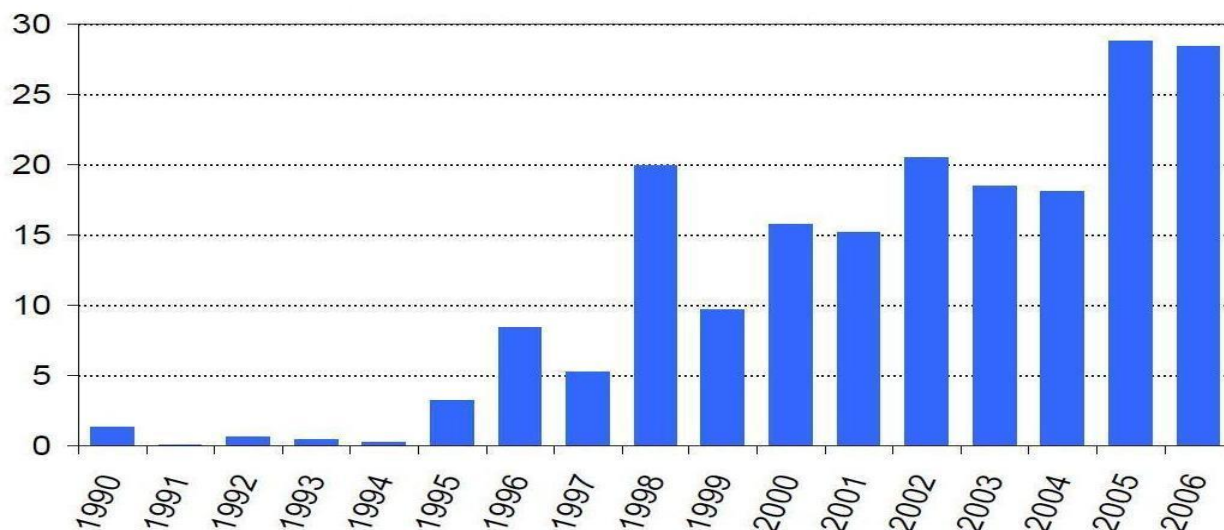
Источник: Aghnami E. Trends in Foreign Direct Investment & Private Participation in Infrastructure. Collaboratory for Research on Global Project (CRGP) / 2nd General Counsels' Roundtable. 2006. Feb. 10–11.

Диаграмма 7.2 – Отраслевое распределение проектов ГЧП



Источник: составлено по Reside R.E. Global Determinants of Stress and Risk in Public-Private Partnerships (PPP) in Infrastructure / ADBI Working Paper Series. 2009. No. 133. March. P. 5.

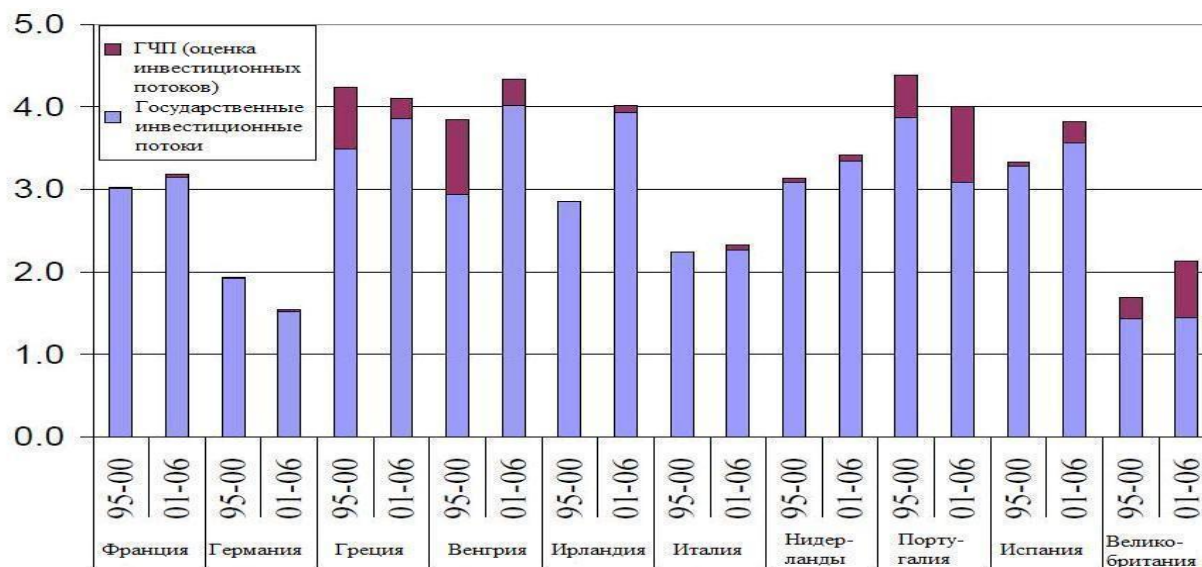
Диаграмма 7.3 – Подписанные ГЧП-проекты в Евросоюзе (млрд. евро)



Источник: The contribution of PPP to Economic and Social Infrastructure investment in the EU & in Central and Eastern Europe/ EIB. Bratislava, 15–16 Oct. 2008.

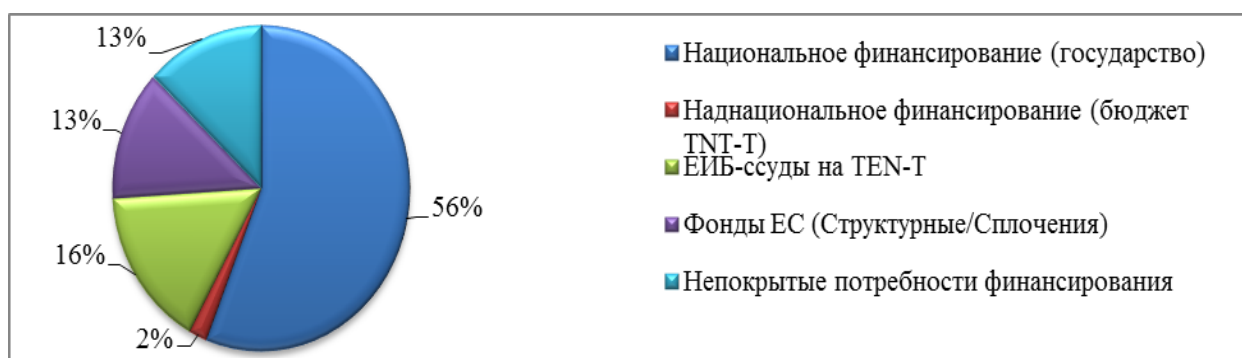
URL: http://www.eib.org/attachments/general/events/bratislava_15102008_barrett.pdf

**Диаграмма 7.4 – Государственные инвестиции и ГЧП в Евросоюзе
(1995–2000 и 2001–2006 гг., % ВВП)**



Источник: Public-Private Partnerships in Europe: an Update / Blanc-Brude F., Goldsmith H., Vålilä T. EIB Economic and Financial Report. 2007/03. P. 11.

Диаграмма 7.5 – Финансовые потребности проектов трансъевропейских транспортных сетей TEN-T (2007-2013 гг., %)



Источник: Mid-term evaluation of the TEN-T. Programme (2007–2013). Final Report. Brussels: European Commission, 2011. March. P. 63.

Таблица 7.1 – Финансирование проектов ГЧП (млрд. руб.)

Наименование проекта	Планируемое	Фактическое 1.4.2012
Создание транспортной инфраструктуры для освоения минерально-сырьевых ресурсов юго-востока Забайкальского края	104,6	32,5
Строительство железнодорожной линии Кызыл-Курагино в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва	159,5	17,6
Комплексное развитие Нижнего Приангарья	273,7	109,9
Комплекс нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске	129,6	205,8
Реконструкция участка Оунэ–Высокогорная со строительством нового Кузнецовского туннеля на участке Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань	59,6	30,9
Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области	37,1	12,6
Промышленный комплекс г. Новомосковска Тульской области	45,6	34,0
Строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва–Минск	23,7	14,2
Строительство скоростной дороги Москва–Санкт-Петербург на участке 15-й км– 58-й км	66,1	29,5
Строительство и последующая эксплуатация многопрофильного перегрузочного комплекса «Юг-2» в морском торговом порту Усть-Луга	8,5	8,5
Организация скоростного движения пассажирских поездов на участке Санкт-Петербург–Бусловская Октябрьской железной дороги	79,5	72,3
Разработка проектной документации для реализации инвестиционного проекта «Комплексное развитие Южной Якутии»	10,1	11,5
Строительство в г. Санкт-Петербург Орловского туннеля под р. Невой в рамках развития Волго-Балтийского водного пути	47,7	4,3

Источник: ГЧП в России: точечные проекты или масштабные институты.

URL: <http://promros.ru/magazine/2012/julaug/gchp-v-rossii-tochechnye-proekty-ili-masshtabnye-instituty.phtml>

Схема 8.1 – Разновидности «экономического патриотизма»

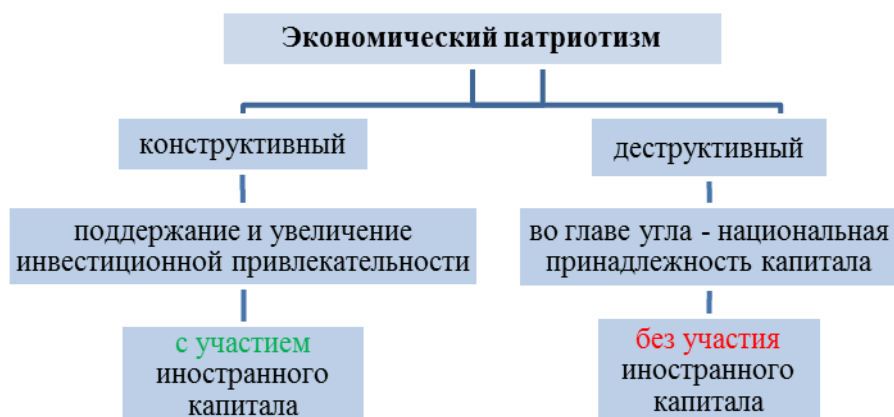


Таблица 8.1 – Европейские ТНК сферы инфраструктуры среди крупнейших нефинансовых ТНК (в порядке доли иностранных активов в капитале)

	Компания	Страна	Сфера деятельности	ИТН* (по годам)			
				1998	2008	2011	2012
6	<i>Deutsche Telekom</i>	Германия	связь	–	50,3	54,4	37,6
7	<i>GDF Suez</i>	Франция	ЭГВ	13	58,6	60,6	90,2
8	<i>Vodafone Group</i>	Великобритания	связь	–	88,6	90,2	60,6
9	<i>Enel</i>	Италия	ЭГВ**	–	–	58,1	62,8
10	<i>Telefónica</i>	Испания	связь	52	70,3	78,3	59,3
10	<i>Endesa</i>	Испания	ЭГВ	–	41,8	–	–
12	<i>E.ON</i>	Германия	ЭГВ	–	55,2	58,7	90,5
14	<i>Telenor Asa</i>	Норвегия	связь	–	70,4	–	–
15	<i>Cable & Wireless</i>	Великобритания	связь	35	-	–	–
23	<i>Électricité de France</i>	Франция	ЭГВ	–	34,6	29,0	54,4
25	<i>Iberdrola</i>	Испания	ЭГВ	–	-	59,3	39,9
36	<i>France Télécom</i>	Франция	связь	–	50,4	43,8	68,2
41	<i>RWE Group</i>	Германия	ЭГВ	66	39,7	46,8	60,3
54	<i>Veolia Environnement</i>	Франция	ЭГВ	–	62,6	68,2	63,2
56	<i>BG Group</i>	Великобритания	ЭГВ	–	–	78,6	88,5
58	<i>Vattenfall</i>	Швеция	ЭГВ	–	–	70,7	23,2
64	<i>Schneider Electric</i>	Франция	ЭГВ	–	–	89,9	89,9
69	<i>Deutsche Post</i>	Германия	логистика	–	50,6	68,3	–
84	<i>Vivendi</i>	Франция	связь	–	–	52,5	41,7
93	<i>National Grid Transco</i>	Великобритания	ЭГВ	–	62,2	–	65,9
95	<i>TeliaSonera</i>	Швеция	связь	–	72,6	72,4	61,5

* ИТН – индекс транснациональности, исчисляемый ЮНКТАД как среднее значение 3 показателей: отношения зарубежных активов ко всем активам; зарубежных продаж к общему объёму продаж; численности работников за рубежом к общему числу занятых в компании.

** ЭГВ – электро-, газо-, водоснабжение.

Источник: World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. N.Y., Geneva: UN, 2009. P. 228–230; World Investment Report 2012: Annex Tables 28.

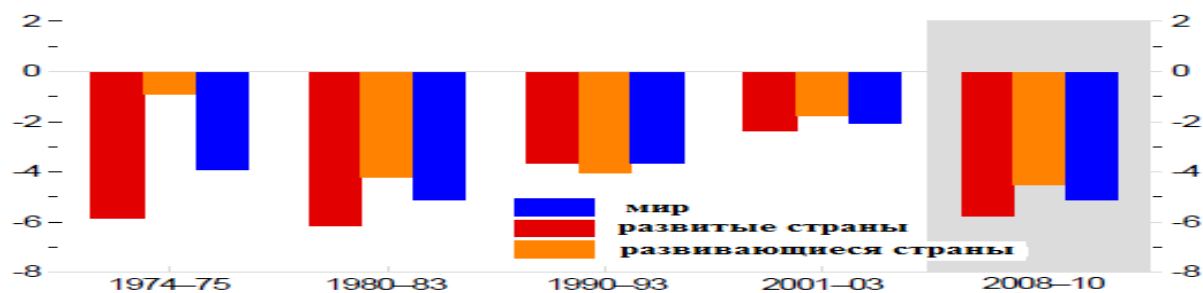
Таблица 8.2 – Ключевые факторы выбора между вертикальной интеграцией и разделением компании

	Факторы, поощряющие вертикальное разделение	Факторы, поощряющие вертикальную интеграцию
Экономия на масштабах	<i>слабая или отсутствует</i>	<i>значительная</i>
Регулируемая компания владеет внутренней информацией об издержках	<ul style="list-style-type: none"> ● Информация об издержках <i>труднодоступна</i> из-за внутренних трансфертных цен, используемых для перераспределения издержек и прибылей в интегрированной компании. ● Информация об издержках в конкурентной компоненте <i>труднодоступна</i>, что осложняет предотвращение перекрёстного субсидирования, противодействующего конкуренции. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Информация об издержках в неконкурентной компоненте <i>легкодоступна</i>; цены, основанные на доступной информации, могут быть разумно эффективны. ● Информация об издержках в конкурентной компоненте <i>легкодоступна</i>, может быть использована для предотвращения перекрёстного субсидирования, противодействующего конкуренции.
Регулируемая компания владеет внутренней информацией об эластичности спроса, мощностях или качестве продукции	<ul style="list-style-type: none"> ● Эффективное ценообразование требует использования внутренней информации, которую компания может скрыть; ● Компания может скрыть мощностные или качество услуг; ● Эффективное ценообразование может потребовать аукциона мощностей неконкурентной компоненты. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Мощностные и качество услуг можно <i>легко проверить</i>
Институциональное и прав-	<ul style="list-style-type: none"> ● Компания обладает широкими возможностями применения <i>правовых</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ● <i>Институты</i> эффективно контролируют компании.

<p>вовое соперничество</p>	<p>регулятивных рычагов, которые могут позволить задержать или затруднить рассмотрение дел. ● Правовое поле <i>благоприятно</i> для долгосрочных контрактов</p>	<p>● Правовое поле – относительно <i>слабая</i> защита для долгосрочных контрактов</p>
----------------------------	--	--

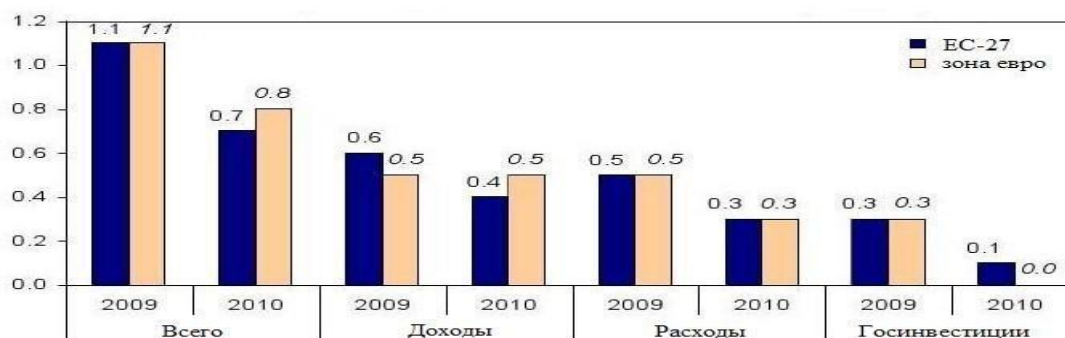
Источник: OECD economic studies No 32/1a. P. 35, 2001 / R. Doronzo, M. Florio. Privatization, Unbundling, and Liberalization of Network Industries: a discussion of the dominant policy paradigm in the EU. Paper presented for the EPSU/ETUI-REHS/SALTSA Conference “An alternative to the market. The social, political and economic role of public services in Europe”. Bruxelles, 2007. P. 13.

Диаграмма 9.1 – Совокупное сокращение объёма производства по отношению к потенциалу в периоды глобальных спадов (%)



Источник: Перспективы развития мировой экономики. Бюллетень МВФ. 28 января 2009. С. 3.

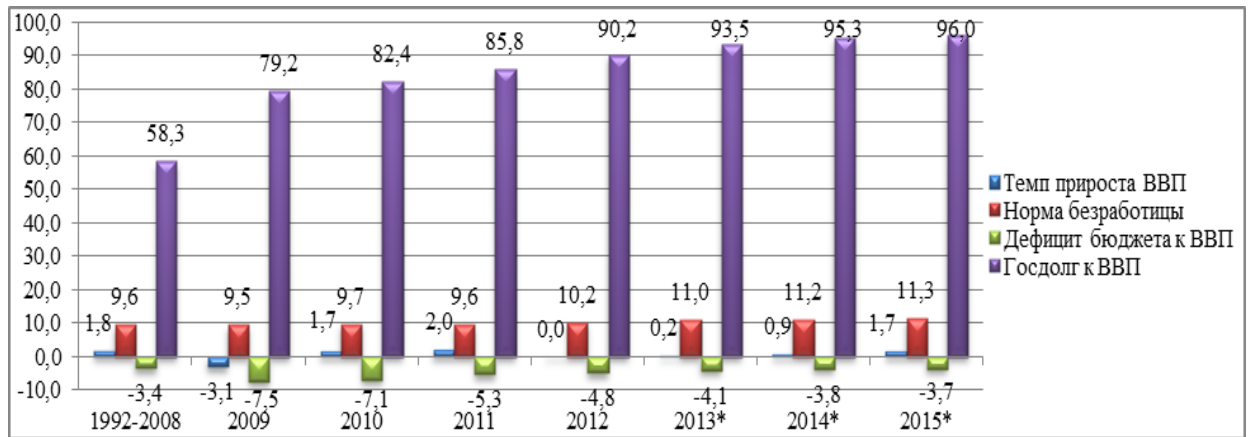
Диаграмма 9.2 – Дискреционные налоговые стимулы в ЕС (2009-2010, % ВВП)*



*данные за 2010 г. включают эффект от мер 2009 и 2010 гг.

Источник: Vinhas de Souza L.-M. The EU, Russia and the Crisis / ECFIN. MGIMO-ESI Seminar. 22 Oct. 2009. P. 16.

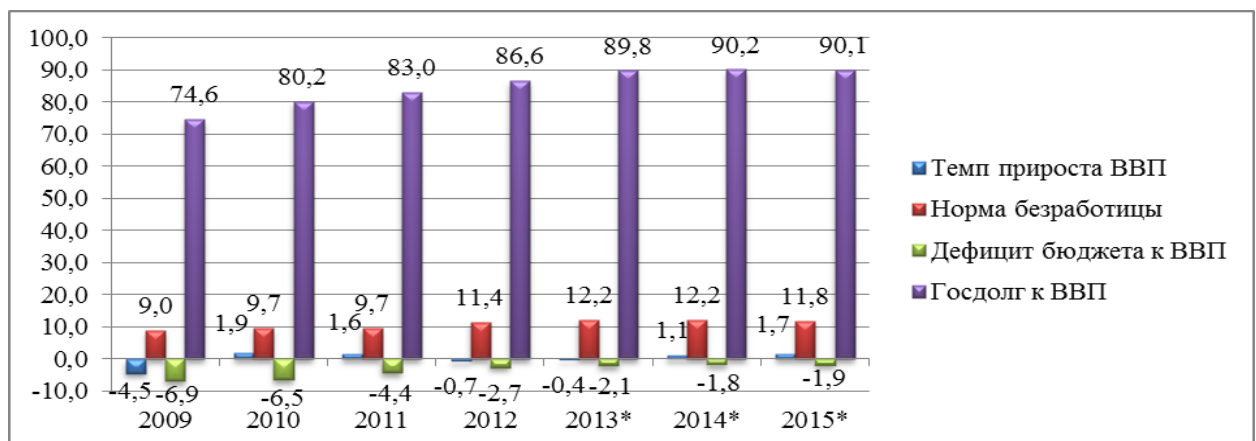
Диаграмма 9.3 – Основные социально-экономические показатели Франции (%)



* прогноз

Источник: составлено по European Economic Forecast-Autumn 2012. P. 72; Autumn 2013. P. 65.

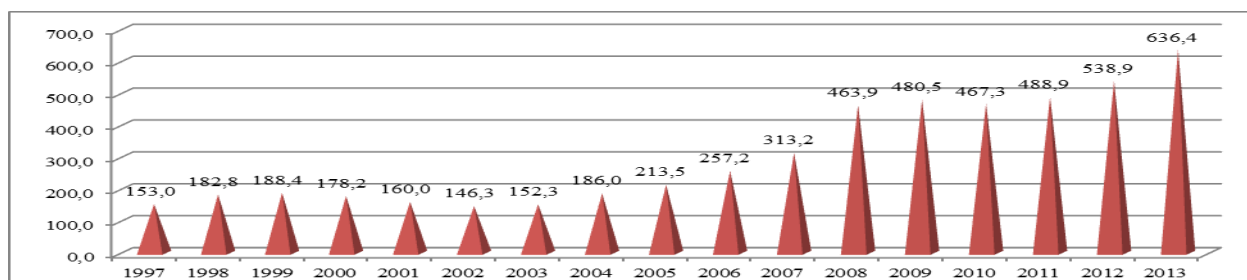
Диаграмма 9.4 – Основные социально-экономические показатели Евросоюза (%)



* прогноз

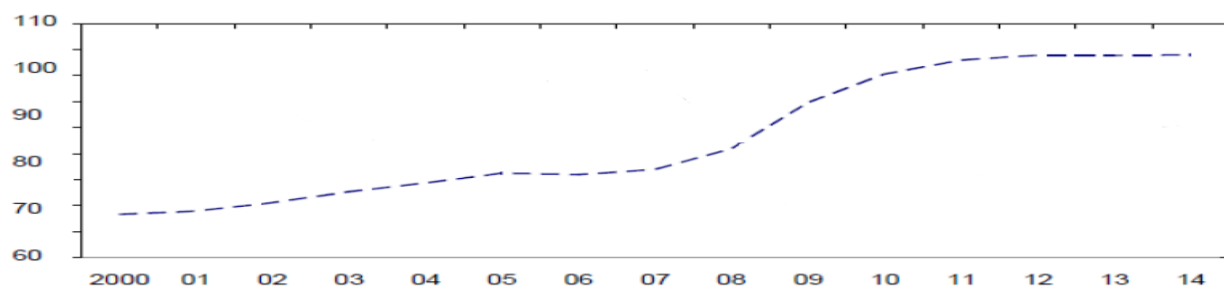
Источник: составлено по European Economic Forecast. Autumn 2012. P. 17; Autumn 2013. P. 29, 33, 37.

Диаграмма 9.5 – Совокупный внешний долг России (на 1 января, млрд. долл.)



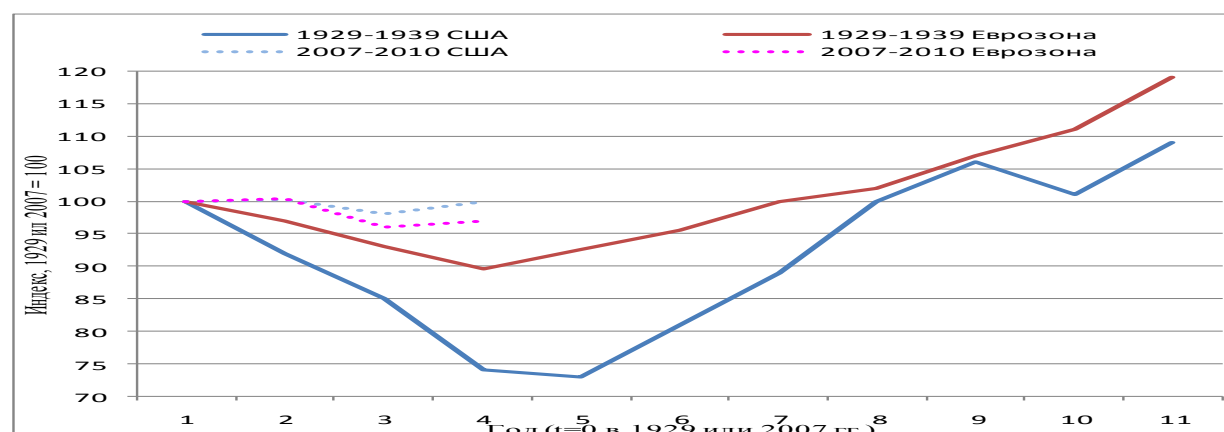
Источник: составлено по данным статистики внешнего сектора Центрального банка Российской Федерации.

График 9.1 – Динамика госдолга в странах Большой двадцатки в 2000-2014 (% ВВП)



Источник: Scott A. Government Debt after the Crisis (London Business School). Rome, 2009. P. 3.

График 9.2 – Сопоставление динамики реального ВВП Великой депрессии и Великой рецессии



Источник: Noord P. van den. Exit strategy: is 1937/38 relevant? / ECFIN Economic Brief. 2010. Febr. Iss. 7.

Таблица 9.1 – Роль государства в преодолении кризиса

Свободный рынок при умеренной роли государства	Капитализм, ограничиваемый государством
Умеренный рост дефицита госбюджета за счёт: - общего снижения налогов – 2/3 - повышения госрасходов – 1/3	Значительный и длительный рост дефицита госбюджета за счёт: - выборочного снижения налогов – 1/3 - повышения госрасходов – 2/3
Быстрое сокращение дефицита путём снижения госрасходов	Постепенное сокращение дефицита путём: а) повышения налогов с высоких доходов, б) упразднения льгот
Временная господдержка конкурентоспособных отраслей в пе- риод кризиса. Меры обратимые	Проведение структурной политики. Госга- рантии займов предприятий, особенно инновационных МСП
Ограниченная поддержка платёжеспо- собного спроса, инвестиций	Поддержка платёжеспособного спроса и инвестиций
Занятость: временные меры социаль- ной поддержки. Отказ от найма служащих	Занятость: гибкая социальная политика. Стимулирование занятости в госсекторе
Совершенствование механизмов регу- лирования финансовой системы. Разделение регулируемой и нерегули- руемой деятельности	Регламентация <u>финансовой системы</u> . Разделение депозитных и инвестиционных банков
Совершенствование структур, опреде- ляющих основы работы финансовых, фондовых рынков	Усиление государственного контроля над финансовым сектором
Повышение эффективности работы рейтинговых агентств	Включение рейтинговых агентств в систе- му госрегулирования
Временный отказ от регулярных пере- оценок рыночной стоимости компаний (<i>mark to market</i>)	Окончательный отказ от регулярных пере- оценок рыночной стоимости компаний (<i>mark to market</i>)

Источник: составлено по Fin de monde ou sortie de crise? Sous la dir. de P. Dockès et J.-H. Lorenzi . P.: Éd. Perrin, 2009. P. 34–35.

Таблица 9.2 – Доля стран ЕС в европейских ГЧП-проектах (1990–2009, %)

Страны	% от общего числа проектов	% от стоимости проектов
Австрия	0,2	0,5
Бельгия	0,9	1,3
Болгария	0,1	0,1
Кипр	0,2	0,3
Чехия	0,2	0,3
Германия	4,9	4,1
Дания	0,1	0,0
Греция	1,0	5,5
Испания	10,1	11,4
Финляндия	0,1	0,2
Франция	5,4	5,3
Венгрия	0,7	2,3
Ирландия	1,3	1,6
Италия	2,4	3,3
Латвия	0,1	0,0
Мальта	0,0	0,0
Нидерланды	1,2	1,8
Польша	0,4	1,7
Португалия	3,1	7,0
Румыния	0,1	0,0
Швеция	0,1	0,2
Словакия	0,1	0,5
Словения	0,1	0,0
Великобритания	67,1	52,5

Источник: Public-Private Partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis. Economic and Financial Report 2010/04. Luxembourg: European Investment Bank, 2010. P. 8.

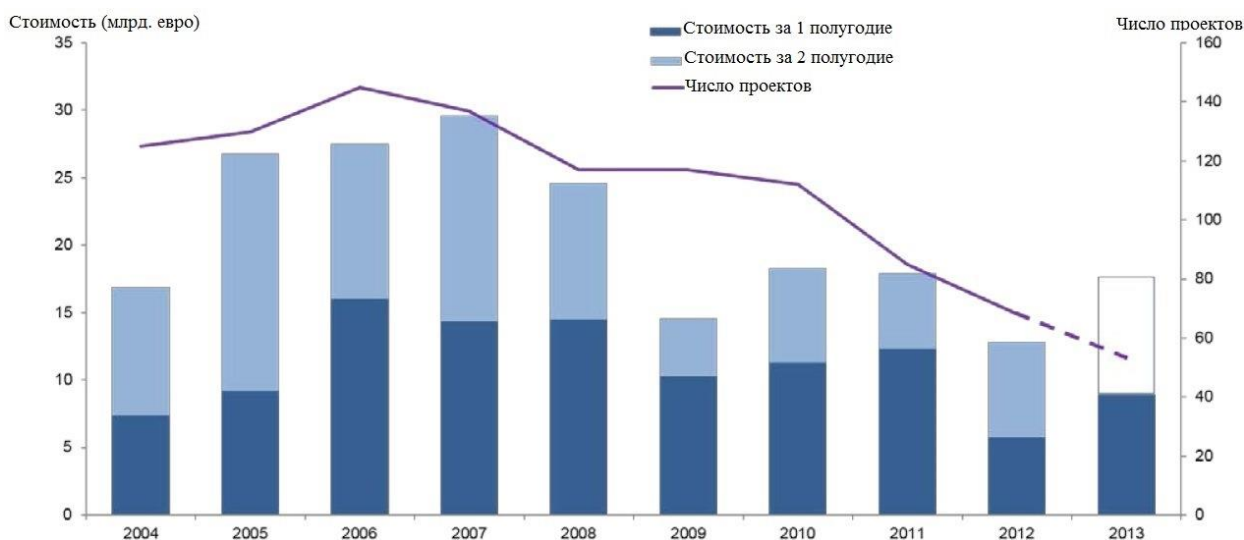
Таблица 9.3 – Эволюция ГЧП проектов в ЕС

Годы	Число	Стоимость (млн. евро)
1990	2	1386,6
1991	1	73,0
1992	3	610,0

1993	1	454,0
1994	3	1148,4
1995	12	3264,9
1996	26	8488,2
1997	33	5278,0
1998	66	19972,4
1999	77	9602,6
2000	97	15018,5
2001	79	13315,3
2002	82	17436,2
2003	90	17357,1
2004	125	16879,9
2005	130	26794,3
2006	144	27129,2
2007	136	29597,9
2008	115	24198,0
2009	118	15740,4
Всего	1340	253744,9

Источник: Public-Private Partnerships in Europe – before and during the recent financial crisis. Economic and Financial Report 2010/04. Luxembourg: EIB, 2010. P. 7.

Диаграмма 9.6 – ГЧП-проекты по стоимости и числу с 2004 г.



Источник: Market Update. Review of the European PPP Market. First half of 2013. August 2013. P. 1/3.