

Фактически на использование каменного угля Нижнетагильские заводы начали переходить только в 1880-е годы, что не мешало им в течение всего пореформенного периода повышать объемы выплавки металлов и на старой производственно-энергетической базе. Если в 1858 г. производство чугуна составило 1657636 пудов, в 1869 г. — 2128040 пудов, а в 1893 г. — уже 3035147 пудов [6, с. 9].

Таким образом, модернизация металлургического производства на Среднем Урале в XIX столетии проходила достаточно противоречиво. Новые технико-технологические решения соседствовали с консерватизмом в том, что касалось перехода с древесного на каменный уголь в качестве основного топлива для выплавки металла, и примеров такого несоответствия духу перемен можно найти немало. Впрочем, одномоментная модернизация всего и вся возможна только в фантастических романах. Главное же в том, что уральская промышленность смогла преодолеть наметившееся отставание от регионов-лидеров в тех условиях и должна сделать это и в XXI веке.

Список источников

1. Алексеев В. В., Гаврилов Д. В. Металлургия Урала с древнейших времен до наших дней. М.: Наука, 2008. 886 с.

2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 1998. 864 с.

3. Виргинский В. С. Жизнь и деятельность русских механиков Черепановых. М.: Изд-во АН СССР, 1956. 218 с.

4. Государственный архив Свердловской области. Ф. 102. Оп. 1.

5. История угледобычи в России / Грунь В. Д. и др.; под общ. ред. Б.Ф. Братченко. М.: Росинформуголь, 2003. 480 с.

6. Заводы Тагила и Лунёвки (пермское управление) наследников Павла Демидова. СПб., 1900. 136 с.

7. Золотогоров В. Г. Экономика // Энциклопедический словарь. Минск: Интерпрессервис; Книжный дом, 2003. 720 с.

8. Мосин А. Г. Механик Нижнетагильских заводов Павел Петрович Мокеев. Материалы для биографии // Демидовский временник. Исторический альманах. Кн. 1. Екатеринбург: Демидовский институт, 1994. С. 295-321.

9. Российская газета. 2009. 13 ноября.

10. Российский государственный исторический архив. Ф. 46. Оп. 1. Д. 14.

11. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2008. 864 с.

12. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экономики РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. М.: Экономика, 1999. 1055 с.

13. Barth R. Le discours de l'histoire // Social Science Information. 1967. V. 6. № 4.

УДК 339(470.5)

ключевые слова: модернизация, инновации, историко-экономический дискурс, внешняя торговля, Нижнетагильские заводы Демидовых, технология производства железа, добыча угля.

С. Г. Важенин, Н. М. Герасимов

КОНСТРУИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОДЕРНИЗИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье раскрыта сущность и основные формы государственно-частного партнерства, оценены перспективы развития государственно-частного партнерства в экономике России на этапе начавшейся ее модернизации. Вскрыты позитивные и негативные аспекты реализации механизма государственно-частного партнерства в регионах России.

Накопленный в мировой практике опыт развития государственно-частного партнерства (ГЧП, концессия) позволяет говорить о том, что во всем мире оно является одной из самых распространенных форм реализации стратеги-

ческих проектов, как на национальном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

Государственно-частное партнерство представляет собой объединение ресурсов государства или местного самоуправления и частного сектора экономики на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественных услуг. Как справедливо заключают некоторые ученые, ГЧП — это институциональный и организационный альянс (стратегический контракт) между государством и бизнесом в целях реализации особо значимых проектов [1, с. 120; 10, с. 41; 6, с. 47; 12, с. 28-30]. Значимо при этом то, что ГЧП поз-

воляет избежать, с одной стороны, недостатков прямого регулирования государства, а с другой — «провалов рынка» [15, с. 6]. Главный аргумент в поддержку ГЧП состоит в том, что и государственный, и частный секторы обладают своими, присущими им уникальными (отличительными) характеристиками и преимуществами, при объединении которых создается возможность более эффективно действовать и достигать лучших результатов именно в тех секторах экономики или видах экономической деятельности, где сегодня особенно заметны «провалы рынка» или неэффективность государственного управления. Ключевым моментом стратегического альянса государства и бизнеса выступает согласование целей и потребностей каждой из сторон.

Государственно-частное партнерство — относительно новый, но весьма перспективный инструмент реализации стратегий развития территорий, эффективность которого определяется, прежде всего, системностью и стратегической сфокусированностью. При этом проекты ГЧП реализуются преимущественно в поддерживающих (инфраструктурных) отраслях экономики регионов, которые выступают в качестве факторов региональной конкурентоспособности, определяющих во многом модернизацию экономики в целом и отдельных видов экономической деятельности, в частности.

Сотрудничество между государством и частным сектором имеет давнюю историю. Уже римское право предусматривало возможность предоставления частным лицам концессий на снабжение населения чистой водой. В конце XIX столетия выдающийся русский мыслитель либерально-консервативного направления Б.Н. Чичерин (1828–1904 гг.) подчеркивал: «Государство только содействует ей и восполняет ее (частную деятельность — пояснение авторов) по мере возможности, там, где она оказывается недостаточной» [16, с. 224]. Государство «не должно брать на себя то, что может также хорошо быть исполнено частными силами» [16, с. 229].

В процессе становления рыночной экономики, а также развития приватизационного процесса в современной России возникло большое число крупных частных компаний, располагающих дочерними предприятиями во многих регионах и муниципальных образованиях. Частный бизнес стал сегодня важной составляющей экономической политики России. Таким образом, существует острая необходимость согласования интересов

государства и бизнеса уже на начальном этапе модернизации экономики, в том числе и на региональном уровне [5, с. 40; 2, 105-108, 186-193].

Партнерство власти и бизнеса в большинстве инфраструктурных отраслей рассматривается в настоящее время как базовый компромисс¹, суть которого состоит в сохранении публичной (государственной или муниципальной) собственности на инфраструктурные объекты и в то же время в привлечении к созданию, модернизации и управлению ими частного бизнеса на основе соответствующих договоров. Причем если для традиционного мирового опыта характерны проекты государственно-частного партнерства, имеющие инфраструктурный характер, то в российских условиях, как подчеркнуто в Докладе «О механизме взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти при разработке программ комплексного социально-экономического развития регионов» [14, с. 51-63], подготовленном рабочей группой Госсовета РФ по вопросам комплексного социально-экономического планирования развития регионов (июль 2006 г.), необходимо активное внедрение принципов ГЧП в реальном секторе экономики для ускорения развития производственной сферы как сырьевой, так и связанной с высокими технологиями. Важно, чтобы проекты как частного бизнеса, так и совместные государственно-частные и (или) муниципально-частные имели стратегическое значение не только для бизнес-групп, но и для России в целом, для конкретных регионов и муниципальных образований.

Становится все более очевидным тот факт, что обеспечение высоких и устойчивых темпов развития территории, достижение амбициозных стратегических целей субъектов РФ и муниципалитетов невозможно без заинтересованного партнерства государственных и муниципальных органов с представителями бизнеса. Стратегии и программы, ориентирующиеся только на использование ограниченных бюджетных средств, не позволяют органам власти осуществлять масштабные и стратегические проекты, лежа-

¹ Это подтверждают и результаты исследования Ассоциации менеджеров России. По ее данным, полученным в ходе опроса менеджеров крупных компаний, 88,6% респондентов ответили, что механизм государственно-частного партнерства окажет позитивное влияние на реализацию крупных инфраструктурных проектов, и лишь каждый десятый в этом усомнился. [2, с. 121].

щие в основе высокой конкурентоспособности территорий.

Нельзя не согласиться с В. Самариной в том, что наша экономика могла бы расти гораздо быстрее, а модернизационные процессы осуществлялись бы более интенсивно, если бы без излишних ограничений ускоренно и результативно развивалось партнерство власти и бизнеса [11, с. 83]. Думается не случайно в докладе к XV съезду РСПП акцентировано внимание на том, что «экономика и предпринимательское сообщество получают от государства смешанные, противоречивые и не всегда предсказуемые сигналы, что повышает неопределенность прогнозов экономических агентов и ухудшает условия для реализации долгосрочных проектов. Отсюда и сравнительно невысокая (с учетом в целом благоприятной конъюнктуры) предпринимательская активность, и создающееся у российского бизнеса ощущение нарастающих среднесрочных рисков» [3, с. 49]. Следует согласиться и с выводом, что для повышения эффективности экономической политики властей необходим «не только «поток» законопроектов, постановлений и распоряжений, но, и в первую очередь, предсказуемость среды, правовая защищенность, система партнерских отношений, учет объективных интересов основных сторон по поводу выработки и принятия государственных решений, касающихся предпринимательской среды и инвестиционного климата» [10, с. 50].

Существующая в России нормативная база для реализации проектов ГЧП остается несовершенной. Пробелы и недочеты в законодательстве будут всегда, любой закон неидеален и может совершенствоваться бесконечно. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» — не исключение. Отсутствие большинства типовых концессионных соглашений, сложности в формировании консорциума на стороне концессионера, неясность в порядке управления соглашением — эти и другие широко обсуждаемые недостатки законодательной базы в сфере ГЧП, вероятно, будут в основном устранены со временем. Однако многие правовые пробелы, которые характерны для существующего нормативно-правового поля ГЧП, могут быть ликвидированы или сужены за счет более детальной подготовки проекта. Нуждаются в уточнении отраслевые особенности ГЧП, стадии подготовки концессионных соглашений, содержание контрактов, порядок денежных расчетов и т. д.

Справедливости ради следует подчеркнуть, что в России начали разрабатываться законодательные основы государственно-частного партнерства. За короткий срок на федеральном уровне появился комплекс современных инструментов государственно-частного партнерства:

— особые экономические зоны трех типов (промышленно-производственные, технико-внедренческие и туристско-рекреационные);

— инвестиционный фонд Российской Федерации;

— закон о концессиях;

— венчурный фонд Российской Федерации.

При этом определенной модернизации подвергаются уже применяющиеся государственные инвестиционные инструменты — Федеральная адресная инвестиционная программа и Федеральный фонд регионального развития [9].

На региональном уровне более 90% субъектов Российской Федерации сегодня оснащены инвестиционным законодательством того или иного качества. 73 региона применяют налоговые льготы, 61 регион — госгарантии по займам, 60 регионов практикуют соинвестирование коммерческих проектов, 50 регионов предоставляют инвестиционные налоговые кредиты, 43 региона субсидируют процентные ставки по кредитам компаний, и т. д.¹ В ряде регионов России уже появляются законы, регламентирующие отношения, складывающиеся в рамках государственно-частного партнерства на конкретной территории. В частности, Законодательным Собранием Санкт-Петербурга в 2006 г. принят закон «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах», а областной думой Томской области — «Об основах государственно-частного партнерства в Томской области». В настоящее время уже в 10 субъектах РФ приняты региональные законы о ГЧП.

В современной России частные компании заметно опережают государство в обеспеченности стратегиями развития. Однако, как показывают реалии сегодняшнего дня, реализация только 1 из 10 перспективных планов крупного бизнеса не испытывает серьезных затруднений, созда-

¹ Конференция «Инвестиционные возможности в России. Принципы и риски государственно-частного партнерства» (21 ноября 2006 г., г. Москва). Доклад Института региональной политики в консорциуме с Аналитическим центром «Эксперт» и агентством LobbyNet-GR» (См. <http://www.regionalistica.ru>).

ваемых неразвитостью многих составляющих как производственной, так и социальной инфраструктуры. Следует согласиться с позицией тех экономистов, которые считают, что важной особенностью государственно-частного партнерства в России может стать концепция «государство идет за бизнесом», имея в виду совместные усилия по преодолению инфраструктурных ограничений при реализации конкретных стратегических проектов. Однако в традиционном понимании государственно-частное партнерство демонстрирует обратное, т.е. характеризуется концепцией «бизнес идет за государством», в основе которой государство предпринимает определенные усилия для привлечения частного капитала в инфраструктурное развитие.

В России уже сформировался определенный набор проблем и рисков становления государственно-частного партнерства, которые не только формируют некоторую его содержательную специфику, но и сдерживают его распространение по территории страны. Чаще других специалисты выделяют следующие:

— высокий уровень коррупции на всех этапах власти, который предопределяет значительный риск для соблюдения партнерских отношений;

— существенное превосходство бизнеса над государством в квалификации сотрудников, готовящих и реализующих проекты на основе государственно-частного партнерства;

— неблагоприятная и несовершенная правовая среда для формирования и развития государственно-частного партнерства;

— низкая готовность государственного аппарата к соблюдению договоренности с бизнесом и высокий уровень влияния политической конъюнктуры на отбор и реализацию экономических проектов;

— низкий уровень доверия в экономике и обществе в целом [13].

Как показывает практика, отсутствие доверия между основными участниками ГЧП — одна из основных проблем, сдерживающих развитие партнерства. В 2010 г. Центр развития ГЧП совместно с Институтом современного развития провели в 18 регионах исследование «Развитие ГЧП в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура»¹. Опрос показал, что ГЧП нередко воспринимается чиновниками в реги-

онах лишь как способ переложить на частного партнера убыточный объект и, таким образом, решить существующие проблемы за счет частного партнера. Бизнес, вы свою очередь, с целью получения прибыли рассчитывает получить от государства привлекательный объект в управление (или в собственность) либо создать прибыльный бизнес. Среди причин подобной ситуации — отсутствие традиций такого партнерства. Доверие не возникает моментально, оно выстраивается постепенно и на протяжении многих лет. Отсутствие необходимого доверия между партнерами складывается и в результате сохраняющихся коммуникационных барьеров между основными участниками ГЧП.

Определенный положительный опыт партнерства государства и частного сектора, сотрудничества власти и бизнеса уже накоплен в Европе, где еще в 80–90 годы прошлого века отмечена коррекция роли государства — от восприятия его как структуры, самостоятельно производящей определенные услуги, к отношению к нему как к структуре, гарантирующей предоставление этих услуг частным сектором, для которого оно создает необходимые рамочные условия для ведения соответствующего бизнеса. Накопленный опыт государственно-частного партнерства, получившего широкое распространение во многих странах, содержит в себе как истории успеха, так и истории неудач.

В соответствии с мировой практикой перспективными являются следующие формы ГЧП:

— контракт как административный договор, заключенный между государством или органами местного самоуправления и частной фирмой на осуществление конкретных видов деятельности. В таких контрактах права собственности не передаются частному партнеру, расходы и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в получении права на оговоренную в контракте долю дохода;

— аренда в ее традиционной форме и в форме лизинга. Традиционные договора аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, правомочия по распоряжению имуществом сохраняются за собственником и не передаются частному партнеру;

— концессия является специфической формой отношений между государством и частным партнером. Государство в рамках партнерских отношений, оставаясь собственником имущества, уполномочивает частного партнера выпол-

¹ По данным <http://www.invur.ru>

нять в течение определенного срока оговариваемые функции и наделяет его для этого соответствующими полномочиями;

— совместные предприятия, особенностью которых является то, что государство постоянно участвует в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности;

— аутсорсинг.

Главной формой государственно-частного партнерства в мировой экономике сегодня признана концессия. Одним из объяснений ее широкого применения в тех или иных стратегических проектах является заинтересованность государства и частного бизнеса. Заинтересованность государства при передаче объектов в концессию прослеживается по следующим направлениям:

— снижение бюджетных затрат на развитие инфраструктуры, так как государство перекладывает бремя несения расходов по строительству и содержанию соответствующих своих объектов на бизнес;

— увеличение поступлений от налогов и других выплат в бюджет, поскольку в бюджет поступают концессионные платежи, а также снимается нагрузка по финансированию комплекса государственных объектов;

— решение острых социально-экономических проблем за счет привлечения значительных средств и ресурсов в реализацию крупномасштабных проектов;

— привлечение современных управленческих технологий, инновационных технических решений и элементов реальной конкуренции в инфраструктурные отрасли.

Привлекательность концессионных проектов для частного капитала состоит в следующем:

— бизнес получает в долгосрочное управление, часто на льготных условиях платы за концессию, не принадлежащие ему государственные активы;

— частные инвесторы приобретают дополнительные гарантии возврата своих средств, так как их партнер (государство) тоже несет определенный риск;

— концессионер имеет реальную возможность за счет более производительной и инновационной деятельности зарабатывать деньги в тех секторах экономики, в которых традиционно доминировали государственные компании.

В конце 90-х годов минувшего столетия в концессии стали активно передаваться объекты

недропользования и в значительно меньшей степени объекты электроэнергетики, транспорта, портов, аэропортов и др. Однако этот процесс идет не так интенсивно, как требуется для развития экономики. Основными причинами его торможения, как правило, называются и слабость законодательной базы и нестабильность отношений государства и бизнеса и другие причины. Кроме того, власть, бизнес и общество имеют ограниченное, а то и искаженное представление о сути концессий, практике их применения, возможных экономических и социальных последствиях. При этом анализ показывает, что доходность бизнеса в форме концессий невелика — от 5 до 20%. Однако мультипликативный эффект от них может составить сотни миллионов долларов США с учетом больших объемов капитальных вложений по крупным проектам [5, с. 37].

Результативность партнерских отношений в рамках тех или иных проектов (сделок) ГЧП будет тем выше, чем прогрессивней будет институциональная среда, прозрачней концессионная деятельность и чем действенной будет контроль за ней. Немаловажной является также проблема имиджа государства как стратегического партнера бизнеса, причем и в процессе отбора проектов ГЧП, и при исполнении своих договорных обязательств.

В российской практике механизмы ГЧП используются, как правило, в масштабных инвестиционных проектах. Пример тому — формирование Инвестиционного фонда РФ, осуществляющего финансирование бизнес-проектов стоимостью не менее 5 млрд руб. Проекты государственно-частного партнерства имеют широкий спектр реализации: транспорт, ЖКХ, строительство, финансовая сфера, социальная сфера и т. д. Однако в российских условиях необходимо активное внедрение ГЧП также в отдельных субъектах Федерации и муниципальных образованиях. Это связано с тем, что главной целью ГЧП для органов власти является скорее создание более эффективной системы производства общественных благ (услуг), чем просто финансирование инвестиционных потребностей.

Сегодня еще рано говорить о том, насколько успешен или неуспешен опыт использования механизма ГЧП в российских регионах. Тем не менее, процесс развивается. Среди успешных региональных проектов, прежде всего, получили известность проекты Санкт-Петербурга: строительство Западного скоростного диаметра,

Орловского тоннеля, реконструкция аэропорта «Пулково». В современной России практика ГЧП только нарабатывается, и у нас есть уникальная возможность эффективно использовать богатый мировой опыт ГЧП, активно применяемый при реализации самых разнообразных проектов как в экономической, так и социальной сферах, как на федеральном, так и региональном, муниципальном уровнях. При этом интерес территорий может быть различным. Во-первых, это преодоление системного или отраслевого кризиса. Во-вторых, диверсификация и структурная перестройка экономики для выхода на устойчивое развитие. В-третьих, выход экономически развитого и благополучного региона на новую ступень развития.

Конечно, существует еще много вопросов на пути становления и развития ГЧП в России, отдельных ее регионах, в том числе и на Урале. Примечательно то, что частно-государственное сотрудничество уже приносит реальные результаты. Так, в начале 2007 г. в городе нефтяников Ноябрьске на средства частного капитала начато строительство первой парогазовой электростанции, мощностью 124 МВт¹. Или другой пример — разработка «Проекта развития Южной Якутии», целью которого является создание нового крупного промышленного района на принципах государственно-частного партнерства². Инвесторами этого проекта выступают ГидроОГК, Технабэкспорт, Восточно-Сибирская горнорудная компания, «Полюс Золото» и др., а заказчиком является Министерство экономического развития Республики Саха (Якутия).

Примером партнерства государства и частного капитала станет и Тюменская ТЭЦ-3³. В 2007 г. Тюменская область стала одной из первых площадок, где власть и частный бизнес объединили усилия для создания коммунальной энергосистемы. В коммунальной энергетике Юга Тюменской области ситуация сегодня стабилизировалась. В значительной степени это связано с осуществленной интенсивной реконструкцией и активизацией ремонтной деятельности, в результате которых износ оборудования снижен с 70 до 50%. Важно и то, что это достигнуто не только за счет тарифной составляющей, но и, прежде всего, благодаря частным инвестициям.

Хорошие перспективы имеет проект строительства ТЭЦ-3 в Тюмени электрической мощностью 324 МВт и тепловой мощностью 440 Гкал, который будет реализован на принципах государственно-частного партнерства. По данному проекту уже определена площадка, ведутся проектно-изыскательские работы, уточняются технико-экономические показатели для обоснования инвестиций.

По нашему мнению, важно приступить к разработке проектов, базирующихся на принципах государственно-частного партнерства на уровне муниципальных образований. Значительную возможность для реализации проектов ГЧП дает Закон №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», вступивший в силу с 1 января 2006 г., в котором проводится четкое разделение муниципальной собственности, муниципальных бюджетов со своими источниками, а также устанавливаются права собственности на землю. В этой связи важно активизировать деятельность местных органов власти на территории реализации проекта «Урал промышленный — Урал Полярный» по привлечению бизнеса в муниципальную экономику для оказания так называемых общественных услуг. В данном случае интересен и полезен опыт становления и развития ГЧП на муниципальном уровне в Европе [4, 7, 17]. Особое внимание при этом следует обратить на то, что основными факторами, ограничивающими интерес частного бизнеса к участию в ГЧП, остаются высокие институциональные и коммерческие риски, а также законодательные и социально-экономические ограничения, снижающие эффективность частных инвестиций. Важным фактором для успешной реализации ГЧП является наличие предсказуемой и устойчивой конъюнктуры рынка.

В будущем, на которое в значительной степени нацелен проект «Урал промышленный — Урал Полярный», государственно-частное партнерство, послужит основой диверсификации экономики Полярного и Приполярного Урала, сокращению зависимости ХМАО и ЯНАО, как и страны в целом, от нефтегазовых бюджетных поступлений, также, возможно, будет снижено влияние «голландской болезни», наличие которой в России отмечается авторитетными отечественными и зарубежными экспертами [8, с. 78; 18, с. 42].

Следует согласиться с позицией тех ученых [6, с. 51], которые непосредственно связывают

¹ По данным <http://www.invur.ru>

² См. <http://redionalistica.ru>

³ См. <http://www.invur.ru>

перспективы развития ГЧП с территориальным стратегическим планированием, которое не только инициирует возникновение совместных частного сектора и общественного сектора проектов, но и выступает действенным организационным механизмом разработки и реализации данных проектов. Принципиально важно то, что ГЧП не есть разовая договоренность бизнеса и власти о поставке тех или иных услуг, а по определению является стратегическим инструментом выстраивания партнерских отношений между ними на конкретной территории в целях реализации общественно значимых проектов и программ широкого спектра. Другими словами, развитие механизма государственно-частного партнерства — не самоцель, а способ решения стратегических задач конкретного субъекта Российской Федерации или муниципального образования.

Особое значение для повышения результативности государственно-частного партнерства в современной России имеет развитие широкой конкуренции. Консервация старых отношений, монопольный доступ к участию в наиболее выгодных проектах ГЧП не будут стимулировать развитие сотрудничества власти и бизнеса. Только здоровая конкуренция на всех этапах развития проектов ГЧП позволит привлечь бизнес к сотрудничеству и способствовать модернизации экономики, повышению ее конкурентоспособности в современном экономическом пространстве.

Список источников

1. Государственно-частное партнерство. Проблемы и решения // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 8.
2. Государственно-частное партнерство. Теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др.; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010.
3. Инвестиционный климат в России (доклад к XV съезду РСПП) // Вопросы экономики. 2006. № 5.
4. Мартусевич Р. А., Сиваев С. Б., Хомченко Д. Ю. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006.
5. Мочальников В. Стратегические аспекты государственно-частного партнерства // Федерализм. 2007. № 2.
6. Нелюбова Н. Н. Государственно-частное партнерство в реализации стратегии развития региона // Региональная экономика. Теория и практика. 2007. № 11.
7. Носков С. Государственно-частное партнерство в системе муниципального хозяйства Европы // Федерализм. 2005. № 2.
8. Оболенский В. П. Внешняя торговля России. Темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 1. С. 78.
9. Понизов П. Формирование комплексного механизма государственно-частного партнерства // Общество и экономика. 2009. № 8-9.
10. Романова О. Теория и практика развития частно-государственного партнерства // Вестник УГТУ-УПИ. 2007. № 3. (Экономика и управление).
11. Самарина В. Проблемы выбора участников частно-государственного партнерства регионального уровня // Федерализм. 2007. № 2.
12. Татаркин А. И. Романова О. А. Промышленная политика и механизм ее реализации. Системный подход // Экономика региона. 2007. № 3.
13. Татаркин А. И., Сухих В. В., Важенин С. Г. Государство в системе отношений доверия в экономике // Общество и экономика. 2006. № 10.
14. Хлопонин А. О механизме взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти при разработке программ комплексного социально-экономического развития регионов : доклад // Стратегия и конкурентоспособность. 2006. № 7.
15. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005.
16. Чичерин Б. Н. Собственность и государство. Ч. 2. М., 1883.
17. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Российский экономический журнал. 2004. № 9-10.
18. Economic Survey of Europe. N. Y., Geneva, 2004. P. 42.

УДК 351.712.4

ключевые слова: государственно-частное партнерство, модернизация экономики, конкурентоспособность страны и регионов