

От подхода 2Д – к подходу 4Д

Возможности и динамика экономики любой страны, как и отдельных ее секторов, определяются инвестиционной политикой. Ее активностью, устойчивостью и в целом – рациональностью с точки зрения выбора направлений и способов регулирования потоков инвестиций.

Наш журнал постоянно обращает внимание на своеобразие современной российской экономической политики, когда на выбор направлений инвестирования влияют не столько рынок и чисто экономические предпочтения агентов, сколько исторические и технологические условия и особенности функционирования объектов. Помимо многочисленных барьеров, обусловленных историческими, технологическими и пространственными факторами, не последнюю роль в искажении сигналов рынка играет и геополитика – те цели и задачи, которые ставит правительство страны на тот или иной период времени.

Российское государство вмешивается в хозяйственную жизнь и как правоустанавливающий мегарегулятор, и как прямой игрок – путем инвестирования в те или иные проекты. Такой подход дает возможность аккумулирования колоссальных инвестиционных ресурсов и их мобилизации на решение той или иной проблемы, но и имеет очень серьезные минусы: из-за экономически не рациональных решений и стратегических просчетов темпы экономического роста могут оказаться слишком низкими. Лишь участие частной предпринимательской инициативы способно обеспечить постоянный поиск и генерацию новых подходов и решений, направленных на устойчивость и поступательность экономического развития.

Не случайно практически повсеместно государство при решении даже самых масштабных проблем стремится взаимодействовать с частным бизнесом. Именно на этой основе формируются и совершенствуются разнообразные модели государственно-частного партнерства (ГЧП).

Именно поэтому рассматривать ГЧП только как одну из форм реализации инфраструктурных и социально значимых проектов было бы неправомерно и неправильно. В современной экономике ГЧП не только восполняет недостаток инвестиционных ресурсов,

но и привносит в хозяйственную практику атмосферу поиска и выбора наиболее приемлемых решений, а также способствует перетоку уникальных знаний и навыков, которыми располагают многочисленные экономические агенты (здесь нельзя не вспомнить Ф. Хайека, который писал о том, что в десятках миллионов голов ежедневно, ежечасно и ежеминутно рождается великое множество идей и подходов, генерирующих новые идеи и подходы).

ГЧП нельзя сводить к решению чисто финансовых проблем, связанных с реализацией определенных проектов. И подход к нему, основанный на 1Д (безусловном Доминировании государства во взаимоотношениях с бизнесом), недопустим и неприемлем. Необходим переход к 2Д и далее – 3Д, 4Д (Диалогу, Доверию, Долгосрочному видению).

Бизнес – такой же полноправный и правомочный участник процесса поиска и реализации решений, как и государство. Эффективное партнерство по определению предполагает взаимные обязательства для обеих сторон. Бизнес отвечает за условия реализации проектов, государство – не только за свою часть соинвестирования, но и за те условия, которые определяются на начальном этапе структурирования проекта.

Российская практика ГЧП последнего времени имеет значительное своеобразие (статья А. И. Коваленко). Наиболее распространенной разновидностью контрактных отношений в этой области являются концессии, механизм для России, в общем, не новый. Первые концессии после 1917 г. были реализованы в нашей стране уже в 1920 г., и этот период продолжался до 1927–1928 гг. Одним из успешных концессионеров был небыизвестный А. Хаммер – американский миллиардер, ставший впоследствии владельцем очень крупной нефтяной компании *Occidental Petroleum*.

После 1991 г. обращение к модифицированным концессиям в виде соглашений о разделе продукции (СРП) было вызвано необходимостью привлечения иностранных инвестиций в энергосырьевые проекты, о чем пишут наши тюменские коллеги (Л. А. Толстолесова, Н. Н. Юманова, Е. А. Шмидт). В этих соглашениях государство выступало в роли не соинвестора, а гаранта неизменности условий инвестирования на длительный срок. К сожалению, в Тюменской области СРП не были реализованы в полной мере, но отдельные подходы все же нашли применение.

На начальном этапе в 1990–2000-е годы выбор договорных отношений диктовался острой нехваткой в стране инвестиционных ресурсов. Современная ситуация кардинально отличается. Государство сегодня располагает значительными финансовыми средствами не только в Фонде национального благосостояния, но и в рамках бюджетной системы. Это стало следствием преобразований в системе налогообложения и аккумулирования основных налоговых поступлений на федеральном уровне.

Поэтому представляется вполне обоснованным соображение, высказанное в статье В. И. Нефедкина и О. П. Фадеевой, о том, что главным драйвером спроса на ГЧП-проекты в настоящее время является не столько частный бизнес, сколько федеральные и региональные органы власти, которые озабочены развитием подведомственной им инфраструктуры и выполнением нормативов обеспечения населения социальными услугами. Регионы в свою очередь оказывают давление на муниципалитеты с целью инициации подобных проектов. Поскольку ни региональный уровень, ни тем более муниципальный, не располагают достаточными финансовыми средствами, при необходимости решения давно назревших инфраструктурных и социальных задач они вынуждены обращаться за помощью к федеральному центру.

Есть ли перспективы у той модели государственно-частного партнерства, при которой основные средства поступают со стороны федерального центра? Нам представляется, что их не так уж много. И связаны они главным образом с реализацией крупных и крупнейших инфраструктурных проектов общестранового и принципиально стратегического характера. Реализация более значимых с социальной точки зрения локальных проектов, отличающихся при этом существенным разнообразием, невозможна без расширения прав и полномочий (и, соответственно, финансовых возможностей) регионов, а также без большей степени доверия бизнесу в ходе их разработки и реализации (2Д и 3Д – Диалог и Доверие!).

Договорные отношения между государством и бизнесом могут затрагивать не только инфраструктурные проекты коммунального жизнеобеспечения (что, конечно, чрезвычайно важно), но и сферу образования, науки, новых навыков и технологий. Подобные примеры приведены в статье В. И. Нефедкина и О. П. Фадеевой – неклассический ГЧП в новосибирском Академпарке по организации

Центра технологического обеспечения инновационных разработок и строительство современной школы в одном из удаленных районов Томской области. Последний проект, по сути, почти целиком основывался на Доверии (3Д). Он был реализован частным инвестором (местным фермером) на свой страх и риск, буквально «под честное слово» региональных властей о компенсации издержек. Впоследствии не обошлось без определенных конфликтов, но ситуацию удалось благополучно разрешить к удовлетворению всех сторон.

Модель ГЧП, основанная на доминировании государства, не адекватна ни современной экономической ситуации, ни тем задачам, которые стоят перед нашим обществом. Будущее – за переходом от Доминирования (1Д) через Диалог (2Д) к Доверию (3Д) и Долгосрочному видению (4Д).

Главный редактор «ЭКО»



КРЮКОВ В.А.