

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

### **Сидоров Михаил Николаевич**

доктор экономических наук, профессор кафедры организационно-управленческих инноваций РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: reasupermanager@gmail.com

### **Котова Лариса Рэмовна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры организационно-управленческих инноваций РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: kotovalr@mail.ru

В статье на основе анализа основных подходов к роли государства в обеспечении взаимодействия с бизнес-структурами дается авторский подход к трактовке феномена государственно-частного партнерства, основанный на учете баланса интересов, выгод и рисков государства, бизнеса и общества в ходе взаимодействия для решения социально значимых задач. Выделяются основные признаки и принципы государственно-частного партнерства на основе анализа различных определений его сущностного содержания, принятых в зарубежной и отечественной науке и практике. Анализируются основные формы и выявляются проблемы взаимодействия государства и бизнеса на различных этапах исторического пути развития России – от Средневековья до настоящего времени.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство, распределение рисков, концессия, соглашение о разделе продукции, концессионное законодательство.

## STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS A MUTUALLY BENEFICIAL COOPERATION OF STATE AND BUSINESS: HISTORIC EXPERIENCE AND PRESENT APPROACHES

### **Sidorov, Mihail N.**

Doctor of Economics, Professor of the Department for Organizational and Managerial Innovations of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: reasupermanager@gmail.com

## Kotova, Larissa R.

PhD, Assistant Professor of the Department for Organizational and Managerial Innovations of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: kotovalr@mail.ru

The article by analyzing key approaches to the role of state in ensuring interaction with business structures provides the authors' approach to interpreting the phenomenon of state-private partnership based on balance of interests, benefits and risks of state, business and society while interacting in order to solve socially important problems. Key features and principles of state-private partnership are identified by analyzing different definitions of its content which are accepted in foreign and Russian science and practice. The authors analyze basic forms and show problems in interaction between state and business at different stages of historical development of Russia – starting from the Middle Ages up to the present day.

*Keywords:* state-private partnership, distribution of risks, concession, product sharing agreement, concession legislation.

В последнее время в России все более активно используются механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП), которое призвано стать локомотивом модернизации экономики страны, особенно развития транспортной инфраструктуры, науки, инновационных отраслей промышленности, образовательной и социальной сферы.

По сути, государственно-частное партнерство – это взаимовыгодная кооперация государственных и частных структур, имеющих порой противоречивые интересы, которая обеспечивается системой взаимных обязательств и уступок. В современных условиях такое партнерство означает стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг.

В настоящее время существуют два подхода к пониманию роли государства в обеспечении взаимодействия с бизнес-структурами, основанные на теориях государственного регулирования экономики и общественного сектора экономики. Первый подход определяет в качестве главного

предназначения государства создание политических, экономических, правовых и организационных условий для обеспечения эффективного функционирования различных субъектов экономической деятельности, т. е. фактически обслуживания интересов частного капитала [1. – С. 8–9]. Другой подход рассматривает ГЧП как инструмент развития в интересах различных социальных групп, поскольку оно призвано решать задачи развития инфраструктуры и социально значимых отраслей экономики [2. – С. 7–18].

По нашему мнению, государственно-частное партнерство представляет собой юридически закрепленную систему отношений между государством, бизнесом и обществом по передаче функций финансирования, управления и эксплуатации объектов государственной и муниципальной собственности (предоставления услуг) частным компаниям, основанную на соблюдении сбалансированности интересов каждой из сторон и пропорциональном распределении рисков и выгод.

Использование механизмов ГЧП позволяет:

– государству:

а) снизить нагрузку на бюджет за счет частичного переложения расходов по ин-

вестированию и содержанию государственного имущества на частный сектор и коммерциализации предоставляемых услуг;

б) повысить эффективность проектов за счет привлечения не только материальных, но и нематериальных активов, находящихся в распоряжении частных компаний и способных обеспечить более качественное выполнение работ и оптимальное управление объектами;

в) обеспечить приоритетное развитие стратегически важных отраслей экономики, оживление рыночной конъюнктуры, рост инвестиционной привлекательности регионов;

г) получить доступ к новым источникам финансирования, в том числе зарубежным;

– *обществу:*

а) решить социально-экономические проблемы за счет высвобожденных бюджетных средств;

б) получить более качественные социальные услуги;

– *бизнес-структурам:*

а) получить гарантированный рынок сбыта своей продукции и стабильный доход на основе долгосрочного контракта с государством по управлению и использованию государственных активов, часто на льготных условиях;

б) иметь гарантии возврата вложенных средств за счет осуществления выплат из бюджета оговоренных денежных сумм (например, при повышении качества обслуживания в ЖКХ) или минимизации потерь при пропорциональном распределении рисков.

В зарубежной теории и практике термин «государственно-частное партнерство» (Public-Private Partnership, PPP, P3) используется достаточно активно и имеет четко ограниченные рамки трактовки, указывающие на юридически обусловленный, взаимовыгодный и социально значимый характер такого взаимодействия. Так, например, в рекомендательных актах Евросоюза (Руководство по успешным госу-

дарственно-частным партнерствам и Зеленая книга по государственно-частным партнерствам и местному законодательству по государственным контрактам и концессиям) раскрываются сущность и правовые принципы сотрудничества бизнеса и государства на основе механизма распределения выгод и рисков, определяющую роль в котором играет частный сектор.

В России пока не существует единого подхода к интерпретации и даже обозначению термина, определяющего взаимодействие бизнеса и государства. Широкое распространение получили понятия «государственно-частное партнерство» и «частно-государственное партнерство».

Наиболее обоснованным представляется использование первого термина, поскольку это связано с двумя причинами:

1. В английском варианте написания данного словосочетания (Public-Private Partnership) на первом месте стоит слово «государственный» (общественный), на втором – «частный». Вполне логично перенести данную последовательность и на русский вариант написания указанного термина.

2. В большинстве случаев государство выступает инициатором подобного партнерства, а государственная собственность является предметом договора, нацеленного на решение общественно значимых задач.

Данное понятие трактуется в широком и узком смысле. В первом случае под ГЧП понимается любое взаимодействие бизнеса и государства, что ведет к потере самой сути и значения этого явления для развития экономики и общества в целом. Во втором случае под ГЧП понимается форма проектного финансирования, зачастую ограничиваемая рамками концессионного соглашения. Этот подход достаточно близок к интерпретации данного явления западными учеными и практиками и не учитывает другие формы сотрудничества.

Различные подходы к определению понятия «государственно-частное партнерство», принятые в России и за рубежом, представлены в табл. 1.

## Подходы к определению понятия «государственно-частное партнерство»

Источник	Сущность понятия ГЧП
Руководство по успешным государственно-частным партнерствам ( <i>Guidelines for Successful Public-Private Partnerships // European Commission Directorate-General Regional Policy. – 2003. – March. – P. 16</i> )	Определяет как партнерство государственного и частного секторов, направленное на реализацию тех или иных задач (проект, услуга), относящихся традиционно к компетенции государства
Зеленая книга по государственно-частным партнерствам и местному законодательству по государственным контрактам и концессиям ( <i>Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. – Brussels, 2004. – P. 3</i> )	Обозначает как «формы кооперации между государственной (общественной) властью и частным сектором, которые направлены на обеспечение финансирования, строительства, модернизации, управления, эксплуатации инфраструктуры или оказания социальных услуг»
Международный институт ГЧП ( <i>Institute for Public-Private Partnerships</i> ) ( <i>Matthew Hensley. Public-Private Partnerships: Where Do We Go From Here? – URL: http://www.ip3.org/pub/publication_2002_011.htm</i> )	Определяет как «строго обусловленный договорными отношениями совместный взаимовыгодный проект государства и бизнеса, который предполагает привлечение различного рода усилий двух партнеров с целью выполнения общественно значимых функций и удовлетворения потребностей общества»
Агентство Standard & Poor's ( <i>Timothy J. Murphy. The Case for Public-Private Partnerships in Infrastructure. – URL: http://www.mcmillan.ca/Upload/Publication/TMurphy_caseforP3_Infrastructure_0508.pdf</i> )	Трактует как «среднесрочную и долгосрочную взаимовыгодную кооперацию общественного (государственного) и частного секторов, имеющую целью решение общественно значимых задач путем объединения усилий и опыта и предполагающую разделение между участниками кооперации финансовых рисков и выгод»
Национальный доклад «Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве». – М. : Ассоциация Менеджеров России, 2007. – С. 116	Обозначает как альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности
Федеральный закон № 224-ФЗ от 13 июля 2015 г. «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ст. 3) ( <i>КонсультантПлюс. – URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182660</i> )	Определяет как «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества»
Матвеевков Д. О. Government Relations как политическая форма частно-государственного партнерства в современной России ( <i>Вестник РУДН. Серия «Политология». – 2011. – № 3. – С. 88</i> )	Идентифицирует с понятием GR (система отношений с органами власти), подразумевая равноправное и взаимовыгодное сотрудничество, предполагающее делегирование государством бизнесу части своих управленческих полномочий на основе принципа субсидиарности
Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект ( <i>Власть. – 2006. – № 7. – С. 16</i> )	Вводит понятия «ГЧП-принцип» и «ГЧП-форма». Первый основан на взаимовыгодном характере отношений государственного и частного секторов, который обеспечивается системой взаимных обязательств и уступок. Второй предполагает правовое закрепление форм, типов, схем и механизмов кооперации
Варнавский В. Г. ( <i>Основы государственно-частного партнерства (теория, методология, практика) : учебник / руководители авт. коллектива: А. Г. Зельднер, В. Н. Мочальников. – М. : Анкил, 2015. – С. 15</i> )	Трактует как «юридически оформленную (как правило, на определенный срок), предполагающую соинвестирование и разделение рисков систему отношений между, с одной стороны, государством и муниципальными образованиями и, с другой стороны, гражданами и юридическими лицами, предметом которой выступают объекты государственной и муниципальной собственности, а также услуги, предоставляемые государственными и муниципальными органами, организациями, учреждениями и предприятиями»

Проанализировав сущностное содержание понятия ГЧП в разных трактовках, можно выделить основные признаки этого явления:

– *цель* сотрудничества бизнеса и государства – удовлетворение общественных потребностей и решение задач государственного значения при привлечении и эффективном использовании потенциала частного сектора;

– *субъектами или сторонами* партнерства являются государство и частные компании. Со стороны первого участниками проектов ГЧП могут быть федеральные, региональные и муниципальные органы власти, а также государственные учреждения и предприятия; со стороны вторых – коммерческие, а в некоторых случаях и некоммерческие организации;

– *предмет партнерства* – государственная и муниципальная собственность и услуги, оказываемые государственными и муниципальными структурами (производственная и транспортная инфраструктура, ЖКХ, здравоохранение и социальные услуги, наука и инновационная инфраструктура, образование, информационно-консультационные услуги и т. д.);

– *юридическое закрепление* взаимодействия сторон ГЧП в форме договора, соглашения, контракта;

– *соблюдение баланса интересов сторон*: для бизнес-структур – это гарантии получения прибыли для дальнейшего развития; для государства – качество и своевременность выполнения договорных обязательств;

– *объединение активов сторон и софинансирование* (иногда полное финансирование частным сектором) при реализации проектов ГЧП;

– *пропорциональное распределение рисков, затрат и выгод* между участниками согласно договорным обязательствам.

Государственно-частное партнерство, как вытекает из зарубежной практики его применения, строится на *принципах* равноправия, открытости и прозрачности, свободы и конкурентной основы заключе-

ния договоров, добросовестного исполнения обязательств, справедливого распределения рисков и взаимовыгодного сотрудничества.

ГЧП – явление для России далеко не новое, хотя сам термин возник сравнительно недавно.

По мнению ряда исследователей, еще в XVI в. на территории Русского государства существовали концессионные формы сотрудничества власти и купечества в таких промыслах, как солеварение, рыболовство. Купцы также имели возможность эксплуатации ряда казенных заведений: кабаков и таможи. В 1555 г. была создана одна из первых полноценных российских концессий с участием английской компании по поиску и разработке месторождения железной руды и строительству обрабатывающего завода (табл. 2).

В XVII–XVIII вв. для создания концессионных предприятий стал активно привлекаться иностранный капитал и технологии, в результате чего большинством концессий в этот период владели иностранные купцы (доменно-молотовое производство А. Виниуса, П. Марселиса, Ф. Акемы, А. Бутенанта). Сотрудничество государства и купечества строилось на взаимовыгодной основе: государство выкупало произведенную продукцию, а купечество получало беспроцентные ссуды и освобождалось от податей.

Во второй половине XIX в. развитие экономики России потребовало разветвленной сети железных дорог. Для ее развития правительство прибегло к концессионной форме сотрудничества с отечественными железнодорожными компаниями: ключевые вопросы курировались государством, частный капитал участвовал в строительстве и эксплуатации новых путей. Это позволило ежегодно увеличивать протяженность железных дорог на 1 тыс. километров. Однако уже к концу XIX в. выдача концессий на железнодорожное строительство была свернута из-за большого размаха коррупции, и началась возмездная национализация железных дорог.

Этапы и формы развития государственно-частного партнерства в России

Этапы	Приоритетные направления ГЧП	Участие иностранного / отечественного капитала	Формы ГЧП	Проблемы развития
1	2	3	4	5
До XVII в.	1. Географически удаленные промыслы: солеварение и рыболовство. 2. Эксплуатация казенных объектов: таможня, кабаки. 3. Добыча полезных ископаемых (железная руда). 4. Доменное производство	Преимущественно отечественный капитал	1. Концессия: а) передача монопольных предприятий частным лицам при условии уплаты в казену фиксированной части прибыли; б) поиск, добыча полезных ископаемых, строительство и эксплуатация обрабатывающего производства. 2. Договор о торговых привилегиях с чином «государей» при условии выполнения ими функций госслужащих (присяжные, целовальники) по контролю государственной монополии на вино и сборов винных налогов	1. Отсутствие развитой нормативно-правовой базы и институтов ГЧП. 2. Недостаточность объема инвестиций зарубежного капитала
XVII-XVIII вв.	Доменно-молотовое производство	Преимущественно зарубежный капитал (Англия, Германия, Голландия)	Концессия: предоставление льготных условий концессионерам (освобождение от податей, беспроцентные ссуды) и закупка готовой продукции	1. Отсутствие развитой нормативно-правовой базы и институтов ГЧП. 2. Недостаточность объема инвестиций отечественного капитала
2-я пол. XIX в.	1. Железнодорожное строительство. 2. Строительство и эксплуатация телеграфа. 3. Нефтедобыча и нефтепереработное производство	Преимущественно отечественный капитал	Концессия: предоставление частному капиталу права участвовать в строительстве и эксплуатации объектов инфраструктуры, добывающих производств	1. Коррупция при выборе концессионеров. 2. Отсутствие развитой нормативно-правовой базы и институтов ГЧП. 3. Отсутствие четкого контроля со стороны государства и регламентации отношений
1-я пол. XX в.	1. Торговля. 2. Транспорт и связь. 3. Сельское хозяйство. 4. Добыча полезных ископаемых (нефть)	Преимущественно зарубежный капитал (Англия, Германия, Франция, США, Япония)	Концессия: предоставление частному капиталу права участвовать в строительстве и эксплуатации объектов инфраструктуры, добывающих производств, торговли и сельского хозяйства	1. Административное давление на бизнес со стороны советских хозяйственных органов. 2. Трехуровневая система получения права на участие в концессии: концессионные комитеты локального уровня - Государственная концессионная комиссия - Совнарком СССР

О к о н ч а н и е т а б л . 2

1	2	3	4	5
Сер. – конец XX в. 1990–2000 гг.	Торговля 1. Разработка новых сырьевых месторождений (нефть, газ). 2. Издательская деятельность. 3. Торговля	Зарубежный капитал Отечественный + зарубежный капитал (Франция, США, Япония)	Совместные предприятия 1. <i>Соглашения о разделе продукции</i> : предоставление частному капиталу права осуществлять разработку и эксплуатацию месторождений в труднодоступных районах при условии привлечения с его стороны инвестиций и новых технологий и обязательном разделе конечной продукции. 2. <i>Совместные предприятия</i>	Неразвитость законодательной системы и институтов ГЧП 1. Слабые государственные контроль и регламентация отношений ГЧП. 2. Неразвитость законодательной системы и институтов ГЧП. 3. Установление неформальных контактов бизнеса и госчиновников, усиление коррупции. 4. Жесткое лоббирование бизнес-элитой своих интересов
2000–2003 гг.	Разработка новых сырьевых месторождений (нефть, газ)	Отечественный + зарубежный капитал	1. <i>Соглашения о разделе продукции</i> . 2. <i>Совместные предприятия</i>	1. Вытеснение бизнес-структур из сферы массмедиа. 2. Неразвитость законодательной системы и институтов ГЧП
2004–наст. вр.	1. Производственная и транспортная инфраструктура. 2. Жилищно-коммунальное хозяйство. 3. Наука и инновационная инфраструктура. 4. Профессиональное образование и система подготовки кадров. 5. Здравоохранение и социальные услуги. 6. Информационно-коммуникационная поддержка предпринимательской деятельности	Отечественный + зарубежный капитал	1. <i>Соглашения о разделе продукции</i> . 2. <i>Совместные предприятия</i> . 3. <i>Концессии</i> . 4. <i>Особые экономические зоны</i> . 5. <i>Государственные корпорации</i> . 6. <i>Лизинг</i>	1. Административные риски и отсутствие гарантий для бизнеса. 2. Второстепенная роль бизнеса в рамках ГЧП-проектов. 3. Отсутствие развитого законодательства в сфере ГЧП (регламентация отдельных сторон и форм ГЧП, взаимное противоречие законодательных актов, «пестрое» региональное законодательство и т. д.). 4. Бюрократизация организационного процесса

В начале 20-х гг. прошлого столетия экономика страны находилась в руинах – сказывались последствия Первой мировой и Гражданской войн. Для улучшения хозяйственного положения Советским правительством был взят курс на новую экономическую политику (НЭП), которая была провозглашена в 1921 г. на X съезде РКП(б). В стране ощущалась острая нехватка финансовых ресурсов, которую можно было восполнить только за счет привлечения иностранных инвестиций. В качестве формы взаимодействия бизнеса и государства была выбрана концессия, поскольку в дореволюционной России имелся богатый опыт ее использования. Первым советским государственным институтом, курирующим деятельность концессий, стал Главный концессионный комитет (ГКК), образованный при Совнаркоме СССР в 1923 г. Также были учреждены концессионные комитеты при Верховном экономическом совете, наркоматах торговли, транспорта и связи, сельского хозяйства, финансов, внутренних дел, торговых представительствах за рубежом.

В период с 1921 по 1929 г. было организовано около 2 200 проектов, из них при участии немецкого капитала – 25,5%, английского – 10,2%, американского – 9,4%. Однако на практике лишь незначительная часть проектов дошла до стадии заключения соглашения, а часть уже заключенных договоров в процессе реализации была приостановлена. Одной из основных причин этого была громоздкая трехуровневая система согласования: для получения права на участие в концессии претендент должен был сначала обратиться в отраслевой концессионный комитет, затем для подписания соглашения – в ГКК, а для его ратификации – в Совнарком СССР. В итоге к началу 1928 г. в СССР действовало лишь 114 концессий. В 1937 г. ГКК был расформирован, а концессионная деятельность прекратила существование. Исключением стала Северо-Сахалинская компания, эксплуатирувавшая Охтинское

месторождение нефти и просуществовавшая до 1944 г.

Активное возрождение сотрудничества бизнеса и государства в России началось в первой половине 1990-х гг. Падение производственных индексов во всех без исключения отраслях промышленности по сравнению с уровнем 1991 г. в среднем до 88,4% в 1992 г., до 67,4% в 2000 г. при практической остановке некоторых производств (например, 32,3% – производство машин и оборудования; 23,4% – текстильное и швейное производство; 15,3% – производство кожи, изделий из кожи и производство обуви) вынудило государство искать возможности для привлечения иностранных инвестиций в разваливающуюся экономику [3]. Для освоения новых месторождений на шельфе о. Сахалин были заключены договоры в форме соглашения о разделе продукции в 1994 г. с компанией «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд.» (проект «Сахалин-2»), в 1995 г. – с ExxonMobil (проект «Сахалин-1») и Total (проект «Харьятинское СРП»).

Для создания правовых условий реализации данных проектов на обсуждение был вынесен законопроект «О концессионных и иных договорах, заключаемых с иностранными инвесторами», который в 1993 г. был принят Верховным Советом РФ, но отклонен Президентом. В 1994 г. Министерство внешнеэкономических связей представило в Правительство РФ законопроект «О концессионных договорах, соглашениях о предоставлении услуг и соглашениях о разделе продукции, заключаемых с иностранными инвесторами», который также не был утвержден. Только 30 декабря 1995 г. Федеральный закон № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» был принят и вступил в силу с 1 января 1996 г.

Период с 2000 по 2003 г. в плане развития отношений ГЧП характеризуется попытками государства, которое усилило свою политическую роль после сдачи позиций крупному бизнесу в середине 1990-х, сформировать действенные инсти-



туты партнерства с бизнесом (например, Совет по предпринимательству при Правительстве РФ, регулярные встречи Президента РФ с членами бюро Российского союза промышленников и предпринимателей). С 2004 г. в формировании отношений ГЧП государство начинает играть главенствующую роль (формирование целей социальных инвестиций, планирование проектов), оставляя бизнесу роль поставщика ресурсов.

В настоящее время развитие государственно-частного партнерства в России сталкивается с препятствиями как объективного, так и субъективного характера, среди которых можно выделить следующие:

- отсутствие стратегии поэтапного введения и использования разных форм государственно-частного партнерства;
- отсутствие на законодательном уровне четких ориентиров развития отраслей и сфер, в которых допустимо заключение между органами публичной власти и бизнес-структурами договоров и соглашений публично-правового характера, что не позволяет устанавливать взаимоотношения долгосрочного характера;

– слабость и коррумпированность институтов государства;

– неразвитость банковской системы;

– несогласованность концессионного, бюджетного и земельного законодательства;

– отсутствие обоснованной методики комплексной проверки финансовых предложений конкурсантов на предмет их реалистичности, несбалансированность технических и финансовых критериев отбора конкурсных заявок;

– отсутствие опыта реализации и управления такими проектами, квалифицированных специалистов в области государственно-частного партнерства и др.

Несмотря на богатый исторический опыт применения в основном концессионной формы взаимодействия бизнеса и государства в России, в настоящий момент еще не выстроена действенная система долгосрочно ориентированных политических, правовых, финансовых отношений в сфере государственно-частного партнерства, развитие которой сдерживается бюрократическими и коррупционными препонами, а также недостатком необходимых технологий и кадров управления проектами ГЧП.

#### Список литературы

1. Белицкая А. В. Правовое регулирование государственно-частного партнерства : монография. – М. : Статут, 2012.
2. Дынкин А. А., Чемезов С. В., Турко Н. И., Шеремет И. А. Государственно-частное партнерство в системе стратегического и технологического foresight // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2013. – № 8 (62). – С. 37–43.
3. Зудин А. Ю. Бизнес и государство в России // Общественные науки и современность. – 2013. – № 2. – С. 15–31.

#### References

1. Belitskaya A. V. Pravovoe regulirovanie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva, monografiia [Legal Regulation of Public-Private Partnership, monograph], Moscow, Statut, 2012. (In Russ.).
2. Dynkin A. A., Chemezov S. V., Turko N. I., Sheremet I. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v sisteme strategicheskogo i tekhnologicheskogo forsaita [Public-Private Partnership in Strategic and Technological Foresight]. *Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2013, No. 8 (62), pp. 37–43. (In Russ.).
3. Zudin A. Yu. Biznes i gosudarstvo v Rossii [Business and State in Russia]. *Public Science and Our Time*, 2013, No. 2, pp. 15–31. (In Russ.).