РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
Том 19 • Номер 1 • январь 2018
ISSN 1994-6937
Russian Journal of Entrepreneurship

издательство
Креативная экономика

Формальные и неформальные институты функционирования государственно-частного партнерства: взгляд с позиции экономической теории

Макаров И.Н. [1], ***Широкова О.В.*** [1], ***Колесников В.В.*** [1]

[1] Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Липецкий филиал), Липецк, Россия

АННОТАЦИЯ:

Статья посвящена теоретическому анализу институциональных проблем, возникающих в процессе разработки и осуществления проектов государственно-частного партнерства, которые связаны с неразвитостью отечественного институционального поля, в том числе его формальной составляющей. Цель данной статьи состоит в изучении с позиции экономической теории взаимодействия институтов и институциональных сред применительно к процессу государственно-частного партнерства. В качестве рабочей гипотезы выдвинуто предположение, что влияние таких составляющих как интересы финансово-промышленной элиты, имеющийся уровень доверия в обществе, культура контрактов и развитие гражданского общества оказывает существенное влияние на специфику формирования и реализации партнерств.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: государственно-частное партнерство; интересы, институциональная среда, легитимность, институт, теоретический анализ.

Formal and informal institutions for public-private partnership functioning: perspectives form economic theory

Makarov I.N. [1], ***Shirokova O.V.***[1], ***Kolesnikov V.V.*** [1]

[1] Financial University under the Government of the Russian Federation, Lipetsk Branc, Russia

Введение

Государственно-частное партнерство, как и каждое экономическое, политическое и социальное явление существует в рамках соответствующей среды, характеризующейся наличием определенных стимулов и ограничителей – формальных и неформальных институтов, совокупность которых образует институциональное ядро ГЧП. Данная проблематика поднимается и исследуется в целом ряде работ, как наших [6, 11–13] *(Kolesnikov, Koryakina, Makarov, 2017; Makarov, 2011; Makarov, 2009; Makarov, 2009)*, так и других исследователей и специалистов, занимающихся различными вопросами реализации государст-

венно-частного партнерства [1, 2, 5, 10, 14, 16, 17] *(Varnavskiy, 2005; Vilisov, Sulakshin, Khrustaleva, 2005; Ermolova, 2017; Kulikov, 2008; Manko, 2012; Petrakov, 2008; Semenova, Ermoshina, 2017).*

Партнерские отношения государства и частного сектора экономики насчитывают несколько веков. Первые исследования, посвященные этой тематике, появились еще в XIX веке в трудах классиков экономической мысли. Однако в трудах И.Х. Ансоффа, Э.Б. Аткинсона, Ф. Бастиа, С.Н. Булгакова, Дж.М. Кейнса, К, Маркса, А. Маршалла, К. Менгера, Дж.Ст. Милля, Ж.Б. Сэя, Дж.Ю. Стиглица, Й.А. Шумпетера, а также отечественных экономистов и государственных деятелей С.Ю. Витте, П.А. Столыпина, Г.В. Плеханова отношения государства и бизнеса рассматривались почти исключительно в контексте различий частного и государственного секторов экономики, анализа необходимых границ присутствия государства в экономике и его влияния на экономические процессы.

Отдельно среди посвященных данной теме исследований следует выделить работы В.Г. Варнавского и В.А. Кабашкина, в которых основной акцент сделан на изучении возможностей государственно-частного партнерства, главным образом, в форме концессий.

Данные исследователи в основном уделяют внимание конкретным формам партнерства, правовым аспектам или общим вопросам формирования контрактов и концессий. В то же время работ, посвященных анализу государственно-частного партнерства как сложного явления, обладающего системным характером и предполагающего

ABSTRACT:

The article is devoted to theoretical analysis of institutional problems arising in the process of developing and implementing public-private partnership projects related to underdevelopment of the domestic institutional field, including its formal component. The article is aimed at the study of interaction of institutions and institutional environments in relation to the process of public-private partnership from the economic theory perspective. As a working hypothesis we suggest that the impact of such components as the interests of financial and industrial elite, the level of trust in the society, the culture of contracts and the development of civil society have a significant impact on the specifics of the formation and implementation of partnerships.

KEYWORDS: public private partnership; interests, institutional environment, legitimacy, institution, theoretical analysis.

JEL Classification: A10, A19, L32 **Received: 10.01.2018 / Published: 31.01.2018**

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Shirokova O.V. (shirokova-ov@mail.ru)

CITATION:

Makarov I.N., Shirokova O.V., Kolesnikov V.V. (2018) Formalnye i neformalnye instituty funktsionirovaniya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva: vzglyad s pozitsii ekonomicheskoy teorii [Formal and informal institutions for public-private partnership functioning: perspectives form economic theory]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. 19. (1). – 77-98. doi: 10.18334/rp.19.1.38755

особые, специфические формы и механизмы взаимодействия экономических агентов, в нашей стране практически нет. Комплексные исследования, посвященные проблематике государственно-частного партнерства как особой формы деловой организации в его связи с институциональными характеристиками среды и отношениями собственности в контексте эволюции национальных и мировых социально-экономических систем, реализуемые в рамках политэкономического подхода и институциональной экономики, в настоящее время в российской науке отсутствуют.

Цель данной статьи состоит в изучении взаимодействия институтов и институциональных сред применительно к процессу государственно-частного партнерства.

В качестве рабочей гипотезы выдвинуто предположение, что влияние таких составляющих как интересы финансово-промышленной элиты, имеющийся уровень доверия в обществе, культура контрактов и развитие гражданского общества оказывает существенное влияние на специфику формирования и реализации партнерств.

Согласно мнению Д. Норта, «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике» [15, с. 17] *(Nort, 1997; p. 17)*.

Рассуждая о роли институтов в обществе, Д. Норт пишет, что «институты включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям» [15, с. 18] *(Nort, 1997; p. 18)* .

Роль институтов в экономической жизни аналогичная: в соответствии с выводами А.Е Шаститко, институт – это «ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил» [26, с. 408] *(Shastitko, 1998; p. 408)*. Также интересна позиция В. Гамильтона. В ее рамках институты рассматриваются как «распространенный и неизменный способ мышления или действия, который укоренен в привычках группы или обычаях народа» [31, с. 84]

ОБ АВТОРАХ:

Макаров Иван Николаевич, доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», кандидат экономических наук

Широкова Ольга Вячеславовна, доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг», кандидат экономических наук (shirokova-ov@mail.ru)

Колесников Виктор Викторович, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика», кандидат экономических наук

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Макаров И.Н., Широкова О.В., Колесников В.В. Формальные и неформальные институты функционирования государственно-частного партнерства: взгляд с позиции экономической теории // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 1. – С. 77-98. doi: 10.18334/rp.19.1.38755

(Hamilton, Seligman, Johnson, 1932; p. 84). Логическим продолжением здесь служит высказывание Дж. Ходжсона о формировании институтов: «когда индивидуальные привычки разделяются обществом или группой и укрепляются в этих пределах, они принимают форму социально-экономических институтов» [22, с. 55] *(Khodzhson, 2000; p. 55).*

С понятием институтов непосредственно связано понятия «институциональная среда» и «институциональные соглашения». Согласно работам А.Е. Шаститко, «в соответствии с терминологией, разработанной Д. Нортом и Л. Дэвисом, институциональная среда – это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения» [27, с. 47] *(Shastitko, 2002; p. 47).* В свою очередь, институциональные соглашения – это «договоры между хозяйственными единицами, которые определяют способы кооперации и конкуренции» [29, с. 27] *(Shastitko, 2007; p. 27).*

По мнению О.И. Уильямсона, в структуре системы экономических институтов необходимо выделять следующие уровни [19] *(Uilyamson, 1996)*:

- Система неформальных институтов (обычаи, традиции, религия).
- Система формальных институтов (особое внимание уделяется юридическим аспектам института собственности).
- Система механизмов управления сделками (контрактами).
- Структуру размещения ресурсов и занятости населения.

Согласно альтернативному походу, представленному в совместной статье ряда авторов, институциональная среда включает три уровня [9, с. 10] *(Kuzminov, Radaev, Yakovlev, Yasin, 2005; p. 10)*:

- Культурные ценности и традиции.
- Система неформальных правил.
- Система формальных правил.

С учетом всего вышесказанного мы считаем необходимым выделить в структуру институциональной среды, составляющей институциональное ядро государственно-частного партнерства, следующие элементы:

- Система неформальных институтов, включающая:
- Религиозные постулаты.
- Моральные нормы.
- Традиции.
- Обычаи.
- Система формальных институтов, включающая:
- Система нормативно-правовых актов различных уровней.
- Система судебной власти и правоохранительных органов в аспекте функционирования механизма, побуждающего к выполнению формальных правил.
- Система государственных органов, контролирующих, регулирующих и взаимодействующих с организаций.

- Система механизмов управления сделками.
- Система интересов взаимодействующих агентов (как агентов, непосредственно участвующих в государственно-частном партнерстве, так и влияющего окружения).
- Государственная политика в соответствующей сфере хозяйственной жизни общества.

Анализ различных подходов к пониманию роли институциональной среды в функционировании сложных социально-экономических систем, к которым относится государственно-частное партнерство, вызывает вопросы относительно категориальной принадлежности механизмов, обеспечивающих выполнение контрактов. Автор исследования придерживается позиции близкой О. Уильямсону и считает, что данные механизмы следует выделять в качестве отдельного элемента институциональной среды.

Также необходимо отметить роль государства, которое, с одной стороны, выступает в качестве источника системы формальных институтов, а, с другой, – являясь экономическим агентом, имеет собственные интересы, но обязано выступать в качестве представителя интересов общества, что формирует государственную политику в соответствующей сфере деятельности.

Укрупненным отображением взаимодействия формальных и неформальных институтов, а также интересов экономических агентов в институциональной среде системы государственно-частного партнерства может служить нижепредставленная модель (*рис. 1*).

В структуре институциональной среды сложного экономического явления, которое представляет собой государственно-частное партнерство, можно выделить внешние и внутренние институты. Как отмечает А.Е. Шаститко, «внешними считаются институты, состоящие из набора формальных и неформальных правил, а также механизмов обеспечения соблюдения данных правил, определяющих доступные формы взаимодействия (конкуренции и кооперации) между организациями как центрами принятия решений» [29, с. 30] *(Shastitko, 2007; p. 30)*.

Соответственно, согласно мнению Шаститко, «внутренними считаются институты, состоящие из набора формальных, неформальных правил и механизмов обеспечения соблюдения данных правил в рамках организации» [29, с. 30] *(Shastitko, 2007, p. 30)*.

Исходя из подобного принципа разделения институтов, следует заключить, что на *рисунке 1* представлена система внешних, с позиции государственно-частного партнерства, институтов.

Рассматривая структуру и уровни институциональной среды функционирования сложных экономических объектов, по нашему мнению, необходимо разделить не только институты, но и ввести разделение институциональной среды по уровням, относительно государственно-частного партнерства как самостоятельной системы.

При этом представляется целесообразным выделить категории макросреды (внешней среды) деятельности ГЧП, локальной среды и внутренней среды. Подобное раз-

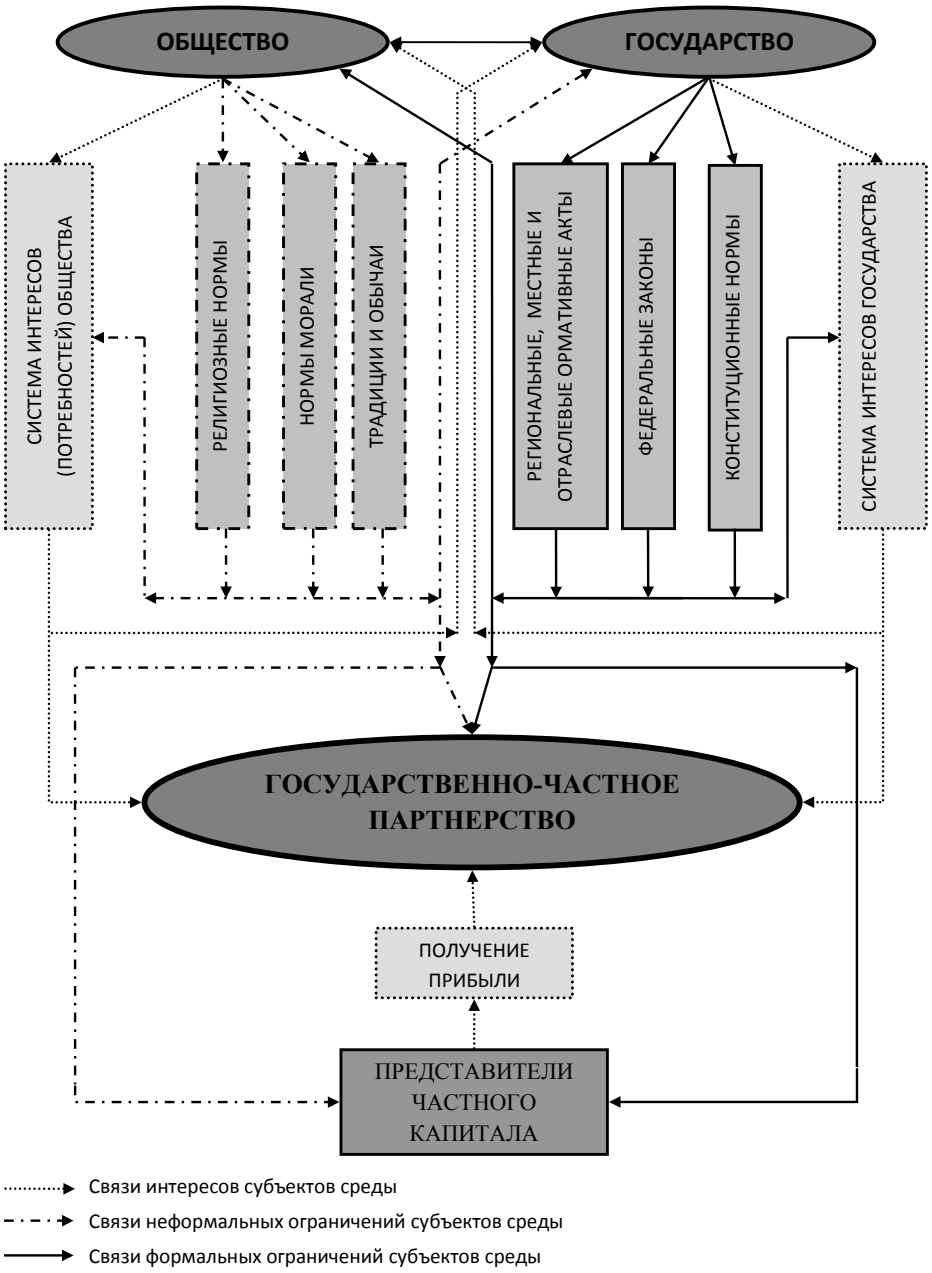

Рисунок 1. Институциональная среда функционирования системы государственно-частного партнерства

Источник: составлено автором.

деление обусловлено необходимостью различать не только систему формальных и неформальных институтов, которые являются внешними для государственно-частного партнерства, то есть не зависят от его функционирования, но и систему институтов, порождаемых непосредственно деятельностью и взаимодействием экономических объектов.

На каждом уровне институциональной среды государственно-частного партнерства выделены формальные институты, неформальные институты и, в качестве отдельного элемента, система интересов взаимодействующих экономических агентов (*рис. 2*).

Согласно принципам институционального подхода, внутренняя среда государственно-частного партнерства характеризуется взаимодействием формальной и неформальной составляющих и системы интересов лиц, в том числе собственников, непосредственно ограниченных рамками компании, или, иначе говоря, «институты, которые фирма сама формирует: цели, ресурсы, структура управления, культура организации» [24, с. 64] *(Charakhchyan, 2005; p. 64)*. Как отмечает А.Е. Шаститко, «фактически внутренние институты конституируют структуру организации, в первую очередь – информационную» [29, с. 30] *(Shastitko, 2007; p. 30)*. В данном случае спецификой ГЧП выступает сочетание ресурсов частного сектора и государства и наличие целей, которые являют собой результат целей, характерных для агентов обоих секторов экономики (получение прибыли и обеспечение интересов общества).

Локальная среда ГЧП характеризуется более сложным порядком взаимодействия. Так, система формальных институтов локального уровня будет состоять преимущественно из юридически оформленных контрактов (договоров) между компанией и ее партнерами, а также органами государственной власти, непосредственно взаимодействующими с компанией.

Особенностью локальной среды является то, что она формируется в процессе взаимодействия с партнерами, при котором возможно взаимное влияние (то есть реализуется основной принцип государственно-частного партнерства – принцип институционального равенства). При этом возможно влияние внутренней среды партнеров на формирование локальной среды и наоборот.

Характерной особенностью локальной среды системы ГЧП является то, что она порождается взаимодействием агентов, принадлежащих к разным секторам экономики. Именно наличие значительной локальной среды подобного происхождения и характера, на наш взгляд, необходимо выделить в качестве одного из определяющих (генетических) признаков полноценного государственно-частного партнерства.

В структуре институтов внешней среды государственно-частного партнерства выделены элементы, которые существуют независимо от функционирования партнерства, на которые оно напрямую не может оказать существенного воздействия, но которые, тем не менее, оказывают на него значительное воздействие. В общем виде они представлены на рисунке (*рис. 1*).

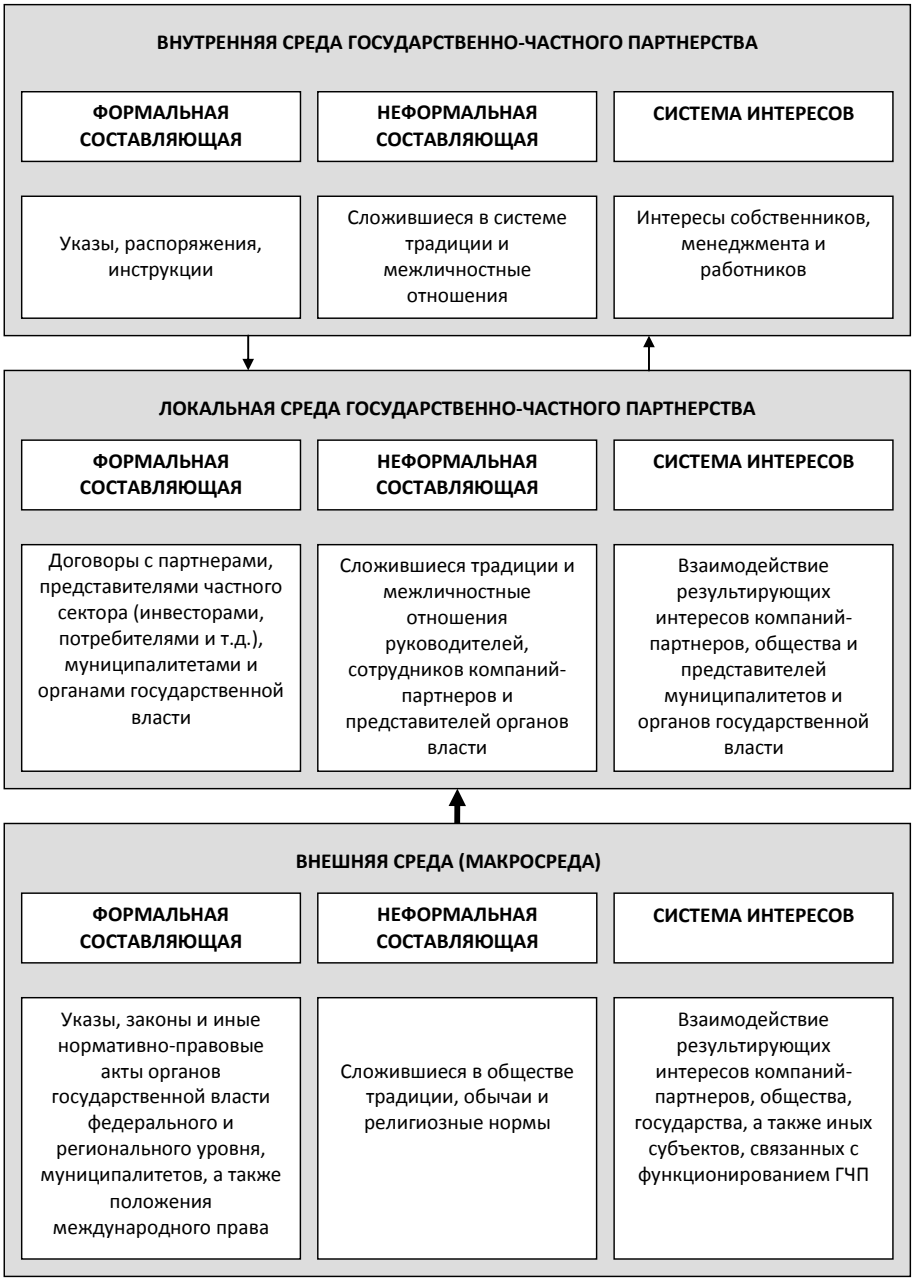

Рисунок 2. Модель институциональной среды государственно-частного партнерства в контексте государственной политики
Источник: составлено автором.

В качестве институтов внешней среды государственно-частного партнерства необходимо выделить то, что К.К. Чарахчян называет институтами хозяйственной жизни общества (ИХЖ). Рассматривая ИХЖ, Чарахчян пишет, что в качестве них позиционируются «такие модели (алгоритмы, стереотипы) проведения экономических агентов, которые способствуют принятию оптимальных или рациональных хозяйственных решений» [24, с. 65] *(Charakhchyan, 2005; p. 65)*. То есть – решений «об использовании благ, созданных при помощи экономических ресурсов» [24, с. 65] *(Charakhchyan, 2005; p. 65)*. К этой же категории мы относим общественные механизмы, относящиеся к процессам контрактации и инфорсмента контрактов.

При рассмотрении с позиции системного подхода, рыночная экономика по своей сущности выступает как сложная система, обладающая механизмами саморегуляции и механизмами управления. Как известно, механизмы саморегуляции не являются эффективными во многих случаях, в том числе в случае наличия в результате деятельности экономического агента существенных внешних эффектов. Поэтому в данных случаях для корректировки деятельности экономических агентов прибегают к механизмам управления. Основная проблема здесь заключается в выделении институтов, обеспечивающих эффективное управленческое взаимодействие. Отдельные авторы (в частности, К.К. Чарахчян) склонны к выделению в качестве таковых ИХЖ. При этом дается следующая структура институтов хозяйственной жизни (*рис. 3*).

Несомненно, институты, выделенные К.К. Чарахчяном (*рис. 3*), характерны как элемент внешней среды для подавляющего большинства компаний, функционирующих в системе рыночной экономики. Применительно к государственно-частному партнерству влияние данных институтов имеет свои особенности, но, тем не менее, их следует выделить в качестве неспецифических институтов внешней среды, оказывающих, существенное воздействие на функционирование системы ГЧП.

В частности, здесь в качестве примера можно привести характерные для экономики Японии традиционные тесные связи между корпорациями и промышленными концернами, носящие неформальный, но от этого не менее эффективный характер, позволяющий существенно повысить эффективность формальных взаимодействий.

Существенное влияние на развитие ГЧП оказывает институт доверия. Согласно выводам Я. Корнаи и С. Роуз–Аккеман, «во всех странах честность и доверие всегда играли важную роль в общественном развитии, но особенно велико их значение в переходной экономике» [8, с. 4] *(Kornai, 2003; p. 4)*. По их мнению, степень доверия между сторонами, участвующими в сделке, оказывает значительное влияние на уровень трансакционных издержек. При этом среда, в которой осуществляется подготовка, непосредственное заключение и инфорсмент контракта, характеризуется тремя типами общественных механизмов:

Правовой-судебный-бюрократический, чье назначение состоит в обеспечении выполнения контракта мерами государственного принуждения.

Рисунок 3. Вертикальная структура экономических институтов общества (институтов хозяйственной жизни)
Источник: составлено по данным [24, с. 70] *(Charakhchyan, 2005; p. 70).*

Морально-ассоциативный, базой которого является взаимное доверие и честность всех сторон, участвующих в контрактных отношениях. Честное поведение способствует укреплению репутации сторон, а также установлению партнерских отношений.

Агрессии, основывающийся на прямом насилии вне рамок правового поля.

Между описанными правовым-судебно-бюрократическим, морально-ассоциативным механизмами и механизмом агрессии возникают следующие виды связей:

Связь, объединяющая правовой-судебный-бюрократический и морально-ассоциативный механизмы в рамках в рамках позитивного дополнительного отношения и усиливающая действие этих механизмов. Таким образом, в рамках данной связи возникает синергетический эффект: представители бизнес-структур заинтересованы в честном поведении, поскольку его фактически можно рассматривать в качестве приносящей доход инвестиции (например, в виде укрепления деловой репутации фирмы), в то время как нечестное поведение может принести значительные убытки.

Связь, противопоставляющая правовой-судебный-бюрократический и морально-ассоциативный механизмы механизму агрессии. В случае наличия этой связи возникает «ситуация разрушительного замещения»: поскольку механизмы 1 и 2 не имеют возможности для полноценного функционирования, образующийся вакуум «заполняется» механизмом 3. При этом имеет место обратная корреляция между степенью востребованности (распространенности) механизма 3 и уровнем авторитета формальных институтов. Данная ситуация ведет к снижению уровня доверия между экономи-

ческими субъектами и, как следствие, к появлению и усилению процессов, разрушающих экономическую систему страны.

Таким образом, преобладающий тип общественного механизма подготовки, на основе которого происходит заключение и инфорсмент контрактов оказывает существенное влияние на дизайн механизма ГЧП. Данное влияние, в первую очередь, связано с функционированием таких элементов механизма государственно-частного партнерства как механизм контрактации и инфорсмента заключенных контрактов. Соответственно, для формирования полноценного механизма контрактации и инфорсмента контрактов в механизме государственно-частного партнерства (при демократической форме МГЧП) необходимо наличие развитого правового-судебно-бюрократического механизма и функционирующего морально-ассоциативного механизма.

Явным примером необходимости подобных механизмов может выступать случай, произошедший в 1979 году в ходе функционирования ГЧП в форме «Пасифик Пет» и иллюстрирующий тонкие проблемы руководства и соблюдения принятых норм, описывает Фостер в работе «Белые шейхи». Сложившаяся ситуация противоречия между интересами правительства и интересами корпорации была решена входящим в высшее руководство корпорации правительственным чиновником исключительно в рамках морали в соответствии с высочайшими моральными нормами, в результате чего были соблюдены и интересы корпорации и интересы правительства, а также требования законодательства (что достаточно трудно представить в условиях как большинства стран постсоветского пространства, так и стран, с доминантой юридических норм над моральными).

При рассмотрении институциональной среды ГЧП, используя в качестве методологической основы ранее уже нами примененные принцип «доминирования» и принцип «примесей», мы должны выделить общие и специфические институты государственно-частного партнерства.

В качестве общих институтов будем рассматривать институты, характерные не только непосредственно для ГЧП, но и для других экономических явлений. Специфическими, соответственно, будут институты, непосредственно создаваемые в целях развития ГЧП или порождаемые его существованием.

Основываясь на принципах «доминант» и «примесей», и учитывая основные положения проект-менеджмента, а также системного, институционального и ресурсного подходов, мы предлагаем следующую классификацию институтов государственно-частного партнерства.

Общие институты ГЧП:

Государственная политика в отношении собственности.

Институт собственности и государственного регулирования прав собственности.

Институт легитимности.

Институты, обеспечивающие процессы контрактации и инфорсмент заключенных контрактов.

Иные ИХЖ.

Специфические институты ГЧП:

Государственная политика в сфере государственно-частного партнерства.

Институт специального законодательства (система нормативно-правовых актов, регулирующая функционирование механизма государственно-частного партнерства, включая положения, в «не специализированном» законодательстве, касающиеся аспектов, связанных с ГЧП). Как свидетельствует мировой опыт, в состав данного института должны входить следующие институты, непосредственно корреспондирующие с соответствующими элементами в механизме государственно-частного партнерства и реализацией связанными с ними функций системы ГЧП (что предполагает наличие соответствующей нормативно правовой базы):

Институт согласования интересов агентов частного и государственного секторов экономики, участвующих в партнерстве.

Институты, обеспечивающие объединение ресурсов различных секторов экономики в процессе осуществления партнерства и производства опекаемых благ.

Институты, обеспечивающие заключение и выполнение контрактов в системе ГЧП.

Институты, обеспечивающие конкуренцию в системе (в том числе, на этапах, предшествующих заключению контракта).

Институты локальной среды государственно-частного партнерства, обеспечивающие информационно-регулятивное взаимодействие агентов различных секторов экономики. Мы полагаем, что данные институты (за исключением системы договоров и контрактов между партнерами) будут носить преимущественно неформальный характер и будут связаны, главным образом, с такими ИХЖ как поведение финансово-промышленной элиты и деятельность органов государственного управления.

Следует отметить также, что при рассмотрении государственно-частного партнерства в качестве единой системы (или единой организации), по степени принадлежности к ней некоторые специфические институты ГЧП могут быть отнесены как к локальным, так и к внутренним. В данном случае для отнесения конкретного института к внутренним или к локальным существенное значение имеет конкретная форма партнерства.

При разделении институтов на внешние и внутренние, помимо принципов «доминант» и «примесей», необходимо исходить из возможности их влияния на деятельность агента. Однако, согласно выводам О.И. Уильямсона, коллективные действия экономических агентов способны менять характеристики среды. При этом выделяется две формы воздействия на среду: инструментальная и стратегическая, что соответственно связано с институциональными и организационными элементами в механизме государственно-частного партнерства. Как отмечает А.Е. Шаститко, «если инструментальная носит чисто координационный характер, позволяя улучшить положение всех участников обмена, иначе говоря, добиться изменения в соответствии с критерием Калдора–Хикса–Зебре (с учетом возможных компенсаций проигрывающей стороне)

за счет изменений в законодательстве, то стратегическая форма влияния означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ, что известно в теории как рентоориентированное поведение и вымогательство ренты» [29, с. 25] *(Shastitko, 2007; p. 25)*. О чем в данном случае идет речь. По нашему мнению, применительно к государственно-частному партнерству, это можно трактовать следующим образом. Фактически инструментальная форма воздействия на среду может быть сведена к принятию государственной концепции и нормативных актов, способствующих развитию эффективных форм партнерства. То есть – к юридически значимому выражению благоприятной государственной политики в сфере ГЧП, что ранее было выделено нами в качестве одного из специфических институтов ГЧП.

При этом необходимо учитывать, что государственная политика в сфере ГЧП не должна ограничиваться исключительно формальными институтами – выработка и реализация соответствующих неформальных установок (которыми будут руководствоваться как государственные служащие, так и остальные члены общества) имеет не менее важное значение для развития ГЧП, особенно в условиях недостаточно развитой нормативно-правой базы или общества, в котором неформальные установки имеют не менее значимый, либо вообще доминирующий, по сравнению с формальными, характер.

Стратегическая форма воздействия на среду может рассматриваться в качестве своеобразного альянса представителей различных групп, имеющих совпадающие интересы. По нашему мнению, если рассматривать уровень национальной социально-экономической системы, то фактически в данном случае само государственно-частное партнерство можно рассматривать в качестве стратегической формы воздействия на среду – основанием для этого является наличие специальных группы интересов, в качестве носителей которых выступают общество, уполномоченные органы государственной власти (или муниципалитеты) и представители частного капитала.

Рассмотрим институциональную среду и институты ГЧП более подробно. В структуре институциональной среды (макросреды) способствующей формированию и эффективному функционированию государственно-частного партнерства, основываясь на приведенных ранее выводах, в первую очередь следует рассмотреть экономико-политический подход к партнерствам со стороны государства (что включает в себя эволюцию государственной политики в направлении государственной, частной, особенно ее крупных форм, и смешанной собственности).

Связь экономико-политического подхода к партнерствам со стороны государства и тенденций их развития подтверждается возникновением в конце XX века новой волны интереса к государственно-частным партнерствам, что совпало со сменой кейнсианской парадигмы неоклассической теорией, имевшей место в экономической науке и оказавшей влияние на умонастроения правящей элиты. Именно частная собственность в этот период признается в качестве основной движущей силы общественного развития: как отметил один из ярчайших представителей неоклассики Ф.А. Хайек,

«нет частной собственности, нет и справедливости. Частная собственность – основа прогресса» [20, с. 57] *(Khayek, 1992; p. 57)*. Данные взгляды в существенной степени совпадали с консервативной идеологией, главенствующей в умах высших руководителей европейских государств, следствием чего стало принятие курса на привлечение частного капитала и массовую приватизацию значительной части предприятий, ранее входивших в государственный сектор экономики и, как следствие, развития ГЧП [7, 21] *(Kornai, 2012; Khayek, 1999)*.

В европейских странах лидером в сфере развития государственно-частного партнерства стала Великобритания, где консервативные настроения были наиболее сильными. Бурному развитию государственно-частного партнерства в ней в значительной степени способствовало наличие существенного исторического опыта взаимодействия общества, государства и бизнеса в сочетании с адекватной институциональной средой.

Высокий уровень зависимости экономических явлений от траектории развития общества отмечает в свих работах и Дуглас Норт: «Зависимость от траектории предшествующего развития – это ключ к аналитическому пониманию долгосрочных экономических изменений… Перемены траектории развития происходят как непредвиденные результаты произведенного выбора, внешних эффектов, а иногда – также действия сил, экзогенных по отношению к анализируемому институциональному пространству. Под действием этих же факторов направление движения может сменить знак (например, от стагнации к росту и наоборот), но чаще это случается под влиянием изменений в обществе» [15] *(Nort, 1997)*. Соответственно, необходимо сделать вывод, что именно институциональные трансформации среды способствовали активному развитию ГЧП.

Характерной чертой рассматриваемого периода, параллельно с развитием институциональной среды, стало развитие новых инструментов механизма государственно-частного партнерства.

В Великобритании в период 1990 – 2010 гг. в качестве эксперимента частные организации стали привлекаться для организации и оплаты работ на объектах, традиционно требующих государственных капиталовложений. Данный тип сделок получил название «Частная финансовая инициатива» (PFI – Private Finance Initiative). Сущность частной финансовой инициативы заключается в передаче представителям частного сектора на контрактной основе функций финансирования деятельности (строительства, реконструкции, эксплуатации, управления) объектов национальной инфраструктуры [32]. Как отмечается некоторыми исследователями, за 10 лет (1995–2005 годы) стоимость объектов частной финансовой инициативы составила сумму порядка 24 миллиардов фунтов стерлингов, а в период 2005–2008 годы было запланировано проектов еще на 12 миллиардов фунтов стерлингов, что в сочетании с другими проектами государственно-частного партнерства в означенный период обеспечивало экономию порядка 17 % бюджета страны [2] *(Vilisov, Sulakshin, Khrustaleva, 2005)*.

Особенностью британского эксперимента стало распространение государственно-частного партнерства на «нетрадиционные» для частного капитала сферы дея-

тельности: помимо объектов транспортно-энергетической инфраструктуры в сферу функционирования подпадали объекты образовательной системы, пенитенциарной системы (квазичастные тюрьмы, впоследствии получившие распространение в других странах Старого Света), правительственные здания и сооружения, жилищные объекты военной сферы, социальная деятельность и мероприятия по защите окружающей среды, развитие информационных и инновационных технологий.

Основой для формирования формальной (правовой) составляющей институциональной среды государственно-частного партнерства и использования инструментария стимулирования рынков опекаемых благ в Великобритании послужил принятый в 1988 году закон о местном самоуправлении. Данным правовым актом местным органам власти были предоставлены полномочия выступать в качестве юридических лиц и заключать договора (контракты) с представителями частного капитала.

Организационно-правовой основой ГЧП в Великобритании на местном уровне служит система, функционирующая по принципу государственных контрактов: муниципалитеты (местные органы власти) заключают контракты (как правило, долгосрочные, продолжительностью порядка 30 лет) с представителями бизнеса на оказание каких либо услуг, с компенсацией затрат, понесенным частником. Условием выплаты компенсации является соответствие качества предоставленных услуг (выполненных работ) установленным стандартам. При этом ответственность за предоставление общественно-значимых услуг (производство опекаемых благ) соответствующего качества и в необходимых обществу объемах остается на государстве.

Соответственно следует сделать вывод, что нормативно-правовая база государственно-частного партнерства должна формироваться не только на федеральном (национальном) уровне, но и в достаточной степени развиваться на местном уровне, поскольку именно на нем реализуется значительная часть проектов, функционирующих на основе ГЧП.

Масштабное проникновение ГЧП в практику хозяйственной жизни вызвало существенную трансформацию институциональной среды бизнеса и структуры органов государственной власти. Как отметил один из руководителей Министерства финансов Великобритании Э. Смит, «Мы признаем, что есть некоторые сферы, в которых лучше всего работает частный сектор, а со стороны государства имеются предложения по заключению контрактов. Давний спор относительно была ли всегда лучше государственная собственность или является ли единственным путем разгосударствление и приватизация, устарел. Если мы извлечем рациональные зерна из партнерства государства и частного сектора, то появится возможность предоставить обществу высококачественные коммунальные услуги» [33] *(Lister, 2000)*.

Поскольку институциональной основой для развития государственно-частного партнерства является распределение прав собственности между государством и частным капиталом (согласно принятой на Западе концепции ГЧП, собственником объектов остается государство, которое также сохраняет за собой право распоряжения ими – представите-

лям частного сектора чаще всего передаются права пользования и владения), то возникают проблемы обеспечения необходимого уровня легальности и защищенности доли прав собственности каждого из участников партнерства и, соответственно, наличия дееспособных институтов регулирования прав собственности. Отсюда следует сделать вывод о необходимости для развития постдемократической формы механизма ГЧП формирования институциональной базы для использования видов собственности, которые будут иметь существенное значение в условиях информационной экономики.[1]

Отдельно необходимо отметить, что легитимность собственности в краткосрочной перспективе при высоком уровне развития формальных институтов обеспечения прав собственности играет меньшую роль по сравнению с легальностью (это объясняется высокой степенью инертности неформальных институтов), то в длительном периоде легитимность оказывает существенное влияние на эффективность использования частным собственником своей собственности, а соответственно – на эффективность функционирования всей системы государственно-частного партнерства, и, таким образом, является не менее значимой категорией, чем легальность[2].

С институтом собственности в системе институтов ГЧП неразрывно связан институт государственного (общественного) регулирования прав собственности. Как отметил еще в 1910 году президент США Теодор Рузвельт, «Собственность каждого человека подчинена общему праву коллектива регулировать ее использование в той степени, в какой этого может потребовать общественное благо» [3, с. 117] *(Kushlin, 2002; p. 117)*.

На наш взгляд, это свидетельствует об исключительной важности института регулирования прав собственности для развития механизма государственно-частного партнерства. При этом, поскольку возникают сомнения в способности представителей частного сектора по своей воле отказаться от части своих привилегий, соответственно, очевидным представляется вывод, что в качестве источника института и связанных с ним механизмов регулирования отношений собственности в процессе формирования институциональной среды ГЧП должны выступать органы государственной власти, но в тесном взаимодействии с представителями бизнеса.

Эффективность регулирования прав собственности и, как следствие, функционирование механизмов контрактации и инфорсмента заключенных контрактов суще-

[1] По-видимому, к указанным видам собственности следует отнести прежде всего интеллектуальную собственность, рассматривая ее не только в качестве продукта интеллектуальной деятельности – т.е. формализуемого знания, но и в качестве знаний и навыков, в том числе идиосинкразического и неформализуемого характера, которыми обладает персонал, эксплуатирующий соответствующие технические объекты, или занимающийся реализацией проектов. .

[2] В частности, в некоторых публикациях было отмечено, что низкий уровень легитимности частной собственности может порождать и/или порождает проблемы с ее легальностью, особенно когда дело касается судебных разбирательств. Это, в свою очередь, заставляет собственника искать «альтернативные» законным механизмы обеспечения соблюдения своих интересов, что в конечном итоге существенно ограничивает его возможности эффективно управлять своей собственностью и влияет на конечную эффективность всей национальной социально-экономической системы. См.: [30]

ственно зависит от их определенности (спецификации). Как отмечает К.К. Чарахчян, «чем точнее определены (специфицированы) права собственности, тем легче их применять, защищать и передавать другим» [24, с 133] *(Charakhchyan, 2005; p. 133)*.

Вместе с тем, по мнению Д. Норта, «поскольку при любой структуре прав собственности трансакционные издержки больше нуля, определение прав и контроль за их соблюдением никогда не бывают полными; некоторые блага находятся в общественной собственности, и индивидам пришлось бы понести расходы, если бы они захотели взять эти блага в свою собственность. Так как на протяжении истории издержки осуществления трансакций претерпевали коренные изменения, и столь же коренным образом эти издержки сегодня отличаются друг от друга в разных странах, очень велики и различия в пропорциях сочетания между юридической защитой прав, индивидуальными попытками присвоить себе некоторые права и индивидуальными усилиями по защите собственных прав» [15, с 53] *(Nort, 1997; p. 53)*.

Мы полагаем, что именно не равная нулю величина трансакционных издержек в процессе перераспределения прав собственности порождает неэффективное распределение ограниченных ресурсов общества, что, особенно в тех случаях, когда деятельность экономических агентов, обладающих соответствующими правами собственности, или функционирование объектов, выступающих в качестве предметов права собственности, связаны с высоким уровнем сопровождающих экстерналий или производством опекаемых благ, выступает в качестве одной из основных причин, обуславливающих необходимость развития государственно-частного партнерства.

Рассматривая проблему развития механизма реализации прав собственности в аспекте механизма государственно-частного партнерства, необходимо учитывать, что государство имеет в своем распоряжении не только инструменты, связанные с законодательной деятельностью, но и иные средства. Это обусловлено несовершенством законодательной системы – любой законодательный акт имеет «лазейки», которые можно использовать с целью вмешательства в права собственности. При этом возможности государства влиять на данную сферу существенно варьируются в зависимости от характера общества, достигая своего максимума в тоталитарных государствах.

Это вызывает необходимость разработки более совершенных институтов и механизмов реализации отношений собственности в процессе развития социально-экономических систем и перехода к новым технологическим укладам с целью повышения эффективности использования столь сложных инструментов производства опекаемых благ как механизм ГЧП.

Заключение

Таким образом, обобщая сказанное, мы приходим к ряду выводов:

В структуре институциональной среды государственно-частного партнерства необходимо выделить три уровня: внешняя среда, в качестве которой выступает институциональная среда государства (территории осуществления партнерства) и институты

хозяйственной жизни общества, локальная среда, порождаемая функционированием ГЧП как сложной системы, и внутренняя среда партнерства.

В институциональную среду ГЧП входят общие, характерные для деятельности всех экономических агентов, институты и специфические институты ГЧП. В качестве основных специфических институтов ГЧП нами были выделены институты, появление или развитие которых необходимо для появления и/или развития государственно-частного партнерства, а также институты, порождаемые самим ГЧП. Данные специфические институты носят как формальный, так и неформальный характер.

Мировой и отечественный опыт реализации ГЧП свидетельствует, что в качестве одного из основных специфических институтов ГЧП, хотя в данном случае более справедливо вести речь о системе институтов, является система специализированного законодательства о государственно-частном партнерстве, охватывающая уровни от муниципального до национального и транснационального, а также некоторые положения смежного законодательства – в частности, те, в которых идет речь о деятельности органов государственной власти и муниципалитетов, связанных с участием в ГЧП.

Второй системой институтов, после законодательства о ГЧП, объединяющей формальные и неформальные институты, является государственная политика в сфере ГЧП. Формальная составляющая данной системы находит свое выражение в соответствующих нормативно-правовых документах, а неформальная составляющая – в устных указаниях, ментальных установках и общекультурных положениях, которыми руководствуются чиновники в процессе принятия и реализации управленческих решений.

Из общих институтов в среде ГЧП в устоявшихся социально-экономических системах наиболее существенное значение имеют формальные институты, связанные с реализацией отношений собственности. При этом в процессе трансформации социально-экономических систем, связанных с переходом к информационной экономике, аспекты, связанные с категорией легитимности собственности вследствие неразвитости нормативно-правовой базы, соответствующей реалиям информационной экономики, играют не менее существенную роль, чем аспекты, связанные с обеспечением легальности отношений собственности, что особенно важно для постсоциалистических стран, включая Россию.

ИСТОЧНИКИ:

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство в Европе // Современная Европа. – 2005. – № 2(22). – с. 62-71.
2. Вилисов М.В., Сулакшин С.С., Хрусталева Е.А. Государственно-частное партнерство в дорожной сфере. / Проблемы правового регулирования дорожной деятельности в Российской Федерации. - М.: Научный эксперт, 2005. – 50 с.
3. Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики. - М.: Издательство РАГС, 2002. – 832 с.

4. Дзарасов С. Посткейнсианство и инновационная модель развития // Экономист. – 2008. – № 4. – с. 67-77.
5. Ермолова К.А. Проблематика развития государственно-частного партнерства в коммунальной инфраструктуре России (на материалах Липецкой области) // Российское предпринимательство. – 2017. – № 19. – с. 2823-2832.
6. Колесников В.В., Корякина Т.В., Макаров И.Н. Проектное финансирование и государственно-частное партнерство в регионах России: институциональные и управленческие проблемы // Российское предпринимательство. – 2017. – № 14. – с. 2129-2142. – doi: 10.18334/rp.18.14.38135.
7. Корнаи Я. Размышления о капитализме. / пер. с венг. О. Якименко; научн. ред. Д. Расков. - М.: Издательство Института Гайдара, 2012. – 352 с.
8. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – с. 4-17.
9. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – с. 5-27.
10. Куликов В.Г. Анализ зарубежного опыта взаимодействия государственных и предпринимательских структур // Экономические науки. – 2008. – № 2(39). – с. 38-41.
11. Макаров И.Н. Необходимость совершенствования институциональной среды государственно-частного партнерства в условиях России // Российское предпринимательство. – 2011. – № 7. – с. 74-79.
12. Макаров И.Н. Современная экономика: регулирование и партнерство // Российское предпринимательство. – 2009. – № 8. – с. 22-27.
13. Макаров И.Н. Структура и эволюция институциональной среды государственно-частного партнерства // Российское предпринимательство. – 2009. – № 3. – с. 96-100.
14. Манько Н.Н. Исследование специфики отношений собственности в проектах государственно-частного партнерства // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11. – с. 16-21.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
16. Петраков Н. Укрепление прав собственности: трансформировать не разрушая // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – с. 64-67.
17. Семенова Н.Н., Ермошина Т.В. Финансирование инвестиционных проектов на основе механизма государственно-частного партнерства // Российское предпринимательство. – 2017. – № 10. – с. 1567-1578. – doi: 10.18334/rp.18.10.37954.
18. Гальперин В.М. Теория фирмы. - СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
19. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. - СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
20. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. - М.: Новости, 1992. – 302 с.
21. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода: Антология сочинений. - СПб.:, 1999. – 287 с.

22. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 2000. – № 1. – с. 39-55.
23. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. - М.: Дело, 2003. – 403 с.
24. Чарахчян К.К. Государственное регулирование рыночной экономики: институциональные аспекты. / Монография, Под ред. Д.А. Мещерякова. - Воронеж: Издательство «Научная книга», 2005. – 159 с.
25. Шаститко А., Радченко Т. Механизмы корпоративного управления: Место акционерных соглашений // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – с. 49-61.
26. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. - М.:ТЕИС, 1998. – 424 с.
27. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. - М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
28. Шаститко А.Е. Реформа антимонопольного регулирования в России: повестка дня и дизайн дискуссии // Вопросы экономики. – 2004. – № 3. – с. 140-148.
29. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций. / учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2007. – 303 с.
30. Явлинский Г. Необходимость и способы легитимации крупной частной собственности в России: постановка проблемы // Вопросы экономики. – 2007. – № 9. – с. 4-26.
31. Hamilton W., Seligman E, Johnson A. Institution // Encyclopedia of the Social Sciences. – 1932. – № 8. – p. 84.
32. Public Private partnerships: the governments approach. - L.: The Stationery Office, 2000. – 47 p.
33. Lister D. PUK to back projects worth 20bn // Time. – 2000.

REFERENCES:

Public Private partnerships: the governments approach (2000). L.: The Stationery Office.

Charakhchyan K.K. (2005). Gosudarstvennoe regulirovanie rynochnoy ekonomiki: institutsionalnye aspekty[State regulation of market economy: institutional aspects] Voronezh: Izdatelstvo «Nauchnaya kniga». (in Russian).

Dzarasov S. (2008). Postkeynsianstvo i innovatsionnaya model razvitiya [Post Keynesian and innovative development model]. The Economist. (4). 67-77. (in Russian).

Ermolova K.A. (2017). Problematika razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v kommunalnoy infrastrukture Rossii (na materialakh Lipetskoy oblasti) [Public-private partnership development in public infrastructure of Russia (on input of the Lipetsk region)]. Russian Journal of Entrepreneurship. 18(19). 2823-2832. (in Russian).

Galperin V.M. (1995). Teoriya firmy [Theory of the firm] SPb.: Ekonomicheskaya shkola. (in Russian).

Hamilton W., Seligman E, Johnson A. (1932). Institution Encyclopedia of the Social Sciences. (8). 84.

Khayek F.A. (1992). Pagubnaya samonadeyannost [Pernicious arrogance] M.: Novosti. (in Russian).

Khayek F.A. (1999). Poznanie, konkurentsiya i svoboda: Antologiya sochineniy [Cognition, Competition and Freedom: An Anthology of Works] SPb.: Pnevma. (in Russian).

Khodzhson Dzh. (2000). Privychki, pravila i ekonomicheskoe povedenie [Habits, rules and economic behavior].Voprosy Ekonomiki. (1). 39-55. (in Russian).

Khodzhson Dzh. (2003). Ekonomicheskaya teoriya i instituty: Manifest sovremennoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii [Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics.]M.: Delo. (in Russian).

Kolesnikov V.V., Koryakina T.V., Makarov I.N. (2017). Proektnoe finansirovanie i gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v regionakh Rossii: institutsionalnye i upravlencheskie problemy [Project financing and public-private partnership in Russian regions: institutional and management issues]. Russian Journal of Entrepreneurship. 18 (14). 2129-2142. (in Russian). doi: 10.18334/rp.18.14.38135.

Kornai Ya. (2003). Chestnost i doverie v perekhodnoy ekonomike [Honesty and trust in a transitional economy].Voprosy Ekonomiki. (9). 4-17. (in Russian).

Kornai Ya. (2012). Razmyshleniya o kapitalizme [Reflections on capitalism] M.: Izdatelstvo Instituta Gaydara. (in Russian).

Kulikov V.G. (2008). Analiz zarubezhnogo opyta vzaimodeystviya gosudarstvennyh i predprinimatelskikh struktur [Analysis of foreign experience of interaction between the state and business structures].Economic sciences. (2(39)). 38-41. (in Russian).

Kushlin V.I. (2002). Gosudarstvennoe regulirovanie rynochnoy ekonomiki [State regulation of market economy]M.: Izdatelstvo RAGS. (in Russian).

Kuzminov Ya., Radaev V., Yakovlev A., Yasin E. (2005). Instituty: ot zaimstvovaniya k vyraschivaniyu[Institutions: from borrowing to cultivation]. Voprosy Ekonomiki. (5). 5-27. (in Russian).

Lister D. (2000). PUK to back projects worth 20bn Time.

Makarov I.N. (2009). Sovremennaya ekonomika: regulirovanie i partnerstvo [Modern economy: regulation and partnership]. Russian Journal of Entrepreneurship. 10 (8). 22-27. (in Russian).

Makarov I.N. (2009). Struktura i evolyutsiya institutsionalnoy sredy gosudarstvenno-chastnogo partnerstva[Structure and evolution of the institutional environment of public-private partnership]. Russian Journal of Entrepreneurship. 10 (3). 96-100. (in Russian).

Makarov I.N. (2011). Neobkhodimost sovershenstvovaniya institutsionalnoy sredy gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v usloviyakh Rossii [The need to improve institutional environment of public-private partnership in the conditions of Russia]. Russian Journal of Entrepreneurship. 12 (7). 74-79. (in Russian).

Manko N.N. (2012). Issledovanie spetsifiki otnosheniy sobstvennosti v proektakh gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Study of the Specifics of Ownership Relations in the Public-Private Partnership Projects].Russian Journal of Entrepreneurship. 13 (11). 16-21. (in Russian).

Nort D. (1997). Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [Institutions, institutional changes and economic functioning] M.: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala». (in Russian).

Petrakov N. (2008). Ukreplenie prav sobstvennosti: transformirovat ne razrushaya [Strengthening property rights: transform without destroying]. Voprosy Ekonomiki. (3). 64-67. (in Russian).

Semenova N.N., Ermoshina T.V. (2017). Finansirovanie investitsionnyh proektov na osnove mekhanizma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Financing of investment projects on the basis of the public-private partnership mechanism]. Russian Journal of Entrepreneurship. 18 (10). 1567-1578. (in Russian). doi: 10.18334/rp.18.10.37954.

Shastitko A., Radchenko T. (2008). Mekhanizmy korporativnogo upravleniya: Mesto aktsionernyh soglasheniy[Mechanisms of corporate governance: the place of shareholders agreements]. Voprosy Ekonomiki. (10). 49-61. (in Russian).

Shastitko A.E. (1998). Neoinstitutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya [Neoinstitutional economic theory] M.: TEIS. (in Russian).

Shastitko A.E. (2002). Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya [The new institutional economic theory] M.: TEIS. (in Russian).

Shastitko A.E. (2004). Reforma antimonopolnogo regulirovaniya v Rossii: povestka dnya i dizayn diskussii [The reform of antitrust regulation in Russia: the agenda and discussion design]. Voprosy Ekonomiki. (3). 140-148. (in Russian).

Shastitko A.E. (2007). Ekonomicheskaya teoriya organizatsiy [The economic theory of organizations] M.: INFRA-M. (in Russian).

Uilyamson O.I. (1996). Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya[Economic institutions of capitalism: Firms, markets, "relative" contracting] SPb.: Lenizdat. (in Russian).

Varnavskiy V.G. (2005). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Evrope [Public-private partnership in Europe].Modern Europe. (2(22)). 62-71. (in Russian).

Vilisov M.V., Sulakshin S.S., Khrustaleva E.A. (2005). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v dorozhnoy sfere[Public-private partnership in the road sector] M.: Nauchnyy ekspert. (in Russian).

Yavlinskiy G. (2007). Neobkhodimost i sposoby legitimatsii krupnoy chastnoy sobstvennosti v Rossii: postanovka problemy [Necessity and ways of legitimizing large private property in Russia: posing a problem]. Voprosy Ekonomiki. (9). 4-26. (in Russian).