Одной из существенных (возможно – главной) характеристик российского рынка недвижимости является практическое отсутствие рынка земли. Говорить о создании рынка земли в России можно только в том случае, когда в коммер÷еский оборот будет вовлечено не менее 60% земель, ÷то произойдет, по мнению экспертов, не ранее 2015-2020 годов. В 2007 году, по данным исследований, в частной собственности находилось около 0,4% земельных участков.

Кризис как возможность развития или стагнация?

События, происходящие сегодня на мировых рынках недвижимости, так или иначе меняют конъюнктуру российского рынка недвижимости. Как показывает практика, наиболее сложная ситуация складывается на рынке коммерческой недвижимости России, где в данный момент наблюдается стагнация. С начала 2008 года по зна÷ительному количеству сделок переговоры были приостановлены, постоянно сокращается финансирование многих проектов. Уже сегодня многие девелоперы коммерческой недвижимости вынуждены «замораживать» строительство на «бумажном» этапе, т.е. этапе разработки проекта, уменьшать численность персонала и активно искать соинвесторов. Тем не менее основы рынка коммер÷еской недвижимости остаются про÷ными. Несмотря на то ÷то происходит зна÷ительный отток капитала за рубеж, спрос на товары и услуги в России по-прежнему высок, и в итоге, по нашему мнению, рынок вернется на прежние позиции.

Таким образом, мировой финансовый кризис практически положил конец российскому рынку коммерческой недвижимости, на котором доминировали продавцы. Но, на наш взгляд, как только падение достигнет самой низшей точки, рынок вернется в прежнее положение быстрее, ÷ем западные рынки недвижимости, так как характерной ÷ертой российского рынка является его расширение. Внутренний потенциал спроса на коммерческую недвижимость довольно высок, особенно в Москве и Московской области. Так, по данным Москомстата, на каждого москвича в среднем приходится 13 кв. м жилой площади, в то время как на жителя Парижа – 29 кв. м, Токио – 40 кв. м. В Москве на 1000 жителей приходится около 80 кв. м торговых площадей, в Лондоне – 180 кв. м, в Праге – 310, Париже – 390, в Мадриде и Варшаве – по 430 кв. м.

Как видим, данные по обеспе÷енности недвижимостью показывают большие резервы для роста рынка недвижимости в России. Однако ресурсная обеспе÷енность этого роста дает сегодня основания для сдержанного оптимизма. Это связано с низким, а в условиях кризиса еще и нестабильным, уровнем доходов населения, а также с опасениями инвесторов вкладывать средства в долгосрочные проекты развития строительства.

Таким образом, анализ состояния рынка коммерческой недвижимости с учетом его характерных особенностей, проявляющихся в условиях мирового экономического кризиса, позволяет сделать следующие выводы:

– коммерческая недвижимость остается привлекательной, прежде всего, из-за востребованности и высокой доходности вложения средств в эту сферу бизнеса;

– в долгосрочной перспективе денежные инвестиционные вложения обязательно окупятся и обеспе÷ат в конечном итоге прибыльность произведенных затрат.

Литература

1. *Фридман Дж., Ордуэй Н.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М.: Дело, 1977. С.5.
2. Коммерческая Недвижимость – первый поисковый портал на рынке коммерческой недвижимости России – http:// www. commercialrealty. ru/
3. *Фирсова М.В.* Коммерческая недвижимость: приватизация и защита. М.: Вершина, 2007. С.8.

Борис ЗЛОБИН, Илья КОЛЯСКИН

Стратегическим курсом ответственности партнерства

В документах и решениях последнего времени, определяющих стратегию социально-экономического развития Российской Федерации на долговременную и среднесрочную перспективу, в качестве общей ответственности государства и бизнеса заявлены преодоление технологи÷еского отставания и инновационное преобразование общества, а в условиях глобального финансового кризиса – минимизация его влияния на Россию. Сотрудничество государства, бизнеса и граждан, их взаимное доверие крайне необходимы для реализации намеченных стратегических программ создания основ национальной конкурентоспособности. В Послании Президента РФ Д.А. Медведева Федеральному собранию (5 ноября 2008 г.) прямо сказано: «Надо быстро осваивать высвобождаемые в мировой экономике ниши, создавать новые эффективные предприятия, внедрять са-

Борис ЗЛОБИН – доктор экономических наук, профессор кафедры социологии РАГС
Илья КОЛЯСКИН – аспирант кафедры финансов и отраслевой экономики РАГС

мые передовые технологии. Такой подход – это и есть одно из лучших антикризисных "лекарств" и, с другой стороны, неотъемлемая часть идеологии современного развития России».

Сотрудни÷ество государства и бизнеса в реализации конкретных социально-экономических программ и инвестиционных проектов осуществляется в формах государственно-частного партнерства (ГЧП), постепенно вызревающих и полу÷ающих в нашей стране все более широкое распространение. В отечественной и мировой практике в состав этих форм вклю÷ают предприятия и корпорации со смешанным (государственным и ÷астным) капиталом; договора на аренду, операционный и финансовый лизинг; соглашения о разделе продукции; концессионные соглашения; контракты на поставку продукции для государственных нужд; контракты на управление; контракты технической помощи; другие формы взаимодействия государственных и ÷астных структур в экономи÷еской и социальной сферах. Каждая из них имеет содержательные и организационно-правовые особенности, что еще больше расширяет и усложняет спектр отношений, охваченных понятием «государственно-частное партнерство» и, вместе с тем, делает необходимым выяснение сущности этого понятия как научной категории.

Обычно объективную необходимость ГЧП объясняют усложнением социально-экономической жизни общества по мере его развития, ÷то затрудняет выполнение государством общественно-значимых функций, и особенно по управлению государственной собственностью. В таких обстоятельствах часть своих функций государство передает бизнесу, который принимает их на себя, руководствуясь принципом экономической выгоды.

Следует, однако, иметь в виду, ÷то для уяснения сущности того или иного явления, в том ÷исле и ГЧП, учитывать одни лишь внешние обстоятельства не достаточно. Важно выявить внутренние причины и факторы, побуждающие государственные и ÷астные структуры к объединению и обусловливающие взаимовыгодность партнерства как для его участников, так и для всего общества.

В рыночных условиях устойчивость и жизнеспособность любых экономических структур, любых объединений определяются их конкурентоспособностью. Но если для частнопредпринимательских структур принцип конкурентоспособности является, можно сказать, общепризнанным, то применительно к государственному сектору его зачастую считают (особенно сторонники минимизации участия государства в экономике) даже не второстепенным, а вообще излишним. Естественно, в рамках такого подхода не остается места и самой идее ГЧП, предполагающей активизацию роли государства в социально-экономическом развитии общества и повышении национальной конкурентоспособности.

Между тем мировая практика дает все более убедительные свидетельства эффективности ГЧП, особенно в отраслях высоких технологий, производственной, транспортной и социальной инфраструктуры. Так, с помощью этого механизма осуществлено эффективное выполнение одного из крупнейших международных проектов по созданию современного модельного ряда самолетов Airbus, построен и оснащен новейшими технологическими средствами железнодорожный тоннель под Ла-Маншем, реализуются инвестиционные проекты в области строительства и реконструкции воздушных и морских портов, железнодорожного и автомобильного сообщения во многих развитых и развивающихся странах.

Принципиальной особенностью ГЧП является то, что в нем осуществляется соединение капитальных и иных ресурсов не конкурирующих между собой секторов рынка, в результате чего повышается конкурентоспособность и государственной, и частной сторон партнерства. Конкурентные преимущества сторон, возникающие благодаря их взаимодействию на основе и в формах ГЧП, ведут к возрастанию следующих потенциальных возможностей:

1. Для государства, органов государственного и муниципального управления, государственных и муниципальных предприятий, участвующих в ГЧП-проектах:

- концентрация государственных и привле÷енных из ÷астного сектора ресурсов на стратеги÷ески зна÷имых, приоритетных направлениях социально-экономического развития страны, регионов и муниципальных образований;
- использование предпринимательского потенциала бизнеса для перевода объектов государственной собственности из доминирующе монопольного в конкурентное состояние и их функционирование в режиме инновационного предпринимательства;
- существенное снижение инвестиционной нагрузки на федеральный, региональные и местные бюджеты путем замещения бюджетных ассигнований на производственные инвестиции частным капиталом при одновременном усилении социальной ориентации бюджетов всех уровней, увеличение доходных поступлений в бюджет от реализации ГЧП-проектов;
- повышение ка÷ества государственного управления и регулирования экономики за счет передачи бизнесу и сокращения части функций бюрократи÷еского аппарата (в особенности создающих административные барьеры предпринимателям), сосредоточение в руках государства и эффективное исполнение функций, являющихся неотъемлемо государственными.

2. Для предпринимательских структур и бизнес-сообщества:

- вовлечение в хозяйственный оборот и эффективное использование ресурсного потенциала государственной собственности, вклю÷ая природный, научный, образо-

вательный, информационный, интеллектуальный, институциональный потенциал государства;

- расширение границ предпринимательского выбора, обусловленное механизмами и процедурами конкурсного отбора на право заключения договоров аренды, концессионных и иных соглашений в рамках государственно-частного партнерства;
- снижение финансовых, коммерческих, эксплуатационных и иных рисков, обеспечиваемое соответствующими обязательствами государства в договорах партнерства;
- налоговые и иные преференции государства, в особенности на прорывных направлениях научно- технологического прогресса, повышающие экономическую заинтересованность бизнеса в их осуществлении.

Имеются и другие возможности наращивания и эффективного применения потенциала ГЧП, однако в большинстве своем еще слабо используемые в России. Серьезным шагом стало принятие в 2005 году Федерального закона «О концессионных соглашениях», претерпевшего уже несколько редакций, но до сих пор не ставшего практически действующим институтом в развитии государственно-частного партнерства. На слушаниях в Государственной думе РФ (апрель 2008) отмечалось, что к тому времени было заключено всего лишь одно концессионное соглашение. Несколько крупных концессионных проектов предложены в дорожном хозяйстве, но их осуществление не начато из-за нормативных и других ограничений.

Между тем, как свидетельствует мировой опыт, концессия является одним из наиболее действенных механизмов привлечения в экономику частных инвестиций, особенно в проекты модернизации инфраструктуры, требующие крупных капиталовложений с длительным сроком окупаемости.

Наиболее значимы масштабы концессионного участия частного капитала в ГЧП в железнодорожном и автодорожном строительстве, а также в строительстве и реконструкции морских портов и аэропортов. По данным World Bank, за последнее десятилетие XX века посредством концессий вложения частного капитала в развивающихся странах составили: в строительство железных дорог – 97%, автомобильных дорог – 80%, аэропортов – 84% от общего объема инвестиций [1].

В России **инфраструктурное обеспечение** социально-экономического развития страны включено в число наивысших национальных приоритетов, наряду **с инновациями, инвестициями, институтами и интеллектом**. Государственно-частное партнерство должно стать одним из важнейших факторов реализации всей совокупности этих приоритетов, что требует, в свою очередь, соответствующего отношения к самому ГЧП, к совершенствованию его институционального, законодательного и нормативно-правового регулирования. Так, практическая реализация закона о концессиях сопряжена с необходимостью внесения изменений в налоговое законодательство, а также в Бюджетный кодекс РФ. В ныне действующей редакции кодекса бюджетно-частное софинансирование корпоративных проектов возможно только в форме вклада в уставный капитал совместной организации, что далеко не всегда приемлемо для проектов, предлагаемых к реализации на условиях концессионных соглашений.

Существует множество барьеров на пути эффективного ГЧП в других формах, в том числе по линии федеральных и региональных целевых программ, федеральных адресных инвестиционных программ (ФАИП), финансируемых из Инвестиционного фонда Российской Федерации. В настоящее время к реализации с использованием средств Инвестфонда одобрено 20 проектов, из которых 45% направлены на развитие транспортной инфраструктуры, 30% – на развитие промышленных отраслей, 10% – на реализацию проектов в области ЖКХ и 5% – на создание инновационной инфраструктуры. Наме÷аемый объем инвестиций на эти проекты превысит 1 трлн рублей, из которых 30% (341,8 млрд руб.) будут выделены из Инвестфонда, а остальные средства, как предполагается, предоставят ÷астные инвесторы.

Вместе с тем всего за период 2006-2007 гг. из средств инвестфонда было израсходовано 34,5 млрд руб. из выделенных 180 млрд, то есть 19,1% [2]. Бизнес не стремится участвовать в проектах ГЧП из-за отсутствия надежной законодательной базы, правового нигилизма и излишней бюрократизации процедур. Антистимулирующим мотивом для предпринимателей является высокий риск, обусловленный значительной временной продолжительностью проектов ГЧП, которая может составлять десятки лет, и неуверенностью в их государственной поддержке на всем протяжении этого срока. Между тем снижение риска является, как отмечалось выше, одним из основных факторов, обусловливающих привлекательность ГЧП для ÷астного бизнеса.

Государственно-частное партнерство – своего рода альтернатива приватизации, хотя и предполагает приватизацию государственной собственности и акционирование предприятий как первоначальный шаг. Последующее вступление государства в партнерские отношения с бизнесом происходит в основном на микроуровне, в формах предприятий и корпораций со смешанным (государственным и частным) капиталом. Но надо иметь в виду, что сам по себе капитал не является субъектом отношений партнерства, таковыми являются собственники капитала. Именно от характера их взаимодействия зависит эффективность слияния государственного и ÷астного капитала и реализация конкурентных преимуществ ГЧП. Если государство ограничивается размещением сво-

его капитала в активах корпораций, а реально не участвует в их расширенном воспроизводстве, то оно фактически выступает не в роли партнера, а в роли стороннего акционера, довольствующегося лишь получением дивидендов. С другой стороны, и бизнес, вынужденный делиться с бездействующим «партнером» прибылью, теряет интерес к повышению эффективности и конкурентоспособности, к модернизации производства на инновационной основе.

Своеобразным ответом на вызов времени можно считать создание государственных корпораций в высокотехнологичных отраслях российской экономики, например «Российские технологии», Российская авиационная компания и др. корпорации, также формируемые на условиях государственно-частного партнерства. Актуальность этих мер нельзя преуменьшать, ибо в области нанотехнологий, по оценкам специалистов, мы отстали от лидирующих стран на несколько десятилетий. Отечественная авиационная промышленность, особенно гражданское самолетостроение, в результате разрушительных последствий реформ 1990-х годов, оказалась неконкурентоспособной ни по качественным, ни по количественным параметрам, тогда как парк отечественных воздушных судов почти полностью изношен.

В условиях усиления технологического отставания российской промышленности разработка модели и механизмов активизации поведения государства в рамках ГЧП, прежде всего в приоритетных направлениях развития науки, техники и производства, представляется крайне необходимой. Следует, однако, учитывать то, ÷то идея и процесс создания новых госкорпораций вызвали неоднозначную реакцию бизнес-сообщества. В официальных документах Российского союза промышленников и предпринимателей высказывается озабоченность по поводу создания структур, находящихся под протекторатом государства и исключаемых из условий равноправной конкуренции [3].

В этой связи уместно вспомнить опыт послевоенной Японии, когда государство ограничивало конкуренцию до тех пор, пока с его же помощью не были созданы и не приобрели конкурентную устой÷ивость опорные системообразующие национальные компании. Тем не менее и здесь необходимы меры и соотношение опыта прошлых лет с конкретными условиями и особенностями современной российской экономики. Создаваемые в рамках ГЧП госкорпорации должны способствовать усилению глобальных конкурентов национальной промышленности, но не устранять конкуренцию на внутреннем рынке.

Следует иметь в виду, что партнерства и стратегические альянсы создаются не только в формах ГЧП, а слияния и поглощения в частном секторе – это неотъемлемый элемент и способ развития рыно÷ной экономики.

При этом стратегические альянсы образуют не только неконкурирующие между собой субъекты рынка, как в ГЧП, но и фирмы-конкуренты, которые руководствуются не реляционными, а конкурентными стратегиями, нацеленными на максимизацию прибыли [4]. В рамках реляционных стратегий, свойственных ГЧП, ÷астный бизнес готов идти на некоторое снижение доходности и нормы прибыли на вложенный капитал, компенсируя это другими конкурентными преимуществами (в ÷астности, как отмечалось, снижением рисков). Но за границами ГЧП располагается многообразие видов и форм конкуренции, включая свободную, монополистическую и олигополисти÷ескую конкуренцию и различные их модификации и сочетания. Находясь в структуре конкурентных отношений разного типа, сектор ГЧП должен обладать необходимым запасом прочности, в связи с чем принцип конкурентоспособности следует рассматривать как определяющий при выборе и оценке перспективности той или иной формы государственно-÷астного партнерства.

Следует учитывать и то, что участвующие в одном и том же ГЧП-проекте частные формы, не конкурируя с государством, могут быть, и за÷астую являются, конкурентами в отношениях между собой, руководствуются критерием максимизации прибыли. Это также служит фактором, влияющим на устойчивость конкретной формы ГЧП и ее социально-экономи÷ескую эффективность.

Некоторое время назад Совет Федерации инициировал разработку концепции федерального закона о государственно-частном партнерстве и рекомендовал правительству рассмотреть целесообразность принятия такого закона в ближайшем будущем. Имеется в виду аккумуляция существующей законодательной базы в аспектах, касающихся ГЧП, и создание на этой основе единого законодательного акта. На наш взгляд, такого рода подход, уже вошедший в практику работы законодательных органов власти, не может служить концептуальной основой разработки нового закона, он лишь воспроизводит на новом уровне недостатки существующего, во многом непрозра÷ного законодательства. Чтобы этого избежать, необходимо аккумулировать не старые акты, а новые идеи, отбирать из них те, которые отвечают научным критериям и наиболее эффективной практике. Это касается и подготовки закона о государственно-частном партнерстве в России, и тех вопросов, которые поставлены в настоящей статье.

Литература

1. Экономика строительства. М., 2002. № 12.
2. http://www. regnum. ru.news
3. Доклад о состоянии делового климата в России. РСПП. М., 2008.
4. *ГарретБ., Дюссаж П.* Стратегические альянсы. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. С.62-65.