



МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Л.Е. ФИЛИПОВА

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В эпоху финансовой глобализации в процессе международного кредитования все чаще применяются такие эффективные формы финансирования инвестиционных проектов, как проектное финансирование (ПФ) и государственно-частное партнерство (ГЧП). Стремительный рост рынков проектного финансирования и государственно-частного партнерства в последние годы происходил на фоне относительно дешевых заемных средств: в 2006—2007 гг. — 90 % и выше. В 2008 г., несмотря на глобальный финансовый кризис, общий объем проектов государственно-частного партнерства увеличился на 29,7 % по сравнению с 2007 г. и составил 58,9 млрд дол. США. Финансовое закрытие было достигнуто по 157 проектам*. Размер проектного финансирования в 2008 г. сократился на 9% (677 финансовых закрытий против 697 в 2007 г.) [1]. В сегменте государственно-частного партнерства результаты лучше, чем в целом по проектному финансированию, поскольку базовые принципы ГЧП выгодны как государству, так и частному сектору. Это объясняется двумя основными причинами. Во-первых, в условиях кризиса проекты государственно-частного партнерства представляют собой сравнительно стабильный актив, генерирующий в большинстве случаев предсказуемые денежные потоки и зачастую подкрепляемый гарантиями государства. Во-вторых, развитие инфраструктуры (основная сфера применения ГЧП) является признанным драйвером поддержания и стимулирования экономического роста, что делает осуществление проектов в данной области выгодным для государства. Рассмотрим более подробно, что собой представляют механизмы проектного финансирования и государственно-частного партнерства.

Различие понятий «проектное финансирование» и «финансирование проекта» состоит в том, что первый термин является частным случаем второго, так как наряду с проектным финансированием выделяют схемы бюджетного и корпоративного финансирования, имеющие свою специфику [2, 54].

Проектное финансирование — механизм организации финансирования инвестиционного проекта, при котором все проектные риски распреде-

Людмила Евгеньевна ФИЛИПОВА, преподаватель кафедры мировой экономики Белорусского государственного экономического университета.

*Инициаторы проектов сумели аккумулировать требующуюся для их реализации сумму в виде денежных средств или обязательств от инвесторов и кредиторов.

ляются между его участниками, а гарантией возврата кредитов является исключительно экономический эффект от реализации проекта, т.е. доходы, которые будет генерировать проект в будущем.

В сравнении с традиционным кредитованием, бюджетным и корпоративным финансированием среди отличительных черт проектного финансирования можно выделить капиталоемкость, большое число участников, ограниченное право регресса (требование о возмещении предоставленной займы суммы) или его отсутствие, распределение рисков между участниками, отражение финансовых потоков на балансе проектной компании и др. [3]. Перечисленные особенности позволяют охарактеризовать проектное финансирование как достаточно дорогостоящий механизм кредитования, который эффективно использовать можно только в ряде случаев. Это частично объясняет причину возникновения проектного финансирования в странах Европы и Северной Америки, на долю которых приходится около 70 % всех проектов, реализованных посредством ПФ [4, 82]. В то же время Австралия, страны Африки и Востока позиционируются как активные участники рынка ПФ. Укрепление позиций развивающихся регионов прогнозировалось, однако затянулось по различным причинам как экономического, так и политического характера.

Лидером в осуществлении проектного финансирования является Европейский регион (33 %), в то время как доля стран Среднего Востока, Азии и Африки неуклонно возрастает. По-прежнему значительную роль играют США и Канада, являющиеся лидерами Североамериканского региона (17 %). Доля стран Латинской Америки в проектом финансировании в 2008 г. увеличилась почти вдвое по сравнению с аналогичным показателем в начале 2000 г., однако в общем соотношении остается небольшой [5, 6].

Внутренние кризисы влияют на проектное финансирование. Так, страны Латинской Америки, испытывающие кризис национальной валюты и дефицит платежного баланса, по-прежнему остаются потенциально более привлекательными, чем США. Это происходит по причине более комфортных условий, создаваемых для инвесторов в развивающихся странах. В обмен на разработку сложных отраслей и секторов в развивающихся государствах иностранные инвесторы могут потребовать существенные льготы, в то время как проекты, реализуемые в США, организуются по единым (довольно жестким) стандартам и получить под них специальные льготы весьма сложно. Кроме того, внешние риски в экономике развивающихся стран могут быть уравновешены упрощенным доступом к месторождениям, низкими налогами и другими преимуществами, а в развитых странах, где сырьевой сектор развит слабо, область энергетики всецело контролируется государством. При кризисных явлениях в развитых странах национальные капиталы отвлекаются из рискованных сфер на поиск новых объектов вложений, в том числе за рубежом.

В других условиях находятся страны Европы. Даже при возникновении спада во входящих в ее состав экономиках Европа не утратит ведущих позиций, поскольку при учете «европейских» инвестиций на ПФ к ним относят и проекты стран Восточной Европы и Средней Азии, в том числе по строительству магистральных трубопроводов, под которое ежегодно привлекаются миллиарды долларов США. Западно-европейские государства также внесли свой вклад в развитие ПФ и ГЧП, выражающийся в большем использовании концессионных моделей ПФ в секторе транспортной инфраструктуры, а также в развитии возобновляемой энергетики.

Большие неосвоенные минеральные запасы, дешевая рабочая сила и политика, учитывающая интересы внешних инвесторов, делает Азиатско-Тихоокеанский регион наиболее привлекательным объектом инвестиций в мире. В 1996 г. на Азиатско-Тихоокеанский регион приходилось около 50 % поступающих в проекты мировых инвестиций. Он занимал треть

место в мире по объему полученных синдицированных кредитов и по прогнозам Мирового банка до 2006 г. на него приходилось порядка 30 % мирового ВВП. Для данного региона характерна повышенная динамика притока и оттока капиталов. Наибольший приток иностранных инвестиций 1994—1996 гг. составил около 200 млрд дол. США в год, а в ходе финансового кризиса 1997—2001 гг. их отток достиг 100 млрд дол. США в год. Причем наиболее существенно эта тенденция затронула «новые индустриальные страны» — Индонезию, Малайзию, Филиппины, Южную Корею и Таиланд (лидеры по количеству проектов и полученных синдицированных кредитов среди развивающихся стран в тот период) [4].

Возвращаясь к государственно-частным партнерствам, следует отметить, что механизм финансирования ГЧП является одной из форм проектного финансирования. Современный мировой опыт государственно-частного проектирования подтверждает его значимость при реализации проектов в социально-культурной сфере. Заслуживает особого внимания тот факт, что начиная с 90-х гг. XX в. в странах с переходной экономикой и в развивающихся странах создано более 2 700 ГЧП, в том числе и в сфере инфраструктуры. Государственно-частное партнерство стало популярным в течение последних десяти лет*, во время его успешного использования в Англии. Согласно данным отчета Лондонской международной финансовой службы, занимающейся поддержкой экспорта британских финансовых услуг, проекты на основе ГЧП разрабатываются в настоящее время в 60 странах мира. Только в Великобритании стоимость объектов так называемой частной финансовой инициативы (PFI), которая в этой стране является основной формой ГЧП, в течение последних 10 лет составляет 24 млрд фунтов стерлингов, а в течение следующих трех лет планируется реализовать проекты на общую сумму 12 млрд фунтов стерлингов. Ежегодно заключается до 80 новых соглашений. По данным британского правительства, аналогичные проекты обеспечивают 17 % экономии для бюджета страны [6].

Существует множество трактовок понятия «государственно-частное проектирование», одна из которых характеризует его как институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ до обеспечения общественных услуг [7].

Главным отличием государственно-частного проектирования от проектного финансирования является обязательное участие государства при организации финансирования проекта. Государство видит в частном секторе дополнительные ресурсы, эффективный менеджмент и рассчитывает извлечь выгоду из этого. Вступая в партнерство с бизнесом, оно, как правило, получает не только возможность привлечения дополнительных источников финансирования, снижающих нагрузку на бюджет, но и более гибкую и действенную, чем традиционная бюрократия, систему управления проектом, повышающую эффективность государственных расходов [8, 198]. Государство также получает свои дивиденды в форме увеличения налоговых поступлений, решения социальных проблем и повышения общего уровня производства, увеличивая тем самым конкурентоспособность продукции и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

*Первый в истории проект государственно-частного партнерства был санкционирован королем Генрихом II. Благодаря этому инженер Адам де Крапон в долине Кроу города Салон-де-Прованс в 1554 г. построил канал, который до сих пор носит его имя. Смелое по тем временам начинание приобрело в последующих веках огромный размах. Эйфелева башня в Париже также результат работы механизма ГЧП [5].

Бизнес, идя на хозяйственное сотрудничество с государством, рассчитывает на поддержку за счет административных, материальных, финансовых, природных ресурсов государства, видя в государственных органах власти стабильного, надежного, ответственного и выгодного партнера. Частный бизнес берет на себя основной коммерческий риск работы на рынке и, как правило, имеет наибольшую часть прибыли. Он получает для себя определенный набор гарантий, преференций и надеется снять многие барьеры, препятствующие его развитию.

Обе стороны извлекают выгоду из синергетического эффекта, разделения рисков за счет совместного использования ресурсов и знаний, что в иных условиях невозможно. Механизмы совместного использования возможностей государства и бизнеса создают условия и для продвижения оптимальной практики решения задач, отвечающих общественным интересам.

Государственно-частное проектирование определяется также как полноценная замена приватизационных программ, позволяющая реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики — с другой. Вместе с тем государство не лишается прав собственника, привлекая при этом ресурсы бизнеса к решению широкого круга проблем.

Система США характеризуется отсутствием подавляющей роли государства. В Европе государство, напротив, устанавливает правила игры, причем в ряде случаев не в пользу частных инвесторов. Сотрудничество государственного и частного секторов является более тесным в США, характеризуется значительным влиянием местных органов власти на развитие сотрудничества с частными институтами. Штаты формируют свою налоговую систему и законопроект с целью стимулирования национальных инвесторов и с экономической точки зрения напрямую зависят от полученных в бюджет налогов от инвестиционной деятельности. Поэтому в США в большей степени, нежели в Европе, приобретает значение «местная бизнес-элита», деятельность которой составляет значительный удельный вес в политической жизни государства.

Степень участия государства/частного сектора в ряде стран при реализации схемы ГЧП показана на рис. 1.

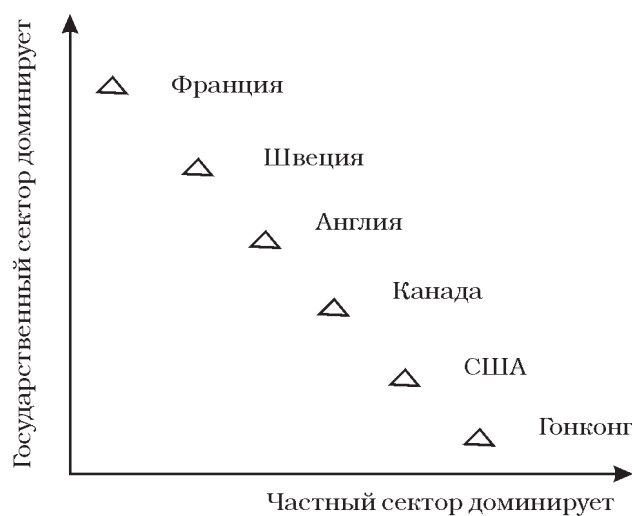


Рис. 1. Степень государственного участия в проектах, реализованных по схеме ГЧП в некоторых странах
Примечание: по данным [9, 36].

Компания Deloitte, являющаяся одной из крупнейших по оказанию аудиторских и консалтинговых услуг, в одном из своих аналитических отчетов «Сокращение инфраструктурного разрыва: роль государственно-частного партнерства» проранжировала некоторые страны по уровню развития рынка ГЧП* (рис. 2).

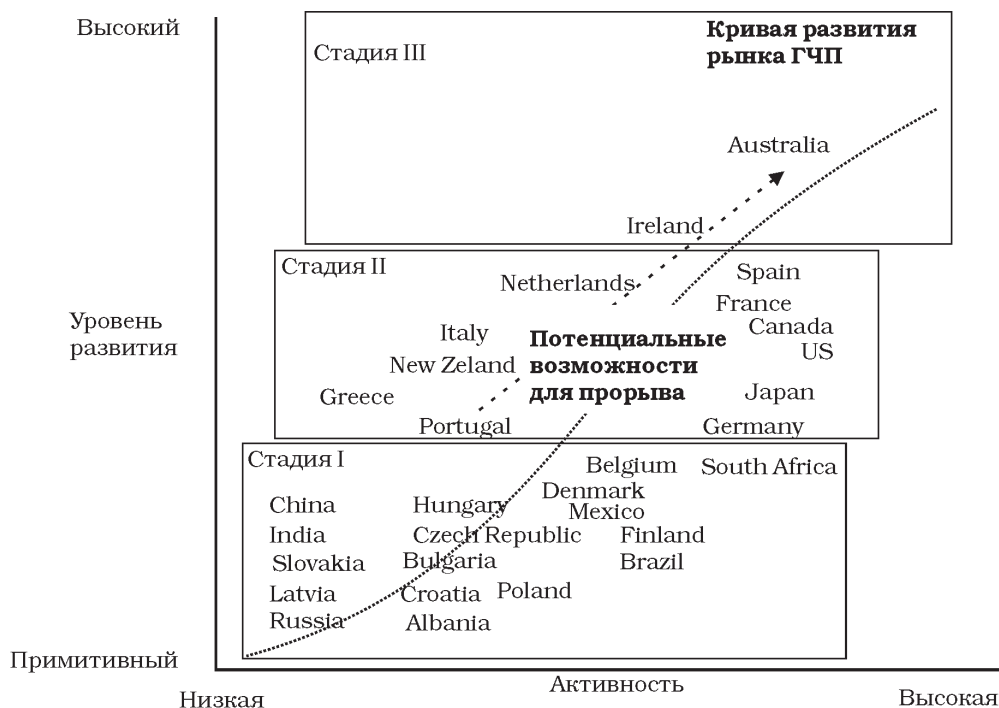


Рис. 2. Развитие государственно-частного партнерства в ведущих странах мира
Примечание: по данным [10, 16].

На первом уровне находятся Китай, Индия, Чехия, Российская Федерация, Бразилия, Мексика и др. Как правило, эту группу формируют активно развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, которые начали применять механизм ГЧП в качестве альтернативного при привлечении ПИИ. На данном этапе осуществляются: проверка правовой жизнеспособности государственно-частного предприятия, разработка его базовых понятий, применение прошлого опыта, начало построения рынка ГЧП [11, 68].

В качестве примера рассмотрим опыт реализации ГЧП в Чили и Российской Федерации.

Мексика и Чили первыми применили схему финансирования социально значимых объектов с привлечением частного сектора. В Чили для развития ГЧП были созданы все необходимые предпосылки, включая разработку законодательной базы, предоставление льготных условий и иных стимулов частным инвесторам, действие механизма по урегулированию возникающих споров и др. Механизм ГЧП также осваивают Бразилия и Венесуэла. Общая заинтересованность стран подтверждается и политикой Rio Group, деятельность которой направлена на развитие инфраструктуры в Латинской Америке, и в качестве одного из механизмов ПИИ является ГЧП.

*«Уровень развития» и «степень активности» использования государственно-частного предприятия определяются такими параметрами, как проведение законодательных преобразований в области ГЧП, публикация практических руководств для заинтересованных участников, образование структур ГЧП и др.

В Чили все проекты, реализуемые в рамках ГЧП, проходят этап тендерных торгов, в которых свободно могут принять участие как национальные, так и иностранные инвесторы. Известно, что доля иностранных инвесторов в финансировании ГЧП составляет в среднем не менее 30 % всех частных инвестиций [12, 30]. Кроме того, проекты оцениваются с точки зрения их эффективности инвесторами и оценочными компаниями, с одной стороны, и государственными институтами, с другой стороны. Так, Министерство коммунального хозяйства проводит оценку платежеспособности проекта, Министерство финансов изучает проект с точки зрения макроэкономических факторов. Такая тщательная оценка позволяет наилучшим образом распределить возможные риски между сторонами и тем самым повысить эффективность проекта.

Политика, проводимая крупными финансовыми институтами, в значительной степени способствует усилению деловой активности частных инвесторов при реализации проектов в области социальной инфраструктуры. Так, ряд банков, например Banco de Estado, увеличил размер предоставляемого кредита частному сектору под Greenfield проекты (до 15 % его стоимости) [12, 32]. Такое изменение послужило стимулом для частного сектора со стороны государства: инвесторам было гарантировано не менее 70 % всех доходов, генерируемых проектом, после сдачи его в эксплуатацию. В данном случае речь идет о крупномасштабных и наиболее значимых объектах. Существует и другая схема, когда страховые компании и пенсионные фонды активно приобретают ценные бумаги частных компаний, которые участвуют в финансировании социальной инфраструктуры. Таким образом, крупные финансовые институты в значительной степени стимулируют национальных и зарубежных инвесторов при осуществлении ГЧП путем предоставления льготных условий выдачи кредитов и других способов поощрения.

Рассматривая опыт реализации государственно-частного проектирования Россией, следует отметить, что концепция государственно-частного партнерства используется в стране относительно недавно — с 2004 г. Развитие сетевой производственной инфраструктуры особенно важно для российских условий, так как рост инфраструктурных отраслей отстает от темпов роста экономики в целом. Износ основных фондов транспортной системы достиг 55—70 % и продолжает расти; 14 % газопроводов (по протяженности) выработали нормативный срок службы, около 1/3 оборудования газораспределительных станций требует замены. Износ основных фондов магистральных нефтепроводов превышает также 55—70 %. Потребности российской инфраструктуры в инвестициях до 2010 г. составляли 240—360 млрд дол. США, из них 60—80 млрд дол. США — на поддержание и расширение нефте- и газотранспортной систем и электросетей; 100—120 млрд дол. США — на развитие транспорта (дорог, аэропортов и т.д.); 80—100 млрд дол. США — на модернизацию тепло- и водоснабжения, других систем коммунального обслуживания. Результаты деятельности созданных на основе объединения средств государства и частного партнера 600 совместных предприятий, занятых транспортировкой газа, свидетельствуют, что этот сектор является одним из самых эффективных в российской экономике [13].

Институт ГЧП в будущем может стать одной из самых привлекательных форм поддержки развития промышленности для России. Источником государственных денег для участия в государственно-частных партнерствах стал специально созданный инвестиционный фонд, величина которого в 2006 г. составляла 69,7 млрд р., в 2007 г. — 71,9 и в 2008 г. — 72,3 млрд р. 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. Сум-

марный объем инвестиций на эти проекты превысит 1 трлн р., из которых 30 % (341,8 млрд р.) будут выделены из Инвестфонда, а остальные средства предоставят частные инвесторы. Вместе с тем всего за 2006—2007 гг. из средств Инвестфонда было израсходовано 34,5 млрд р. из выделенных 180 млрд., т.е. 9,1 % [14].

Развитию ГЧП в России препятствуют многие факторы, среди которых асимметричные отношения между государством и частным партнером при реализации совместных проектов. Государство в России является доминирующим партнером, а для эффективного развития ГЧП необходимы равные права и обязанности сторон. Проблемы функционирования ГЧП в России [15]:

законодательство. Впервые законопроект «О концессионных соглашениях» был принят Верховным Советом РСФСР в 1993 г., но отклонен президентом. Новый законопроект поступил в Государственную думу в 1995 г. Принят в первом чтении в 1996 г. и до сих пор находится в режиме рассмотрения во втором чтении;

отсутствие комплексного подхода к разработке проблемы концессий. Не уделяется должного внимания экономическим и социальным проблемам, механизму функционирования и регулирования концессий. Эта проблема имеет комплексный, институциональный характер и должна решаться на основе системного подхода;

отсутствие координирующего и регулирующего органа;

отсутствие квалифицированных специалистов и др.

Второй уровень составляют развитые европейские государства, в том числе Германия, Португалия, Франция и другие, а так же США, Канада, Новая Зеландия. В этих странах механизм ГЧП используется наряду с другими формами финансирования инвестиционных проектов. Осуществляется проведение законодательных преобразований в сфере ГЧП, публикация практических руководств, образование структур ГЧП, продолжение развития рынка ГЧП, привлечение новых источников средств и др.

К данному этапу развития государственно-частного проектирования можно отнести Германию. В параграфе 7 Положения о федеральном бюджете Германии прописано, что ГЧП используются тогда, когда «... частные лица могут выполнять... государственные задачи... так же хорошо или даже лучше, чем государство». В настоящее время Германия осуществляет 2—4 % публичных инвестиций в форме ГЧП, в то время как к 2015 г. планируется довести этот показатель до 15 %.

Начиная с 2002 г. объем инвестиций в проекты ГЧП значительно увеличился и в 2007 г. составил порядка 865 млн евро [16]. Наиболее крупными проектными, реализованными с помощью ГЧП, являются строительство комплекса федерального министерства образования и исследований в Берлине, строительство высокотехнологичной университетской клиники в Шлезвиг-Гольштейне, реконструкция государственной оперы в Дрездене.

Основными стратегическими направлениями развития ГЧП являются региональный железнодорожный транспорт, социальная сфера, автомагистрали, водоснабжение, обработка твердых бытовых отходов, утилизация сточных вод и др.

Государственная организация ГЧП представлена следующими уровнями: федеральный уровень (федеральное министерство финансов/Partnerschaften Deutschland);

региональный уровень (региональное министерство финансов, специализированные группы по ГЧП);

муниципальный уровень (органы управления муниципалитетом).

В третий уровень входят такие страны, как Ирландия, Великобритания, Австралия. В этих странах государственно-частное проектирование получило широкое распространение и на протяжении нескольких десятилетий

используется в качестве одного из наиболее предпочтительных механизмов привлечения ПИИ [10]. Данный этап характеризуется следующими особенностями: ликвидированы правовые «дыры» и барьеры по применению государственно-частного проектирования, модели ГЧП усовершенствованы, поток заключаемых сделок возрастает, достигнут долгосрочный политический консенсус, используется полный спектр источников финансирования.

В Великобритании схема ГЧП считается традиционной формой финансирования инфраструктурных объектов. В 1992 г. был принят Закон о частных финансовых инициативах (ЧФИ), который способствовал развитию сотрудничества частного сектора и государства в реализации совместных проектов. Известно, что в Великобритании финансирование посредством формы частных финансовых инициатив составляет 11 % всех осуществляемых инвестиций. В настоящее время ЧФИ является частью государственной программы развития ГЧП, которая также включает приватизацию.

Можно выделить следующие особенности частных финансовых инициатив в Великобритании:

частный инвестор берет на себя обязательство по обслуживанию проекта и предоставлению услуг, в то время как государство обязуется обеспечивать эти услуги в долгосрочном периоде;

значительную степень риска принимает на себя частный сектор;

компенсация расходов частного инвестора осуществляется впоследствии либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета;

все проекты ЧФИ оцениваются по схеме Value for Money (VFM), в соответствии с которой определяется доля участия государственного и частного секторов. В последнее время наиболее масштабные проекты, требующие значительных вложений, финансируются в большей степени за счет частного сектора [12, 36].

По схеме ЧФИ в Великобритании финансируются такие объекты, как школы, больницы, тюрьмы, правоохранительные и пожарные службы, очистные сооружения и другие проекты, ставшие уже традиционными для данной схемы. Кроме того, все большее значение ЧФИ приобретают в сферах развития транспортной инфраструктуры, отрасли развлечений, оборонного комплекса. Так, в 2009 г. Министерство обороны совместно с частным сектором планировало осуществить финансирование проекта по созданию военно-летных симуляторов стоимостью свыше 6 млрд дол. США [5, 6]. Наиболее крупные объекты транспортной инфраструктуры осуществляются по схеме ЧФИ, такие как тоннель под Ла-Маншем, Лондонский метрополитен, системы обработки отходов на острове Уайт, строительство железнодорожной сети Кройдона и др. Такие масштабные проекты финансируются центральным правительством и частным сектором, в то время как большинство ЧФИ осуществляется через местные государственные органы.

Государством проводится тщательный мониторинг проектов, который позволяет наиболее эффективным образом распределить риски между участниками. Как правило, частные инвесторы берут на себя риски, связанные с возведением объекта и реализуемыми им услугами, а государство минимизирует инфляционный риск. В заключениях крупных британских аудиторских компаний отмечается, что более 70 % проектов с использованием ГЧП реализуются в срок и без дополнительных расходов со стороны государства, в то время как менее 25 % инвестиционных проектов, финансируемых только за счет государственных средств, вводятся в эксплуатацию вовремя и в соответствии с запланированным бюджетом. Государственный справочник по оценке инвестиционных проектов (Green Book) содержит информацию, что схема ГЧП позволяет снизить расходы государства на инфраструктурные объекты в среднем на 17 % [12, 37].

Мировой опыт позволяет выявить ряд особенностей финансирования проектов с использованием механизма ГЧП в Германии и Великобритании:

в Великобритании установился рыночный тип ГЧП, при котором частный инвестор берет на себя все бизнес-риски. В стране действует хорошо проработанное законодательство. Инициатива при осуществлении ГЧП исходит со стороны частного инвестора;

в Германии, напротив, осуществляет безрисковый подход в ГЧП, когда государство заранее платит фиксированную оговоренную сумму за работоспособность объекта и тем самым гарантирует инвестору возврат вложенных инвестиций. Инициатива о заключении договора ГЧП исходит со стороны государства, которое проводит тендеры среди частных компаний.

В целом в развитии проектов, реализованных с помощью механизма ГЧП, наблюдаются следующие тенденции:

- в ряде стран Европы — Ирландии, Португалии, Испании и Италии — приняты законодательные акты, облегчающие партнерство государства и предпринимательских структур в реализации проектов. В Ирландии, Италии, Испании, Франции активно развивается реализация ГЧП в дорожной сфере, в Великобритании — на транспорте;

- в Нидерландах, Германии и Австрии пилотные проекты находятся еще на ранней стадии разработки. В Германии с расширением партнерства государства и частного сектора связывают большие перспективы в развитии транспорта и дорожной инфраструктуры;

- новые страны — члены ЕС: Венгрия, Чехия, Словакия, Хорватия и Польша, отстающие от прежних членов ЕС в развитии инфраструктуры, нуждаются в разработке и реализации совместных проектов, а также в принятии замкнутой нормативной базы;

- в Канаде и Австралии концепция партнерства и частного сектора включена в правительственные программы;

- во многих развивающихся странах (Китае, Малайзии, Аргентине, ЮАР и др.) также разрабатываются проекты с участием государства и частного бизнеса. В дорожной сфере и на транспорте наиболее активно ГЧП реализуется в Мексике, Чили, Южной Корее [17].

В заключение хотелось бы отметить, что сложившаяся практика ГЧП и ПФ зарубежных стран при реализации в первую очередь крупных инвестиционных проектов показывает, что необходимым условием успеха является принятие инвестиционного законодательства. Только быстрое формирование ясной правовой среды и заключение на этой основе крупных сделок с солидными компаниями является определенной гарантией от новых экономических и политических потрясений. Важно предоставить инвестору стабильные условия деятельности, определить и закрепить в законодательстве особенности разного рода договоров между государством и инвестором (в особенности это касается ГЧП), создав тем самым эффективный механизм привлечения частных инвестиций в реальный сектор экономики.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Шабаневич, М. Условия финансирования проектов ГЧП: кризисные реалии / М. Шабаневич, С. Лузан [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: <http://mangoinvest.net/016/usloviya-finansirovaniya-proektov-gchp-krizisnye-realii>. — Дата доступа: 15.08. 2009.

2. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. — 2007. — № 9.

3. Comer, B. Godnar Project Finance Teaching Note / B. Comer, M. Bodnar // Fall [Electronic resource]. — 2006. — Mode of access: <http://finance.wharton.upenn.edu/~bodnarg/ml/projfinance.pdf>. — Date of access: 15.08. 2008.

4. Катасонов, В.Ю. Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов, М. В. Петров. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Анкил, 2001.

5. О чем молчат бухгалтерские книги? Подводные камни частно-государственного партнерства в Центральной и Восточной Европе / Ф. Бачева [и др.] [Электронный ресурс]. — 2006. — Режим доступа: http://www.bankwatch.org/documents/never_mind_the_balance_sheet.pdf. — Дата доступа: 17.08. 2006.
6. HM Treasury: Infrastructure Procurement // Delivering Long-Term Value. — 2008, March.
7. Варнавский, В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления / В. Варнавский // Отечественные записки. — 2004. — № 6.
8. Grimsey, D. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance / D. Grimsey, M. Lewis. — Inc NetLibrary, 2004.
9. Savas, E.S. Privatization and Public-Private Partnerships / E.S. Savas. — Washington, Chatham House Publishers Inc., U.S., 2000.
10. Гордеев, А. Механизм государственно-частного партнерства в сфере науки: в чьей воле его запустить? / А. Гордеев, В. Киселев // Земля Беларуси. — 2008. — № 3.
11. Кабашкин, В.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы / В.А. Кабашкин. — М.: МИЦ, 2010.
12. Ter-Minassian, T. Public-Private Partnerships / T. Ter-Minassian / International Monetary Fund // Fiscal Affairs Department. — 2004, March.
13. Частно-государственные партнерства как часть концепции «Сильная Россия» [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: http://www.rambler.ru/news/economy/260004614/10505695.html?t_detail=1. — Дата доступа: 05.06. 2007.
14. Попова, Ю.Ф. Государственно-частные партнерства и социальная ответственность / Ю.Ф. Попова [Электронный ресурс]. — 2006. — Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2007/2007-3/13/13.htm>. — Дата доступа: 05.08. 2006.
15. Смирнов, О.М. ГЧП — один из наиболее эффективных путей возрождения инфраструктуры аэропортов / О.М. Смирнов // Фонд развития инфраструктуры воздушного транспорта [Электронный ресурс]. — 2007. — Режим доступа: интернет-сайт «AviaFOND.ru». — Дата доступа: 07.07. 2008.
16. Рынок государственно-частных партнерств (ГЧП) в Германии. Partnerschaften Deutschland [Электронный ресурс]. — 2008. — Режим доступа: <http://www.duma.gov.ru/sobstven/analysis/gchp/gchp.ppt>. — Дата доступа: 02.05. 2008.
17. Кабашкин, В.А. Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации / В.А. Кабашкин, А.А. Левченко, В.А. Сидоров. — М.: ПОЛИТЕРА; Белгород, 2006.
18. Denton Wilde Sapte Public Private Partnerships: BOT Techniques and Project Finance // (Firm, Howard Barrie, Denton Wilde Sapte LLP (Firm)). — 2006.

Статья поступила
в редакцию 07.09. 2010 г.

ЧЖУ ШИСОН

ВЛИЯНИЕ КООПЕРАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ И КИТАЙСКОЙ ОБУВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

В настоящее время Китай является одним из основных мировых экспортеров обувной продукции, его доля рынка занимает половину мирового объема производства обуви. Республика Беларусь также является одним из главных производителей и экспортеров обуви в страны СНГ. С развитием глобализации Беларусь и Китай стали не только конкурентами на международном рынке и на рынках своих стран, но и партнерами по кооперации.

Целью данной работы является исследование, как кооперация белорусских и китайских производителей обуви влияет на повышение конкурентоспособности их продукции и расширение рынка сбыта.

Чжу ШИСОН, аспирант кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.