

Научное издание

Романова Галина Григорьевна

**ФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОРТОВЫХ ЗОНАХ (НА ПРИМЕРЕ
ПРИМОРСКОГО КРАЯ)**

Монография

АННОТАЦИЯ

В монографии проведен анализ портовой объектной структуры сложного транспортного комплекса на примере особой экономической зоны портового вида.

Исследования показали, что предпринимательство является основным источником экономического роста, где важнейшей составляющей обеспечения предпринимательской деятельности является развитая инфраструктура.

Проблема состоит в том, что на сегодняшний день назрела необходимость модернизации транспортной инфраструктуры портово-промышленных комплексов (ППК), без этого не возможно поступательное развитие предпринимательства в регионе, обеспечение стройных логистических схем в рамках государства в целом.

На сегодняшний день, развитие портовой инфраструктуры в Приморье является важной хозяйственной задачей, решение которой должно осуществляться в рамках государственной политики по социально-экономическому развитию территорий с привлечением бизнеса за счет организации эффективного государственно-частного партнерства (ГЧП).

В ходе исследования были выявлены предпосылки создания особых экономических зон с целью развития транспортной инфраструктуры, разработана авторская классификация эффектов, порождаемых созданием ОЭЗ, а также дополнены базовые принципы формирования государственно-частного партнерства в портовой зоне, предложена схема разработки проекта развития портовой зоны на основе ГЧП.

Предложена и усовершенствована методика оценки предпринимательского риска в части авторского алгоритма расчета поправки к традиционной оценке предпринимательского риска при реализации комплексного инвестиционного проекта модернизации транспортной инфраструктуры.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Глава 1 Исследование теории и практики государственного регулирования и поддержки развития предпринимательства.....	7
1.1 Понятие и содержание государственного регулирования предпринимательской деятельности	7
1.2 Обоснование преимуществ использования особых экономических зон в системе государственного регулирования развития предпринимательства.....	27
1.3 Государственно-частное партнерство как форма государственной поддержки предпринимательства.....	53
Глава 2 Приоритеты развития портовых зон в рамках национальных интересов государства	64
2.1 Современное состояние, основные мировые тенденции развития морских портов	64
2.2 Разработка принципов формирования государственно-частного партнерства в портовых зонах	79
2.3 Критический анализ преимуществ и проблем создания особой экономической зоны портового типа	89
Глава 3 Развитие транспортной инфраструктуры в портово-промышленном комплексе	107
3.1 Эволюция методики оценки эффективности вложений государства в развитие транспортной инфраструктуры.....	107
3.2 Концепция развития транспортной инфраструктуры в портово-промышленном комплексе	122
3.3 Алгоритм расчета поправки на риск в инвестиционном проекте.....	
Заключение	140
Список использованных источников	

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство – это основной источник экономического роста, где важнейшей составляющей обеспечения предпринимательской деятельности является развитая инфраструктура.

Транспорт, являясь одной из важнейших составляющих инфраструктуры, служит инструментом достижения социальных, экономических, внешнеполитических целей. Устойчивое развитие транспорта дает гарантию единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, конкуренции и свободы экономической деятельности, обеспечения целостности России и ее национальной безопасности, улучшения условий и уровня жизни населения. Особая значимость транспорта в системе военной безопасности России обусловлена ее уникальным геостратегическим положением и огромным пространственным размахом. Транспортная система Российской Федерации, включающая и морской транспорт, представляет собой необходимый материальный фактор обеспечения военной безопасности государства [1].

Одним из направлений преодоления современного экономического кризиса, практически оправдавшего себя во многих странах мира, является государственная поддержка формирования и развития транспортной инфраструктуры. По оценкам целого ряда зарубежных и российских экспертов именно ее реализация позволила предотвратить массовую безработицу и спад экономического роста при одновременном создании благоприятных условий для развития экономики, в том числе за счет повышения конкурентоспособности морских портов.

В 2011 г. доля государственных инвестиций в транспортную инфраструктуру США составила 30 % от всего финансирования проектов, связанных с модернизацией, 70 % пришлось на долю частного капитала. В Японии, Южной Корее, Франции, Мексике, Италии, Индонезии данная пропорция выглядит 50 % / 50 %. В России доля инвестиционных средств предпринимателей в финансирование транспортной инфраструктуры составляет порядка 40 % от

требуемого бюджета, остальные 60 % обеспечиваются за счет государственных средств [2].

В стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года особая роль отводится развитию транспортной инфраструктуры [3].

По решению Российского правительства в 2009-2010 году разработана, утверждена и осуществляется государственная национальная политика централизованного финансирования строительства и модернизации объектов транспортной инфраструктуры, особое внимание в этом документе уделено Дальнему Востоку. В частности, на федеральном уровне разработаны «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г.» [1]; Федеральная целевая программа «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 гг.)» [4]. Необходимость проведения данной политики связана с тем, что существует ряд организационных и финансовых проблем, формирующих препятствия для самостоятельного развития транспортной инфраструктуры и морского транспорта в том числе. Прежде всего, это отсутствие взаимодействия между министерствами, ведомствами на центральном и региональном уровне и предпринимательскими структурами. В этой связи важно дальнейшее совершенствование системы государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности в интересах развития морского транспорта, направленное на принятие конкретных мер, способствующих повышению его эффективности и обеспечению выхода на качественно новый уровень морской деятельности.

Комплексная системная модернизация портов Дальнего Востока и железнодорожных подходов к ним обеспечит экономическое развитие Восточной Сибири и Дальнего Востока, стимулирует развитие экономических связей России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона [1].

Проблема состоит в том, что на сегодняшний день назрела необходимость модернизации транспортной инфраструктуры портово-промышленных комплексов (ППК), без этого не возможно поступательное развитие предпринимательства в регионе, обеспечение стройных логистических схем в рамках государства в целом.

Развитие портовой инфраструктуры в Приморье является важной хозяйственной задачей, решение которой должно осуществляться в рамках государственной политики по социально-экономическому развитию территорий с привлечением бизнеса за счет организации эффективного государственно-частного партнерства (ГЧП).

Подводя итог изложенному, следует признать, что развитие транспортной инфраструктуры портово-промышленных комплексов в Приморье является важной хозяйственной задачей, решение которой требует разработки и реализации мер государственного регулирования и поддержки предпринимательства в этой области.

Глава 1 ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1.1 Понятие и содержание государственного регулирования предпринимательской деятельности

Развитие предпринимательства в различных областях и сферах деятельности требует рационального сочетания интересов крупных и мелких компаний, организации предпринимательских альянсов, где каждая из указанных групп выполняет свои экономические функции [5].

При этом постановка вопроса, согласно которой малый бизнес занимает лишь те сегменты в экономике, к которым не проявляют интерес крупные компании в виду их низкой прибыльности, представляется неправомерным. Малые и средние компании выступают в качестве важнейшей составляющей экономической системы, без которой немыслимо ее эффективное функционирование.

В процессе фрагментации отраслей и сегментации потребителей, динамики спроса и его индивидуализации именно малые и средние компании обеспечивают необходимую структурную подвижность производства и удовлетворение спроса относительно небольших групп потребителей. Способствуют этому такие специфические черты малого предпринимательства как гибкость и оперативность, быстрая отдача на вложенный капитал при существенно меньшей, чем в крупном бизнесе капиталоемкости производства, способность работать по индивидуальным заказам потребителей [6].

Традиционно в экономической литературе в соответствии с размерами компании выделяется малый, средний и крупный бизнес [7, 8, 10].

Определяющей характеристикой *малого бизнеса* является использование труда и энергии ее непосредственного носителя – конкретного индивидуума, то есть в малом бизнесе определяющим фактором является использование труда собственника бизнеса. Именно в этом смысле малый бизнес является механиз-

мом регулирования самозанятости населения. Более того, само существование малого бизнеса определяется временем существования собственника, так как он является генератором идей, осуществляя индивидуальный выбор направления деятельности малого предприятия в соответствии со своими способностями, что подтверждается хозяйственной практикой как у нас в стране, так и за рубежом [11].

Соответственно поддержка данной формы бизнеса должна быть направлена на конкретных людей, которые занимаются или готовы заниматься малым бизнесом. Конкретными механизмами такой поддержки являются обучение предпринимателей, помощь в составлении бизнес-планов, содействие в регистрации компании, возможно – финансовая поддержка, размер которой определяется, исходя из размеров выплат пособий по безработице. То есть применительно к малому бизнесу должна преобладать инфраструктурная поддержка регионального типа. Это связано с тем, что малые предприятия ориентированы преимущественно на местный рынок, соответственно, развитие малого предпринимательства является заботой, в первую очередь, местных властей.

Определяющей характеристикой *среднего бизнеса* является не столько размер компании, сколько расширение возможностей бизнеса и появление объективной необходимости разделения участников бизнеса на работников и работодателя. При этом работник относительно свободен в выборе работодателя, при условии существования некоторого количества однотипных предприятий или предприятий, использующих данный вид труда, либо при высокой мобильности населения. Реализуя возможности работника, собственник в свою очередь осуществляет управление движением капитала, соответственно эффективность среднего бизнеса в основном зависит от искусства управления капиталом [9].

Средний бизнес нуждается, скорее, в институциональной поддержке, связанной с созданием благоприятного предпринимательского климата в стране и регионе, демонополизацией экономики, защитой прав собственников и созданием иных институтов, способствующих развитию бизнеса.

Эффективность *крупного бизнеса* в основном определяется эффективностью согласования трудовых, товарных и финансовых потоков, которые обеспечивают устойчивость бизнеса во времени. Прибыль для данного типа бизнеса не является самоцелью, поскольку его доминирующей целью является само существование компании, а также рост ее стоимости [12].

Крупный бизнес с целью обеспечения своей устойчивости по отношению к трудовым потокам стремится, с одной стороны, к минимизации участия человека в производственном процессе, а с другой – к созданию некоторого запаса устойчивости при несомненном упрощении труда. В этом смысле крупный капитал является генератором как явной, так и скрытой безработицы. В подтверждение сказанного можно привести изменения численности занятых в отдельных отраслях промышленности России, выпускающих монопродукт, таких, как электроэнергетика, нефтедобывающая, газовая и угольная промышленность.

Рассматривая качественные характеристики малого, среднего и крупного бизнеса, необходимо отметить, что наиболее привлекательными для экономики являются малые фирмы не как уменьшенный вариант большой компании, а как организации, деятельность которых качественно отличается от крупных предприятий специфичными чертами: потенциально более высокой восприимчивостью к рыночным сигналам и более высокой способностью к внедрению инноваций, адаптируемостью к социально-экономическим изменениям, управляемостью и информационной проницаемостью [5].

Исследователи также выделяют, помимо качественных, – количественные критерии идентификации структурных групп предприятий, при этом также основной акцент в таких исследованиях делается, как правило, на «малые предприятия».

Количественные критерии учитывают параметры, которые могут быть измерены. К таким параметрам относят балансовую стоимость его активов, финансовые показатели деятельности, численность занятости и пр. При этом одним из наиболее часто используемых количественных критериев отнесения предприятия к той или иной структурной группе является показатель численности занятых на предприятии. Несомненными достоинствами такого критерия

являются удобство его использования, возможность проведения сравнений по странам, что позволяет анализировать тенденции развития той или иной структурной группы предприятий.

Количественные критерии отнесения предприятий к категории в разных странах, приведены и рассмотрены в табл. 1.1.

Таблица 1.1 – Количественные критерии отнесения фирм к категории малых предприятий

Страна	Категории	Сферы деятельности	Занятость, чел.	Уставный капитал
Евросоюз	Микро-предприятия	- промышленность	до 10	Оборот – 7; баланс – 5 млн евро
	Малые	- сфера услуг	10-50	Оборот – 40;
	Средние		до 250	баланс – 27 млн евро
Великобритания	Мелкие	-	1-23	-
	Малые	-	24-99	-
	Средние	обрабатывающая промышленность	до 200	-
США (Администрация малого бизнеса)	Малые	- производство;	250-1500	Оборот 3,5-13,5 млн долл.
		- услуги;	до 500	3,5-14,5 млн долл.
		- розничная торговля;	-	-
		- услуги;	-	-
Япония	Малые	- промышленность и строительство;	до 300	Уставной капитал до 100 млн иен
		- оптовая торговля;	до 100	до 30 млн иен
		- розничная торговля;	до 50	до 10 млн иен
Россия	Малые	- промышленность,	до 100	В уставном капитале доля государства или других юридических лиц не превышает 25 %
		- строительство и транспорт;	до 30	
		- бытовое обслуживание;	до 60	
		- с/х и научно-техническая сфера;	до 50	
		- другие сферы		

Источник: [13]

Анализируя статистические данные, можно сказать, что общее количество малых предприятий в рассматриваемых странах колеблется незначительно и составляет в среднем по экономике примерно 90 %, в среднем по промышленности – 78 %, по сфере услуг – 91 %, что позволяет говорить о малых предприятиях как о преобладающей форме организации фирмы [14].

Однако несколько иная картина складывается, если рассматривать малые предприятия с позиции занятости населения. В анализируемых странах, на долю работающих на малых предприятиях приходится в среднем около 27 % всех занятых в экономике, при этом в промышленности малые предприятия в среднем обеспечивают работой лишь около 15 % занятых в данной области экономики. Существенным являются приведенные цифры в сфере услуг: там, на долю работающих в малых предприятиях приходится в среднем около 33 % занятых. То есть доля занятых в малом бизнесе в сфере услуг превышает долю занятых в промышленности в среднем в 2,3 раза, что свидетельствует о неоднородности малого бизнеса как по количественному, так и по качественному составу.

На основе анализа работ [15, 16, 17, 18], посвященных проблемам развития предпринимательства, определение его роли и места в современной экономике, а также роли государства в данной сфере, нами были выявлены некоторые особенности управления предпринимательством. При этом заметим, что в современной литературе имеет место существенная дифференциация подходов к управлению предпринимательством. Авторы [19, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28], употребляя различные понятия и категории, как-то «политика государства в сфере поддержки бизнеса», «управление бизнесом», «регулирование бизнеса» и др., не всегда дают строгое определение используемым терминам.

Будем считать, что применительно к государству как общественному институту политика представляет собой главное направление его деятельности. Применительно к организации определим политику как «общие ориентиры для действий и принятия решений, которые облегчают достижение поставленных целей» [47]. В дальнейшем под политикой необходимо понимать выраженную в

деятельности субъекта управления систему принципов, основных ориентиров и правил, определяющих направление этой деятельности [29].

Конкретизируя понятие политики применительно к предпринимательству, под политикой будем иметь в виду систему мер как определенный ориентир для разработки грамотной, научно обоснованной системы управления предпринимательством.

Говоря о политике государства и местных органов власти применительно к предпринимательству, следует разграничивать понятия политики занятости и политики в области поддержки предпринимательства и малого бизнеса. Государственная политика в области занятости населения выражает конституционные права граждан социального государства на свободное использование своих способностей для предпринимательской и иной экономической деятельности, включая свободное распоряжение своими способностями к труду и выбор видов деятельности. В то время как государственная политика в области поддержки предпринимательства и малого бизнеса является составной частью общей политики государства в области экономики и социальных процессов занятости, она призвана решать относительно частные задачи, связанные с созданием благоприятных экономических условий для развития малого бизнеса.

В отношении термина «регулирование» также имеет место множество толкований, причем некоторые авторы, как, например, В.В. Клавдиенко [30] С.А. Долбина [31] отождествляют регулирование и управление. Эту позицию разделяет ряд других авторов, характеризуя государственное регулирование как опосредованное управление через законы и нормативные акты, а также стимулирование инициативы самих субъектов управления. Несколько иначе подходит к определению регулирования И.З. Фатхутдинов [32]. Он считает, что регулирование – функция менеджмента по изучению изменений факторов внешней среды, оказывающих влияние на качество управленческого решения и эффективность функционирования системы менеджмента фирмы и принятию мер по доведению параметров системы менеджмента до требований внешней среды [32].

В то же время ряд авторов, с которыми мы можем согласиться, строго разграничивают понятия регулирования и управления. Так, Р.А. Коренченко, Н.В. Галкина считают, что регулирование – это процесс восстановления нормального осуществления функций различными элементами, частями организации либо подавление дисфункциональности в ее элементах. Подчеркивая различия между регулированием и управлением, он также указывает, что если регулирование направлено, главным образом, на ликвидацию причин и самих отклонений, то управление учитывает и оценивает, прежде всего, изменения внешней среды, в которой находится организация [33].

Автор придерживается позиции, изложенной Э.М. Коротковым, что регулирование – это функция управления, обеспечивающая равновесное состояние институциональных образований экономической системы [34]. Заслуживает внимания позиция В.Н. Мочальникова который отмечает, что регулирование, наряду с мониторингом, прогнозированием, планированием, координацией, контролем и др., является одной из функций управления, сущность которой, состоит во внесении оперативных изменений в ходе выполнения программ и планов деятельности [35].

Многие исследователи малого бизнеса считают, что малый бизнес не может развиваться без государственного регулирования. При этом под государственным регулированием малого предпринимательства понимают систему мер, направленных на формирование институциональной среды поддержки малого бизнеса, развитие соответствующей инфраструктуры, на прямое финансирование и косвенную финансовую поддержку малого предпринимательства. Таким образом, как государственная политика в области предпринимательства, так и система поддержки и регулирования малого бизнеса являются составляющими системы управления.

Необходимо отметить, что государство как особо экономический субъект, так или иначе, участвует в экономической жизни общества. Оценка меры и последствий такого участия была и остается остро дискуссионным вопросом эко-

номической науки. В общей массе современных экономических учений преобладает убеждение о необходимости государственного вмешательства в действие рыночного механизма. Отдельные экономисты и экономические школы расходятся только во мнении о методах и размерах такого вмешательства.

На существовании правовых условий государственного регулирования настаивают известные экономисты институционально-правового направления, в частности, В. Ойкен, и юристы В.С. Анохин и В. Андреев.

В. Ойкен в своей концепции экономических порядков раскрывает значительную роль государства наряду с другими институтами при установлении форм и методов хозяйствования. Хозяйственный порядок той или иной страны заключается в совокупности устойчивых форм, в которых протекает экономический процесс [36].

В.К. Андреев утверждает, что контроль государства за состоянием и развитием рынка предполагает регулируемое воздействие на хозяйственную деятельность, определение оснований и пределов публичного вмешательства в нее [37]. Вне правовой формы государственное воздействие не может осуществляться. На наш взгляд, в дополнение к этому утверждению следует отметить противоречивость существующего российского законодательства, что в ряде случаев позволяет государственным органам, по-своему трактуя отдельные положения правовых актов, вмешиваться в хозяйственную деятельность частных предприятий.

Анохин В.С. отмечает, что хозяйственным законодательством РФ в качестве основополагающих принципов предпринимательской деятельности определены инициативность и самостоятельность хозяйствующих субъектов [38].

Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность на основе заключенных с поставщиками и покупателями договоров, опираясь на спрос и конъюнктуру рынка, распоряжается прибылью. Вместе с тем самостоятельность предприятия не может быть без государственного контроля, регулирования и координирующего воздействия.

Например, Н.Г. Доронина, и Н.Г. Семилютина считают, что грань, за которой необходимо вмешательство государства в процесс перераспределения собственности приватизированных предприятий, чтобы сделать их инвестиционно более привлекательными, определяется только экономическими и организационными методами, каковыми являются налогообложение, кредитование, ценообразование, регистрация, лицензирование, сертификация и пр. [39].

Необходимо отметить, что рынок, свободный от какого бы то ни было вмешательства государства, может быть только теоретической абстракцией. Экономическая же реальность состоит в том, что государство выступает активным участником рыночных отношений. Во всех экономических системах государство регулирует экономику, что в современных рыночных условиях осуществляется в меньших масштабах, нежели в административно-командной системе.

Таким образом, первоочередными задачами, которые могут и должны разрешаться на уровне современного государства, могут быть следующими:

- обеспечить развитие базовых отраслей (энергетики, металлургической, топливной промышленности);
- стимулировать появление и развитие новых отраслей;
- координировать общества по охране и оздоровлению окружающей среды;
- создать производственную и социальную инфраструктуру (связь, культура, образование, здравоохранение и т.д.);
- выработать и обеспечить социальные гарантии, особенно для групп населения, которые не могут в полной мере заниматься общественно-полезным трудом;
- поддерживать денежно-кредитную и финансовую системы.

Ни одна из перечисленных задач, не может быть решена на уровне предприятия, корпорации, отрасли хозяйства или региона. Это прерогатива исключительно государства.

Государство воздействует на экономику с помощью системы правовых, административных и экономических инструментов или регуляторов. Наиболее важные из них, на наш взгляд, представлены на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Инструменты государственного регулирования
Источник: составлено автором

При помощи этих инструментов государство стремится изменить соотношение спроса и предложения на рынке в нужном направлении. Как уже отмечалось, представления различных экономистов и политиков о том, какие именно процессы могут регулироваться государством, а какие – рынком, не совпадают. Поэтому степень государственного вмешательства в экономику неодинакова в различных странах с рыночным хозяйством. Так, например, в Швеции или Голландии государство активнее влияет на экономические процессы, чем в США. В каждой стране сложилась своя модель госрегулирования. Так, в США преобладают налогово-бюджетные методы при небольших размерах госсобственности. Для Западной Европы характерно сочетание высокой доли государственных расходов в валовой внутренней продукт (ВВП) с наличием (особенно в 50-80-х гг.) значительного госсектора, прежде всего, в финансовой сфере и отраслях инфраструктуры. В Японии при относительно небольшой доле бюджетных расходов в ВВП и незначительных размерах госсектора сложи-

лась уникальная система взаимодействия государственных органов и крупнейших корпораций для реализации стратегических целей в экономике [40].

Вместе с тем опыт промышленно развитых стран, осуществивших глубокие рыночные преобразования, свидетельствуют, что неконтролируемый государством рынок способствует ухудшению финансово-экономической и социальной ситуации, что и произошло в России. Тем более неправомерно было использование подобного подхода в стране, в которой на протяжении многих десятилетий низкорентабельные и капиталоемкие добывающие и перерабатывающие предприятия всех отраслей народного хозяйства находились в собственности государства.

Опыт Восточной Азии, где быстрый экономический рост сочетался с активной ролью государства, доказывает, что государственное вмешательство оказалось довольно эффективным потому, что правительства обладают властью, достаточной для введения определенных стандартов функционирования бизнеса в обмен на финансовую поддержку.

В нашей ситуации было бы ошибкой полагать, что государственное регулирование в России заключено в рамки лишь командной или переходной экономики, наоборот, в пределах рыночной экономики регулирующая роль государства становится все более необходимой.

Следует отметить, что в первую очередь необходима роль государства в решении задач в сфере модернизации промышленной структуры страны – это создание условий для динамичного инвестиционного процесса.

Например, некоторые страны за сравнительно короткий срок после второй мировой войны модернизировали свою промышленную структуру (Япония, Южная Корея, Тайвань, некоторые западноевропейские государства), где в дальнейшем отличались очень высоким удельным весом капиталовложений в валовой национальный продукт. Стимулирование вложения финансовых ресурсов в целях модернизации промышленной структуры проводилось и в США как в начале 60-х годов, так и в 80-е годы [32].

Необходимо также отметить, что, по мнению автора, основной задачей государства наряду с формированием позитивных факторов предпринимательской среды является создание в стране благоприятного инвестиционного климата, т.е. комплекса условий для удержания национального капитала в стране, отработки механизмов его трансформации в реальные инвестиции, содействия реализации инвестиционных программ корпоративного национального и иностранного капитала.

Понятие «инвестиционный климат» отражает степень благоприятности ситуации, складывающейся в той или иной стране (регионе, отрасли), по отношению к внешним вложениям в страну (регион или отрасль) [41].

Сегодня, в условиях финансово-экономического кризиса создание благоприятного инвестиционного климата со стороны государства может выражаться в инвестировании, прежде всего, тех отраслей народного хозяйства, которые меньше всего интересуют потенциального инвестора. К ним относятся жилищное строительство, транспорт, образование, наука, медицина, культура, т.е. отрасли социально-экономической сферы. Тем самым, по нашему мнению, государство способствует созданию привлекательного образа объекта инвестирования со стороны частного капитала, в том числе и иностранного.

Усилия государства, которое должно сыграть первостепенную роль в этом процессе, заключаются в осуществлении целого ряда стимулирующих мер экономического, политического и социального характера, что входит в понятие инвестиционной политики.

Например, в развитых странах накоплен опыт позитивного воздействия и стимулирования государством инвестиционных процессов в виде льготного кредитования инвестиций и пониженного налогообложения инвестируемой прибыли, предоставления субсидий за счет бюджета, выделения средств иностранного займа, снижения таможенных пошлин при ввозе сырья и оборудования из-за рубежа и вывозе готовой продукции [42].

На рис. 1.2 показаны основные инструменты стимулирования инвестиционного процесса, которые применяются, или могут быть применены в российских условиях.



Рисунок 1.2 – Инструменты стимулирования инвестиционного процесса
Источник: составлено автором по [41, 42]

В настоящее время практически во всех странах мира сложились условия для более или менее свободного перетекания иностранных капиталов. Это достигается за счет предоставления иностранным инвесторам режима наибольшего благоприятствования, особенно если инвестиции привлекаются к развитию отечественной промышленности, как, например, в Италии и Испании. Значительные налоговые и прочие льготы предоставлены зарубежным инвесторам в Бельгии, Нидерландах и Люксембурге [43].

Вместе с тем, создавая привлекательные условия для деятельности иностранных инвесторов, указанные государства не забывают о собственных инте-

ресах и безопасности. Исходя именно из данных соображений, многие из них наряду со льготами законодательно вводят и ограничения для иностранного капитала. Предоставление государством, с одной стороны, льгот и, с другой – создание ограничений деятельности отечественных и иностранных инвесторов – своего рода политика «кнута и пряника» является мощным рычагом управления не только инвестиционными процессами, но и экономикой в целом. Говоря о роли государства в улучшении инвестиционной привлекательности предприятий, нам представляется важным обратиться к опыту государств Юго-Восточной Азии (ЮВА).

На первом (послевоенном) этапе развития роль акционерного капитала в этих странах была незначительной. Инвестиционные программы в них осуществлялись главным образом за счет государственных финансовых институтов. Так, в Японии государство оплатило в 1955 г. 32 % стоимости нового промышленного оборудования для частных фирм. В 1965 г. этот показатель составил 16 %, в 1980 г. – 17,6 %, в 1990 г. – 8,1 % [44].

Как видно из приведенных цифр, государство оказало значительную помощь предприятиям частного сектора на первоначальном этапе, а по мере укрепления их экономической мощи сделало свое участие в решении проблем частных компаний минимальным. Данный опыт, по нашему мнению, очень полезен России, так как существует мнение, что частные предприятия должны заработать эффективно с момента их создания. На самом деле в отношении таких предприятий, безусловно, не всех, а занятых, прежде всего, в сфере производства необходимых стране товаров, целесообразна протекционистская политика государственных органов.

В годы экономических реформ, проводимых в России, достаточно часто можно было встретить научные дискуссии о сопоставлении и взаимосвязи инвестиционного «поведения» макро-, мезо- и микроэкономических агентов. Так, например, в сборнике трудов «Инвестиционное поведение российских предприятий» авторы С. Дробышевский, А. Радыгин, О. Изряднова, А. Ильина, Г. Мальгинов, М. Турунцева, С. Цухло, И. Шкребела, проводят сопоставление и

выявление сходных черт инвестиционного поведения макро- и мезоэкономических агентов в лице органов, соответственно, федеральной и региональной власти, и микроэкономических агентов – предприятий и бизнес-единиц. При этом общий упор делается на схожесть итоговых результатов их инвестиционной деятельности [45].

Таким образом, на основании проведенного анализа можно привести группировку особенностей поведения государственных органов и предпринимательских структур (табл. 1.2).

Таблица 1.2 – Выявление подобных особенностей инвестиционного поведения органов государственной власти и предприятий

Ориентировочный признак	Особенности	
	Государство	Предприятие
Управление инвестиционной деятельностью	Формирование и реализация инвестиционной политики	Разработка и внедрение инвестиционной стратегии фирмы
Предмет управления	Федеральные, региональные целевые программы, федеральные адресные инвестиционные программы, национальные инвестиционные проекты	Инвестиционный проект (с качественной или финансовой отдачей)
Результативность	«Социально-инфраструктурные» результаты: улучшение социального обеспечения граждан; укрепление материально-технологической базы предприятий; производство необходимых обществу товаров и услуг; рост валового внутреннего продукта. «Финансово-экономические» результаты: рост доходности отдельных бизнес-единиц в результате прямого субсидирования предприятий, господдержки крупных, системообразующих национальных компаний	«Качественная отдача» – укрепление материально-технической, технологической базы предприятия; улучшение эргономики труда персонала; расширение производственных мощностей. «Финансовая отдача» – положительная величина чистой приведенной стоимости; влияние на рост доходности фирмы и развитие бизнеса.

Источник: составлено автором по [45, 46, 47]

Анализируя табл. 1.2, можно сказать, что эффективное управление инвестициями на уровне корпорации (как любого другого, более мелкого предприятия) осуществляется через разработку и качественное воплощение инвестиционной стратегии фирмы – процесса построения системы главных целей инвестиционной деятельности и выбора наилучших путей их достижения через осуществление оперативной и перспективной инвестиционной деятельности фирмы. На уровне государства процесс распределения инвестиционных ресурсов и финансовых средств основных экономических агентов (кредитных учреждений, предприятий, населения) происходит через формирование и реализацию инвестиционной политики. При этом подобно тому, как инвестиционная стратегия фирмы является завершающим звеном проведения маркетинговых, производственных, технологических, кадровых, коммерческих и прочих аналитических операций, так и инвестиционная политика государства базируется на целевых ориентирах и стратегических направлениях общего развития страны.

Понимая, что инвестиционная стратегия предприятия и инвестиционная политика государства представляет собой технологии управления инвестициями на разных уровнях масштабности, можно сказать, что основными инструментами (или предметами управления) будут выступать: инвестиционный проект – на уровне фирмы; инвестиционные программы (федеральные, региональные целевые, федеральные адресные инвестиционные программы, национальные инвестиционные проекты) – на уровне органов государственной власти.

Сопоставляя результаты реализации инвестиционных мероприятий, можно также выявить общие черты. К примеру, в практике инвестиционного планирования отечественных и зарубежных корпораций распространенной является градация проектов на проекты «с финансовой отдачей» (коммерческие проекты, которые в результате приносят положительную величину чистой текущей стоимости) и проекты «с качественной отдачей» (инфраструктурные проекты, обеспечивающие бесперебойное функционирование фирмы). Для государства все программные мероприятия инвестиционной политики, на первый взгляд, являются «качественными», т.е. – без явно выраженной экономической (ком-

мерческой) отдачи. Однако масштабным результатом, распределенным в пространстве и времени, будут выступать улучшения социального обеспечения населения; технологическая модернизация и укрепление фондовооруженности предприятий; производство необходимых обществу товаров и услуг, что в итоге приведет к росту валового внутреннего продукта (экономического результата). Заметим здесь, что если инвестиционная политика исполняется как комплекс правовых системных мер, влияющих на инвестиционную активность фирм, то можно говорить о прямом экономическом эффекте. Демонстрацией этому служит принятие поправок к действующему законодательству о способах начисления амортизации, которые прямо определяют сумму средств для реинвестирования. Либо, при субсидировании предприятий приоритетных отраслей, оказании государственной поддержки крупным, системообразующим национальным компаниям, можно также говорить о наличии позитивного коммерческого эффекта мер государственной политики.

Подводя итог изложенному выше, можно сделать вывод, что на сегодняшний день сформировалось два противоположных направления относительно необходимости государственного регулирования и поддержки реального сектора экономики.

Приверженцы первого направления считают, что не имеет существенного смысла оказывать государственную поддержку и направлять бюджетные инвестиции в крупные предприятия, кластеры и экономические группы, так как масштаб их деятельности, доходность, размеры годовых операционных бюджетов и совокупная сметная стоимость инвестиционных проектов позволяют им самостоятельно справляться с препятствиями на пути развития своего бизнеса. Лучшая инвестиционная стратегия государства при этом – не инвестировать вообще в экономику.

Вторая позиция состоит в том, что ее приверженцы считают необходимым поддерживать «локомотивы роста», т.е. промышленно-производственные группы предприятий, деятельность которых принесет позитивный эффект от использования бюджетных средств; применительно к России это инвестиции в

нефтедобычу, освоение полезных ископаемых и других сырьевых ресурсов, связи, фармацевтики, транспортное производство. В этой связи любая поддержка малого бизнеса, или же структур, находящихся в неудовлетворительном финансово-экономическом состоянии представляется лишенной практического смысла. Считается, что малое предприятие должно, в силу своей мобильной природы, обладать способностями к саморазвитию. По нашему мнению, данная позиция может быть справедливой только отчасти, так как остается вне рассмотрения вопрос о причинах неблагоприятного положения малого предприятия. Если причиной явилось низкое качество внутрифирменного менеджмента, ошибки принимаемых управленческих решений, то вполне возможно, что поддержка извне не окажет должного эффекта. Если же вступили в действие объективные факторы внешней среды, картина может оказаться иной.

По отношению к России можно сказать, что власти активно используют вторую позицию, оказывая инвестиционную поддержку именно крупному корпоративному сектору. Существенные размеры такая финансовая подпитка приобрела в ноябре – декабре 2008 г., когда впервые в новейшей истории страны официально была признана государственная поддержка крупных компаний, попавших в неудовлетворительное финансовое положение в свете кризисных явлений. В 2009 г. финансовая помощь предприятиям, преимущественно, автомобилестроения и нефтегазового комплекса приобрела масштабные размеры, 1,5 трлн руб. (12 % ВВП), однако это характеризуется как стихийный, не системный и, по видимости, непродуманный процесс [48]. Данная ситуация имеет свои причины, к числу которых, по нашему мнению, кроме лоббистских интересов отдельных политических групп, можно отнести полное отсутствие методики выбора отраслей, приоритетных для инвестирования, способных распространить мультипликативный эффект на социально-экономическое состояние страны. Хотя формально действует федеральный закон об инвестиционной политике Российской Федерации, реальная ситуация демонстрирует отстранение власти от регулирования важнейших экономических процессов, потерю контроля над дея-

тельностью важнейших, ключевых отраслей экономики, попустительством стихийному разрушению потенциально конкурентных видов производств.

На основании детального анализа существующих подходов к определению сущности государственного регулирования, изучения отечественного и зарубежного опыта поддержки предпринимательских структур автор предлагает следующую схему определения областей и сфер деятельности, поддерживаемых государством:

1. Проведение периодического мониторинга существующих видов экономической деятельности для формирования предварительной выборки секторов экономики, приоритетных для инвестирования, по критериям: рыночной концентрации предприятий; географическом распределении собственников ключевых предприятий данного вида деятельности; степени влияния на рынок труда, а также формирование денежных доходов населения.

2. Оценка первоначально отобранных секторов экономики (или видов экономической деятельности) по следующим параметрам:

- принадлежность к экономической специализации услуг, предоставляемых обществу в форме «услуг государственных органов власти». Согласно положениям макроэкономической теории к ним будут относиться образование, здравоохранение, охрана и поддержание правопорядка, финансирование жилищно-коммунальных услуг, транспортное и дорожное строительство. В таком случае, государственные инвестиции, по существующей методологии счета валового регионального продукта, прямо отразятся в объеме ВРП, и их динамика будет непосредственно стимулировать экономический рост региона. Соблюдение данного критерия определяет прямую эффективность государственных инвестиций как инструмента воздействия на повышение экономического благосостояния региона;

- принадлежность к отраслям, обеспечивающим бесперебойное и эффективное функционирование кластеров, групп корпораций, «производящих» основную часть экономически и общественно полезных благ. Как правило, это – отрасли инженерной, бытовой, коммуникативной, социально-образовательной,

транспортной, логистической, финансовой, юридической и прочих инфраструктур. Некоторые из этих отраслей, в силу некоммерческой направленности, капиталоемкости и потребности в модернизации, априори являются получателями бюджетных ассигнований и инвестиций на свое развитие.

Рассматривая одно из отраслевых направлений, можно сказать, что в настоящее время активизация роли нашего государства проявляется в повышении статуса морской транспортной и инфраструктурной политики. Многие экономические и политические деятели считают, что она признана важнейшей составляющей экономической политики государства.

В качестве примера можно привести ведущие морские страны (США, ЕС, Япония, Китай и т.д.), где вопросы развития системы морского транспорта регулярно рассматриваются на высшем государственном уровне, в том числе через подготовку докладов о состоянии и тенденциях развития морского транспорта. Морская транспортная политика этих стран является составной частью экономической политики и системы национальной безопасности.

На данный момент морской транспорт, а также большинство национальных морских предприятий в России оказались в очень тяжелом финансовом положении и, не имея государственной поддержки, не смогли сохранить должный уровень конкурентоспособности [49]. Низкий уровень производительности и плохое техническое состояние морских портов свидетельствует о том, что устаревание ряда транспортных объектов, в том числе почти всей железнодорожной и автодорожной части сети на значительных территориях требуют значительных инвестиционных вложений.

Необходимые ресурсы, на наш взгляд, можно выделить только за счет объединения усилий государственных властных и частных предпринимательских структур. В этом случае необходимы усилия государства в развитии государственно-частного партнерства (ГЧП). Где государственно-частное партнерство даёт возможность реализации проектов любого масштаба для развития и получения прибыли бизнеса и решения государственных задач одновременно. Универсальность этого механизма подразумевает самое широкое его применение, в частности для инфраструктурных проектов.

Немаловажным для эффективного развития морской транспортной индустрии, а также успешного развития предпринимательской деятельности в этой области является создание особых (или свободных) экономических зон (ОЭЗ, СЭЗ). В мировой практике СЭЗ используются как средство оздоровления экономики региона посредством привлечения инвестиций. Опыт функционирования СЭЗ в развитых странах доказал их эффективность в решении проблемы развития предпринимательского сектора, инвестирующего в новые технологии и создающего новые продукты (услуги).

Такие зоны рассматриваются как кластеры экономического и социально-го развития, а также как активное средство государственной политики, способное в равной степени реабилитировать депрессивную территорию и дать дополнительный импульс региональным точкам роста: развитие отдельных производств как локомотивов промышленного производства; предоставление налоговых, таможенных и тарифных льгот иностранным инвесторам; развитие инфраструктуры (дорожно-транспортной сети, системы коммуникаций, складских помещений и др.).

В этой связи, исходя из вышеизложенных факторов, для успешного социально-экономического развития России создание ОЭЗ дает прямой эффект в виде привлечения дополнительных инвестиций, увеличения налоговых поступлений, создания новых рабочих мест, роста занятости населения и роста его доходов, опосредованный эффект, вызванный активизацией предпринимательской и внешнеэкономической деятельности, повышением эффективности хозяйствования, технологического влияния, а также структурной перестройки экономики региона в целом. Другим условием развития призвано стать государственно-частное партнерство.

1.2 Обоснование преимуществ использования особых экономических зон в системе государственного регулирования развития предпринимательства

Одним из современных инструментов развития предпринимательства в различных областях и сферах деятельности, в том числе в портово-промышленных комплексах являются особые экономические зоны (ОЭЗ). За счет формирования конкурентных преимуществ свободные экономические зоны получили широкое распространение в мире в различных странах.

Принятие в России Федерального Закона «Об особых экономических зонах» [50] стало одной из мер, призванной снизить риски всех уровней и сделать Россию более привлекательной для иностранных инвесторов. Этот Закон вступил в силу с 27 августа 2005 года, где цели принятия Закона сформулированы следующим образом:

- создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата;
- диверсификация экономики посредством развития отраслей с высокой степенью переработки и наукоемких отраслей;
- создание инструмента развития депрессивных регионов;
- выравнивание межстрановых условий конкуренции;
- развитие отраслей «новой» экономики;
- коммерциализация научно-технических разработок.

Основными подходами, заложенными в Законе, являются:

- упрощение процедуры выделения земельных участков и создание на них высококачественной инфраструктуры;
- снижение административных барьеров и, соответственно, издержек на их преодоление и возможностей для коррупции, упрощение процесса общения бизнеса с властью;
- снижение налоговой нагрузки и предоставление льготного, упрощенного таможенного режима.

Законодательно в Российской Федерации предусмотрено создание четырех типов особых экономических зон для решения определенных целей, установленных государством (рис. 1.3).

Задачи, решаемые ОЭЗ, зависят от уровня социально-экономического развития стран и их стратегических народнохозяйственных планов. Поэтому причины и цели создания ОЭЗ в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Например, в промышленно развитых странах (США, Великобритания, Франция) ОЭЗ часто создавались для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, выравнивание межрегиональных различий [51].



Рисунок 1.3 – Цели создания ОЭЗ
Источник: составлено автором

При создании ОЭЗ в первую очередь упор делался на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, а также повышение квалификации рабочей силы.

Помимо названных целей и причин создание ОЭЗ увязывается с тремя основными задачами:

- со стимулированием промышленного экспорта и получением на этой основе валютных средств;
- с обеспечением роста занятости;
- с превращением зон в полигоны по апробации новых методов хозяйствования, в полюса роста национального хозяйства.

Это говорит о том, что создание ОЭЗ связано с реализацией принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. В свободных экономических зонах экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций [52].

В то же время образование свободной экономической зоны может означать то, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную или локальную открытость в виде специальной зоны.

В последнее десятилетие в мировой экономике развернулась острая конкуренция между государствами в области налоговых и иных льгот, предоставляемых для привлечения капиталовложений из других стран. Волна разного рода налоговых льгот, зафиксированных национальными законодательствами, получила название «налоговой революции». Особые экономические зоны в этом процессе играют достаточно заметную роль. Фактически они представляют своеобразные ловушки для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов [53].

На основании анализа мирового опыта использования ОЭЗ можно выделить несколько типов особых экономических зон (рис. 1.4).

Из рис. 1.4 можно увидеть, что существует два различных подхода к организации ОЭЗ: территориальный и функциональный (точечный). Это различные концептуальные принципы построения ОЭЗ.

В первом случае зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности.

Во втором случае, зона – это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.

Типы ОЭЗ в соответствии с хозяйственной специализацией				
Торговые	Промышленно-производственные	Технико-внедренческие	Сервисные	
1. Свободные таможенные 2. Бондовые/консигнационные склады 3. Свободные порты 4. Торгово-производственные	1. Импортзамещающие 2. Экспорториентированные 3. Промышленные парки 4. Научно-промышленные парки 5. Экспортимпортзамещающие	1. Технополисы 2. Технопарки 3. Инновационные центры	1. Оффшорные 2. Банковских и страховых услуг 3. Туристических услуг	
Типы ОЭЗ в соответствии с масштабом				
Комплексные			Международные	
1. Зоны свободного предпринимательства (Зап. Европа, Канада) 2. Специальные экономические зоны (КНР) 3. Территории особого режима (Бразилия, Аргентина) 4. Особые экономические зоны (Россия)			1. Приграничные 2. Многосторонние приграничные (например, Туманган) 3. Еврорегионы	
Типы ОЭЗ в соответствии с размером и способом организации				
Территориальные		Функциональные (режимные)		
Административно-территориальные образования	Промышленные и научные парки;	Торгово-складские комплексы	Оффшорные финансовые центры	Точечные (отдельные предприятия)

Рисунок 1.4 – Типы ОЭЗ в мировой практике
Источник: составлено автором

Примером реализации первого подхода может послужить ОЭЗ Китая и многие экспортно-производственные зоны в развивающихся странах. Примером второго подхода являются «точечные» зоны отдельных предприятий (оффшорные фирмы, магазины «дьюти фри» и т.д.) [54].

Одной из простейших форм ОЭЗ являются свободные (беспошлинные) таможенные зоны (СТЗ). Эти зоны, как и свободные торговые зоны, относятся к зонам первого поколения. Они существуют с XVII-XVIII вв. Свободные таможенные зоны представляют собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют бондовыми складами или свободными таможенными территориями. В них обычно открывают свои филиалы нерезидентные для данной страны предприятия-импортеры. Свободные таможенные зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они имеются во многих странах, но наиболее распространены в индустриально развитых странах [55].

Свободные таможенные зоны, действующие на территории страны, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения занимают небольшое пространство (несколько квадратных километров) и находятся вне национальной таможенной территории. В них осуществляются операции по складированию и переработке ввезенных товаров (упаковка, сортировка, маркировка, доработка и т.п.).

Субзоны создаются для отдельных крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. В таких зонах производится экспортная или импортозамещающая продукция. Субзоны являются результатом использования комбинации режимов зон свободной торговли и импортозамещающих производственных зон.

Наиболее широко распространены в мире зоны свободной торговли (ЗСТ). Цели их создания следующие: ускорение торговых операций, поощрение торговли, сокращение торговых издержек. Такие зоны представляют собой ограниченные участки территории, в пределах которых установлен льготный, по сравнению с общим, режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономиче-

ской, деятельности. Простейшие зоны свободной торговли – это специальные магазины «дьюти фри». К этим зонам также можно отнести традиционные свободные гавани (порты) с льготным торговым и таможенным режимом [54].

К промышленно-производственным зонам относятся зоны второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью. Промышленно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами.

Наибольшее распространение, особенно в развивающихся странах, получили экспортно-производственные зоны (ЭПЗ). Современная модель таких зон берет начало от зональной структуры, созданной в 1959 г. в ирландском аэропорту Шэннон. Наибольший эффект от таких зон был получен в «новых индустриальных странах». Логика образования экспортно-производственных зон была предопределена экономической стратегией развивающихся стран, когда с середины 60-х годов возникла необходимость стимулирования промышленного экспорта и занятости за счет притока иностранных капиталов [56].

Существующие технико-внедренческие зоны относятся к зонам третьего поколения (70-80-е годы). Они образуются стихийно или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров. В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот. Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии и Китае. В США их называют технопарками, в Японии – технополисами, в Китае – зонами развития новой и высокой технологий.

Например, самый известный в мире и крупнейший в США технопарк «Силикон Вали» (Кремниевая Долина). В начале 90-х годов в США функционировало порядка 150 технопарков. Родственных им образований, именуемых «инкубаторами бизнеса» в начале 90-х годов насчитывалось более одной тыся-

чи. В Европе к концу 80-х годов было уже более 200 научных парков, причем они имелись практически во всех регионах [57].

В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 90-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой и высокой технологии. Характерно, что в азиатских «новых индустриальных странах» технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортно-производственных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития и им требуется переориентация на выпуск наукоемкой продукции.

С 80-х годов к созданию научных парков подключились Индия, Малайзия и Таиланд. В результате в 90-х годах в мире функционировало более 7 тыс. научных парков, включающих собственно научные парки, регионы науки, технополисы и «инкубаторы бизнеса» [58].

Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги. К числу сервисных зон относятся оффшорные зоны (ОЗ) и налоговые гавани (НГ), которые привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью государственного регулирования.

Главное требование от компании, зарегистрированной в оффшорной зоне и претендующей на получение налоговых и иных льгот, – не быть резидентом страны, где находится оффшорный центр и не извлекать на его территории прибыль. Налоговые гавани отличаются от оффшорных зон тем, что в них (в НГ) все фирмы (как местные, так и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности. В настоящее время в мире насчитывается более 300 оффшорных центров. Среди них налоговых гаваней – примерно 70. К числу стран, где уже давно функционируют оффшорные компании, отно-

сятся Лихтенштейн, Панама, Норманские острова, остров Мэн (Британия), Антильские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие оффшорные зоны появились на Мальте, Маврикии, Западном Самоа, в Израиле, Малайзии (о. Лабуан) и других странах [59].

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие компании в ОЗ либо не подлежат налогообложению вообще (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом (Лихтенштейн, Антильские острова, Панама, остров Мэн). В Швейцарии, например, установлен более низкий размер налога, который может и не взиматься при определенных условиях. Льготной режим в оффшорных зонах определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора и экстерриториальностью. Для стран, организующих оффшорные зоны, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов, получении дохода от пребывания зарегистрированной компании в этой зоне, создании дополнительных рабочих мест для местных специалистов, что в целом способствует развитию национальной экономики.

Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, трастовой (доверительной) деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций, в консалтинге. Однако деятельность оффшорных зон оценивается специалистами весьма неоднозначно. Признавая их важную роль в международном движении капитала, многие сходятся во мнении, что оффшорные центры зачастую являются местом отмывания «грязных денег» и разного рода банковских афер [60].

В мировой практике также имеют место комплексные зоны, которые образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим режимом хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований. Такие зоны появились сравнительно недавно, в начале 80-х годов. Некоторые из них были созданы с нуля, а большинство сформировались на базе зон с экспортно-ориентированной обрабатывающей промышленностью и пред-

ставляют собой новую, более высокую, ступень развития. Отличие комплексных СЭЗ от других форм заключается в больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и более широком поле деятельности. Их функции составляют единое целое: преимущественное развитие международной торговли, экспорто-замещающего производства, развитие финансового рынка, коммуникаций и туризма.

К комплексным ОЭЗ можно отнести пять специальных экономических зон Китая, «открытые районы» КНР, а также бразильскую зону «Манаус», территорию «Огненная Земля» в Аргентине. Эти зоны свободного предпринимательства создавались, в первую очередь для промышленно развитых стран в депрессивных районах.

В 1994 г. было подписано соглашение о создании российско-китайской торговой приграничной зоны в районе китайского города Суйфэнхэ. Совместное образование или использование приграничных свободных экономических зон с сопредельными странами ближнего и дальнего зарубежья, особенно на границе с Китаем, Финляндией, Норвегией, в Калининградской области, где способствовало развитию приграничной торговли, реализации крупных совместных проектов на основе использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей обеих сторон, прежде всего, российской. Однако России не удалось получить положительных эффектов от данного соглашения. Этот результат в основном был связан с собственной позицией страны.

Существует проект создания специальной экономической зоны Туманган (Туманцян), который был создан в 90-е гг. на стыке границ разных стран: России, Китая и КНДР. В настоящее время данный проект трансформируется в региональную интеграционную организацию, поскольку создание этой зоны предполагает участие значительно большего количества стран: Японии, Южной Кореи, Монголии, Китая, КНДР и России. В проект входит строительство крупного порта, развитие транспортной инфраструктуры, многочисленные промышленные и сервисные предприятия. Но, несмотря на заинтересованность

развития этой зоны, реализация проекта тормозится рядом факторов (в основном политических), и которая практически не осуществляется [58].

Тем самым, отработка деловых контактов не на межгосударственном, а на региональном уровне привела к появлению так называемых «еврорегионов» как формы организации внешнеэкономического взаимодействия. Еврорегион представляет собой добровольное объединение пограничных областей различных государств, прежде всего в хозяйственной сфере, с целью интенсификации внешнеэкономических связей друг с другом. Высшие органы каждой страны, осуществляющей свою деятельность в еврорегионе, делегируют данной области полномочия, способствующие интенсификации приграничных хозяйственных и иных связей. Активную роль в создании еврорегионов играют Польша, Словакия, Чехия, Венгрия, а также Украина и Беларусь.

Представляется целесообразным отметить, что общей характерной чертой различных видов ОЭЗ является благоприятный инвестиционный климат, включающий в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы, а также преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей различных стран. Такие льготы и стимулы различаются по четырем основным группам льгот:

1. Внешнеторговые льготы, предусматривающие введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций.

2. Налоговые льготы, содержащие нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль, стоимость имущества и т.д.), отдельные ее составляющие (амортизационные отчисления, издержки на зарплату, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения.

3. Финансовые льготы, включающие различные формы субсидий. Они предоставляются в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижения

арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов.

4. Административные льготы, предоставляющие администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Это говорит о том, что все вышеперечисленные льготы применяются в самых различных комбинациях.

Однако льготы, предоставляемые в ОЭЗ, не всегда являются главным стимулом для притока в страну иностранного капитала. Более существенными в этом отношении могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур.

Мировой опыт функционирования ОЭЗ позволяет сформулировать основные выводы об их достижениях, общих чертах и особенностях развития. Функционирование ОЭЗ в промышленно развитых странах свидетельствует, что в основе их успеха лежит, с одной стороны, хорошее планирование начальных стадий их развития, а с другой – гибкость управления зонами. Изменяющаяся ситуация в мировом хозяйстве (научно-техническая революция, конкуренция между международными корпорациями, изменения в курсах валют, в системе международного обмена и т.д.), влияет на развитие свободных экономических зон и, соответственно, требует адекватного реагирования на эти изменения.

С точки зрения социально-экономической выгоды, создания вышеперечисленных зон достаточно весомы. Эти зоны создали значительное число рабочих мест, оживили международный торговый обмен, повысили внешнеторговую результативность, научно-производственный потенциал страны. Важным аспектом деятельности СЭЗ является то, что они работают не только на мировой, но и на внутренний рынок.

Из вышеизложенного, можно сделать вывод, что особые экономические зоны, функционирующие в развивающихся странах, имеют ряд общих черт и аспектов развития.

Во-первых, наибольшее распространение в этих странах получили, экспортно-производственные зоны. Целесообразность создания таких зон определяется: потребностью развития индустрии и производства промышленных товаров на экспорт, привлечением в страну иностранного капитала, передовой науки и технологии, а также современной технической информации.

Во-вторых, особый режим хозяйствования в СЭЗ развивающихся стран становится более либеральным и льготным для иностранных предпринимателей. Это связано с усилением международной конкуренции между зонами и, соответственно, попытками продемонстрировать ее сравнительные преимущества перед другими подобными СЭЗ.

В-третьих, в процессе функционирования СЭЗ происходит торгово-промышленная диверсификация их деятельности, комплексное развитие. Современная научно-техническая революция на первый план выдвигает такие экономические зоны, в которых сосредотачиваются наукоемкие отрасли производства, связанные с разработками новой и высокой технологий.

Примером может послужить развитие СЭЗ Китая. Начав с небольших территорий, объединенных специальными зонами в начале 80-х годов, продолжив с начала 90-х годов созданием зон свободной (беспошлинной) торговли в портовых городах, китайское руководство к середине 90-х годов распространило режим СЭЗ на сотни квадратных километров.

Помимо наиболее известных в стране и за рубежом свободных экономических зон в Китае («Шэньчжень», «Чжухай», «Сямэнь», «Шаньтоу»), имеющих многолетнюю историю, а также зоны «Хайнань», существующей с 1988 г., в стране заметное развитие получили зоны технико-экономического развития и зоны развития новой и высокой технологии – технопарки. Особая роль отводится шанхайской зоне экономического развития «Пудун». Значение проекта этой зоны определяется не только тем, что зона «Пудун» должна стать в перспективе крупным центром промышленного производства Китая, но и тем, что эта зона должна способствовать превращению Шанхая в крупнейший торговый и финансовый центр АТР [55].

Создание СЭЗ стало важной составной частью проведения открытой внешнеэкономической политики, провозглашенной китайским руководством в конце 70-х годов. При выборе модели развития СЭЗ китайское руководство исходило из текущих потребностей страны и опыта функционирования таких зон в других странах. Наиболее детально изучался опыт Сингапура, Тайваня, США. В ходе подготовки организации специальных экономических зон было предложено несколько вариантов режима их функционирования, и в результате был избран путь создания в их рамках структуры хозяйства, ориентированного на экспорт, всемерное привлечение иностранного капитала, а также существенное улучшение технологии производства. Специальные экономические зоны стали играть связующую (буферную) роль с другими регионами страны, реализуя политику «открытых дверей».

Тем самым практика функционирования китайских свободных экономических зон и других районов со льготным инвестиционным климатом продемонстрировала несомненные успехи. К числу достижений СЭЗ как китайские, так и зарубежные специалисты относят: высокие, устойчивые темпы экономического роста, большие объемы привлеченных в зоны иностранных инвестиций, значительное повышение производительности труда и, наконец, существенный рост уровня жизни населения.

Свободные экономические зоны в КНР (помимо целей, общих с другими странами) в целом являются экспериментом по использованию рыночных отношений в условиях преобладания государственной собственности. Переход «все разом» к рыночному хозяйству признан в Китае неприемлемым, чреватым серьезными потрясениями для народа и экономики в целом. Специфика китайского опыта регулирования ОЭЗ заключается в том, что они для современного Китая – нечто большее, чем специальные районы по стимулированию иностранного и отечественного предпринимательства, по привлечению инвестиций, по ускоренному развитию тех или иных отраслей. В ОЭЗ Китая происходят становление и обкатка, как указывают китайские экономисты, экономической модели, по которой в XXI веке будет жить практически весь Китай [55].

Необходимо отметить, что образование ОЭЗ, особенно в развивающихся странах, сопряжено со значительными капиталовложениями и последующими существенными усилиями государства по их развитию. Без строго определенной централизованной поддержки они практически нежизнеспособны.

Исследования, проведенные Институтом Востоковедения РАН по 26 странам показали, что собственные затраты по привлечению иностранных инвестиций в свободные экономические зоны составили в среднем 4 доллара на 1 доллар зарубежных инвестиций. В КНР, например, иностранные вложения в четыре свободные экономические зоны к концу 80-х годов составили 4 млрд долл., в то время как начальные собственные инвестиции превышали 22 млрд долл., что в 5,5 раз больше. По существу, вся инфраструктура СЭЗ КНР была создана за счет централизованных государственных средств.

Приведенные выше примеры подчеркивают, что эффекты от создания СЭЗ нельзя ограничивать ее микроэкономикой. По нашему мнению результаты деятельности СЭЗ не могут быть полноценно оценены без комплексного макроэкономического подхода в рамках оценки комплексного социально-экономического развития, а также увеличения научно-промышленного потенциала.

Однако при многочисленных примерах успешного функционирования СЭЗ имеют место и неудачные попытки их организации. Например, создание в Шри-Ланке, Гватемале, Либерии, Сенегале разного рода СЭЗ не только не увенчалось успехом, но многие из них вообще перестали функционировать. Основными причинами неудач в работе СЭЗ в этих странах являлись политические, экономические, организационные факторы и недоработки.

К политическим причинам можно отнести общеполитическую нестабильность в стране, гражданскими волнениями, вплоть до военных действий. К экономическим причинам, прежде всего, относится чрезмерно усложненное, запутанное, с точки зрения инвестора, законодательство об инвестиционном режиме в Зоне.

Немало важную роль играет бюрократическая заорганизованность управления свободными экономическими зонами. Наличие многочисленных малооправданных процедур для регистрации иностранного инвестора в зоне, плохая пропаганда и реклама преимуществ специальной зоны – все это также является факторами неудачи.

Мировой опыт успешного функционирования СЭЗ и ранее привлекал внимание в России. В различных регионах СССР предполагалось создание до 50 свободных зон. Эти зоны зачастую рассматривались как средство по переходу к рыночно-ориентированной экономике.

Первые попытки по пропаганде и созданию свободных экономических зон были предприняты в середине 80-х годов. Так, в 1986 г. зародилась идея создания СЭЗ «Находка». К концу 80-х годов появилась государственная концепция развития свободных экономических зон на территории СССР. По форме СЭЗ должны были представлять зоны свободного предпринимательства, компактно расположенные в районах с развитым научно-техническим потенциалом, где важной задачей являлось привлечение иностранного капитала и технологий. Правительством СССР в декабре 1989 г. было принято постановление о создании свободных экономических зон в городах Находка и Выборг. Краткие положения общего характера в отношении свободных экономических зон были изложены в 1990 г. в «Основах законодательства об иностранных инвестициях в СССР».

Однако к началу 90-х годов государственная концепция ОЭЗ дополнилась рядом региональных инициатив. Эти инициативы делали акцент на значительной самостоятельности свободных экономических зон и ратовали за огромные территории, отводимые для размещения зон. В середине 1990 г. Верховный Совет РСФСР принял решение о создании 13 свободных экономических зон. По каждой СЭЗ Совет Министров РСФСР утверждал отдельное положение, закрепляющее ее хозяйственно-правовой статус.

Тем самым процесс образования свободных экономических зон в России в начале 90-х годов характеризовался рядом недостатков, от отсутствия четкого понимания реальных целей и задач СЭЗ до массовой раздачи льгот и привилегий зонам при активном лоббировании интересов в Правительстве РФ.

Вступивший в силу в сентябре 1991 г. Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (в котором целая глава была посвящена свободным экономическим зонам) заметно упорядочил процесс их образования. По этому закону СЭЗ должны были создаваться с целью привлечения иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии и управленческого опыта, развития экспортного потенциала.

Однако коренные экономические реформы, начатые в 1992 г., и либерализация всей хозяйственной жизни в стране заметно изменили отношение российского правительства к проблеме организации СЭЗ в России.

Новыми законами, регулирующими внутри- и внешнеэкономические отношения, не предусматривался какой-либо особый статус установленных ранее СЭЗ. И хотя правительственные положения о них никто не отменял, государственные финансово-налоговые службы посчитали их утратившими силу.

В связи с этим развитие экономической и политической ситуации привело к тому, что впоследствии в Правительстве РФ возобладал подход к ликвидации ранее зарегистрированных зон. Взамен предлагалась концепция формирования микрозон – разновидностей свободных таможенных зон и зон экспортного производства. В основу отбора зон был положен принцип сочетания выгодного географического расположения зоны и минимизации затрат на их инфраструктурное обустройство.

Такой подход базировался на ряде аргументов, начиная от снижения рисков появления слишком большого количества различных СЭЗ, продолжая стремлением достижения должной управляемости СЭЗ со стороны центральных властей, ограничением и чрезмерной самостоятельности СЭЗ.

Перспективы ОЭЗ на Дальнем Востоке невозможно представить вне контекста мирового опыта, опыта и истории создания ОЭЗ в России, развития международного окружения и текущих проблем развития региона.

Текущее состояние экономики ДВ региона и ее значительное отставание от соседних стран АТР говорит о том, что необходимые условия для развития не отдельных предприятий, а экономики на массовом уровне, доступном для «средних» управленцев, сегодня не созданы. Эта ситуация характерна для восточных регионов страны в целом, но она не означает, что экономика этих регионов всегда будет отставать.

По нашему мнению для изменения ситуации необходимо большее, чем отдельно взятые инвестиции, или сторонние трудовые ресурсы. Необходимо воздействие на всю социально-экономическую среду. Это означает применение инструментов качественного изменения экономической ситуации, в связи с чем, необходим определенный комплекс мер:

- изменение экономических условий (в целом, для всей экономики, это налоговое, таможенное и прочее законодательство, включая законодательство по СЭЗ/ОЭЗ и правоприменительную практику);

- поддержка ключевых экономикаобразующих проектов (точечное предоставление инвестиций для ключевых проектов, способных стать каркасом роста экономики региона);

- поддержка квалифицированным менеджментом (для устранения «узких» мест в ключевых проектах);

- обеспечение эффективного государственного управления для реализации проектов, контроля улучшения экономических условий, для управления обеспечением роста привлекательности региона для проживания и инвестиций.

На примере успехов в развитии многих стран АТР очевидно, что не существует физических препятствий для формирования эффективной экономики и динамичного развития Дальнего Востока, в том числе Приморья. Условиями развития можно управлять, в том числе и посредством создания эффективных

особых экономических зон портового типа, основывая там портово-промышленные комплексы.

Портово-промышленный комплекс (ППК) – сложный объект, объединяющий производственные элементы разных отраслей, между которыми возможна синергия и взаимно функциональные отношения по признаку территориально-географического сближения в зоне морского порта с целью повышения социально-экономических показателей территориального образования и финансовой эффективности производства.

Создание ППК позволит ускоренными темпами при меньших капитальных вложениях вводить в строй промышленные предприятия и портовые комплексы, придать действенный импульс строительству терминалов по перегрузке и предприятий по переработке грузов. Ключевым элементом в развитии портово-промышленных комплексов являются экономические вопросы – это таможенные льготы для одного района и снятие таможенных и части налоговых льгот в других районах. Наряду с этим создание ППК позволяет решить две главные задачи. Первая – привлечь корпоративных и частных инвесторов. Вторая задача – создав ППК, ускорить промышленное развитие прибрежных регионов, которое автоматически повлечет за собой подъем отечественной экономики. Недополучение бюджетом части таможенных и налоговых поступлений будет компенсировано эффективной деятельностью вновь созданных предприятий. Обеспечение работой свободных трудовых ресурсов позволит снять социальное напряжение в регионах.

На наш взгляд, развитие портово-промышленных комплексов должно идти в направлении, которое бы учитывало все факторы каждого региона, края, области (расположение, национальная специфика, наличие транспортных коридоров, природных и трудовых ресурсов, энергетические возможности и экономическая выгода).

Сохраненный потенциал в обрабатывающей промышленности Дальнего Востока создает условия для прихода крупных компаний, ориентированных на

переработку в южную зону региона. Нерачительное использование ресурсов без форсированного развития переработки может привести к тому, что регион вообще лишится базы роста и развития. Решение данных задач невозможно без формирования соответствующей инфраструктуры, ориентированной на обслуживание данных предприятий – создание портово-промышленных комплексов в особо экономических зонах.

Примером могут послужить, большинство динамично развивающихся портов в мире, которые имеют или имели ранее подобные зоны и функционирующих в них ППК. Использование преимуществ таких зон в мире стало обычным инструментом, более того, правилом хорошего тона в портовом бизнесе и в конкуренции национальных экономик.

На основании вышеизложенного, для создания ППК в подобных зонах на Дальнем Востоке, предложена схема реализации проекта эффективного развития ОЭЗ портового типа, где главным участником выступает предприниматель (рис. 1.5).

На рис. 1.5 наглядно представлено, что развитие и модернизация транспортной инфраструктуры портовой зоны зависит от степени развития предпринимательства на данной территории.

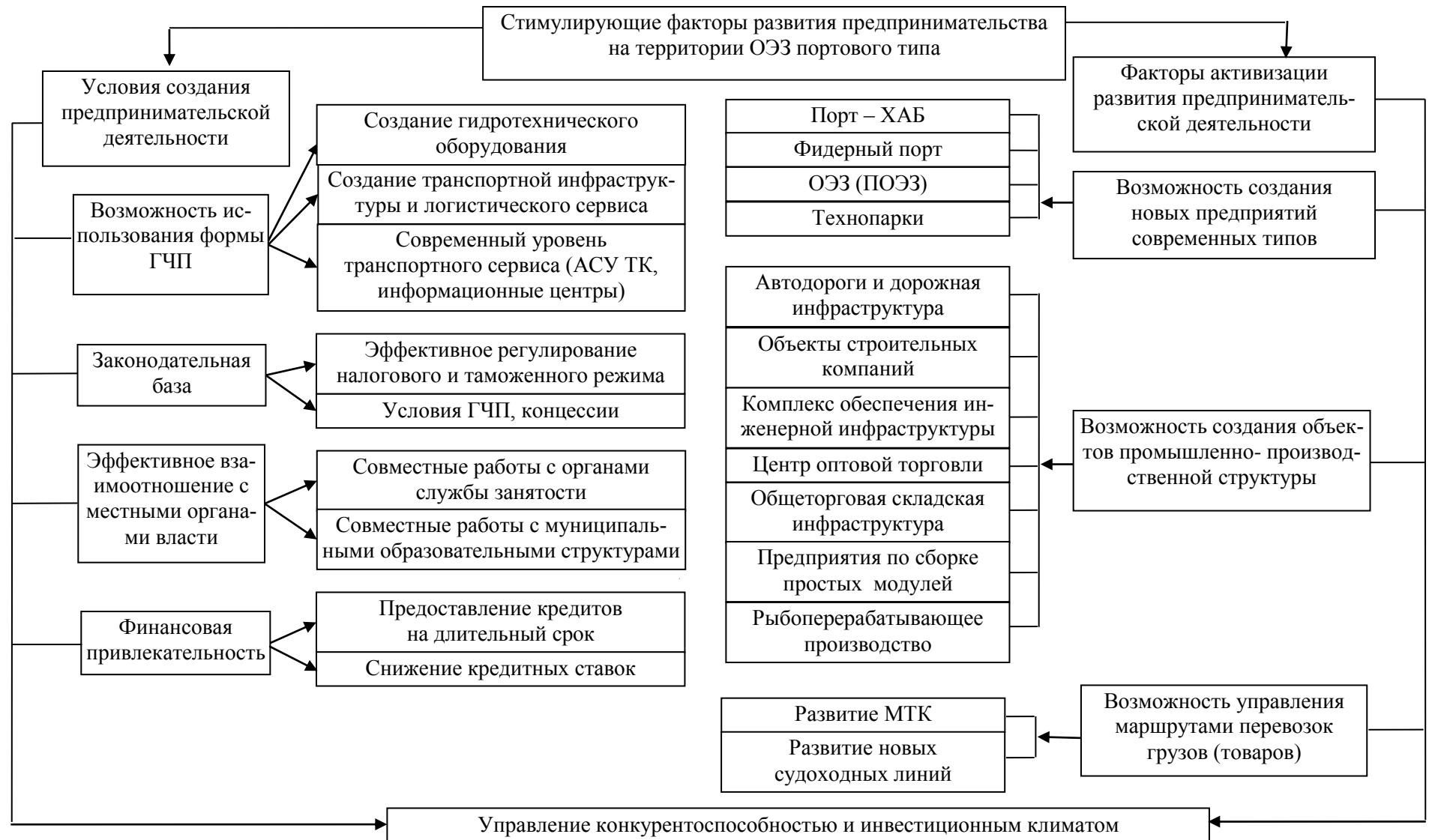


Рисунок 1.5 – Схема развития предпринимательской деятельности на территории ОЭЗ
 Источник: составлено автором

В этом случае государством должны быть поставлены конкретные задачи по существенной модернизации транспортно-технологической инфраструктуры. В части портовой составляющей они следующие:

- увеличение мощностей и оптимальная специализация морских портов для обеспечения возрастающих объемов перевозок внешнеторговых грузов (зерна, угля, переработки грузов в контейнерах и т.д.);

- наращивание мощности имеющихся и создание дополнительных контейнерных терминалов;

- дальнейшее развитие логистических и информационных технологий, всей инфраструктуры транзитных перевозок в целях ускорения гарантированной доставки транзитных грузов, обеспечения их сохранности, повышения качества сервиса;

- модернизация производственной базы приграничных пунктов пропуска транспортных средств, внедрение современных технологий таможенного оформления и контроля за товарами и транспортными средствами с применением систем электронного логистического сопровождения.

Таким образом, перечень мероприятий для реализации поставленных задач на государственном уровне должен включать:

- разработку механизмов осуществления государственной поддержки отечественных транспортных организаций, работающих на международном рынке транспортных услуг;

- последовательную гармонизацию транспортного законодательства Российской Федерации, стандартов и транспортной документации с нормами и правилами, действующими на международном рынке транспортных услуг;

- поэтапное приведение законодательства Российской Федерации в области транспорта, в том числе на региональном уровне, в соответствие с нормами и правилами Всемирной торговой организации и т.д.

На основании проведенного анализа автор пришел к выводу, что на сегодняшний день в Приморском крае существуют предпосылки создания особой экономической зоны промышленно-производственного типа с целью развития транспортной инфраструктуры (рис. 1.6).

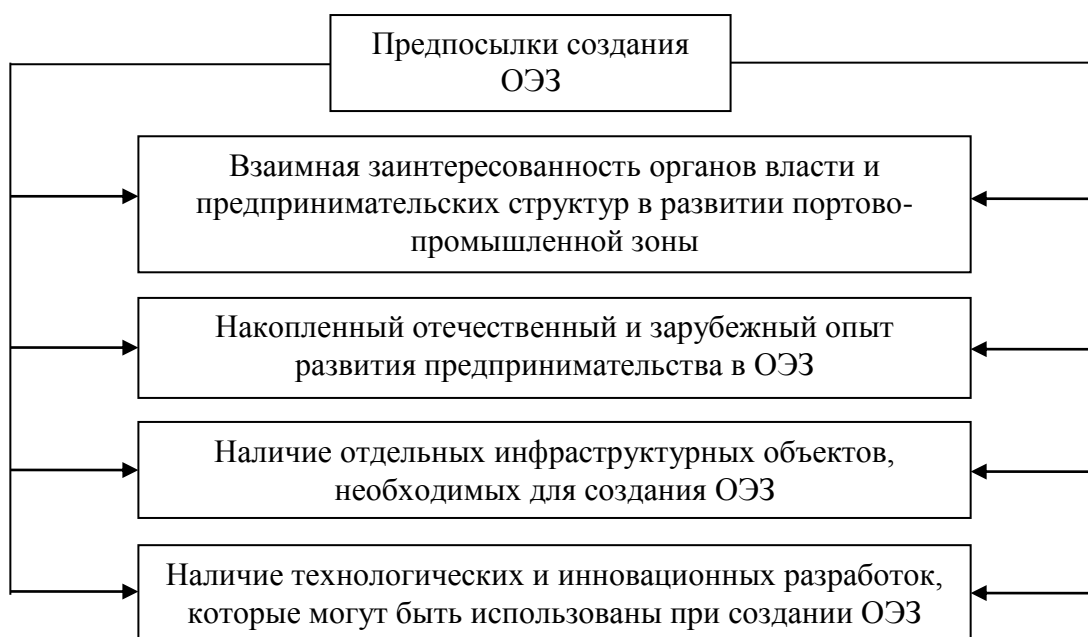


Рисунок 1.6 – Предпосылки создания портово-промышленной ОЭЗ в Приморском крае
Источник: составлено автором

Создания особой экономической зоны в портово-промышленной зоне в окажет влияние на развитие предпринимательства в Приморье, причем можно проследить ряд эффектов, порождаемых в результате реализации ряда мероприятий, связанных с созданием ОЭЗ. Порождаемые эффекты можно подразделить по трем уровням:

1. Уровень – эффекты, приводящие к развитию предпринимательской деятельности.

Мероприятия, порождающие эффекты первого уровня можно подразделить на 4 группы:

1.1. Мероприятия, реализуемые в форме ГЧП – создание инфраструктурных объектов, позволяющих вести бизнес:

- современные причальные сооружения;
- дноуглубительные работы;
- дороги;
- коммуникации;
- инженерные сети;
- создания транспортно-логистического терминала (ТЛТ);

- создание автоматизированной системы управления транспортным комплексом (АСУ ТК) и других информационных систем, обеспечивающих современную логистику.

1.2. Мероприятия по усовершенствованию законодательных норм:

- развитие законодательной базы области таможенного законодательства: физические и юридические вопросы;

- развитие нормативно-регламентирующей базы области налоговой службы;
- концессионные соглашения.

1.3. Мероприятия, по кадровому обеспечению:

- совместная работа с органами службы занятости;
- совместная работа с образовательными учреждениями для повышения квалификации работников сферы предпринимательства.

1.4. Мероприятия по финансовому обеспечению:

- предоставление льготных кредитов на длительный срок;
- снижение кредитных ставок;

2. Уровень – эффекты, приводящие к активизации предпринимательской деятельности:

- возможность организации новых предприятий современных типов (например, логистические операторы высокого уровня);

- создание новых направлений товародвижения (например, за счет создания ОЭЗ);

- создание конкурентных преимуществ для российских предпринимателей по сравнению с иностранными участниками транспортного рынка (скорость, сохранность, повышение качества сервиса).

3. Уровень – эффекты, обеспечивающие повышение конкурентоспособности портовой зоны:

- снижение отраслевых рисков;
- создание благоприятного климата для инвестиций;
- уменьшение числа безработных, улучшение криминогенной обстановки.

На рис. 1.7 схематически представлены эффекты, порождаемые созданием портово-промышленной особой экономической зоны.

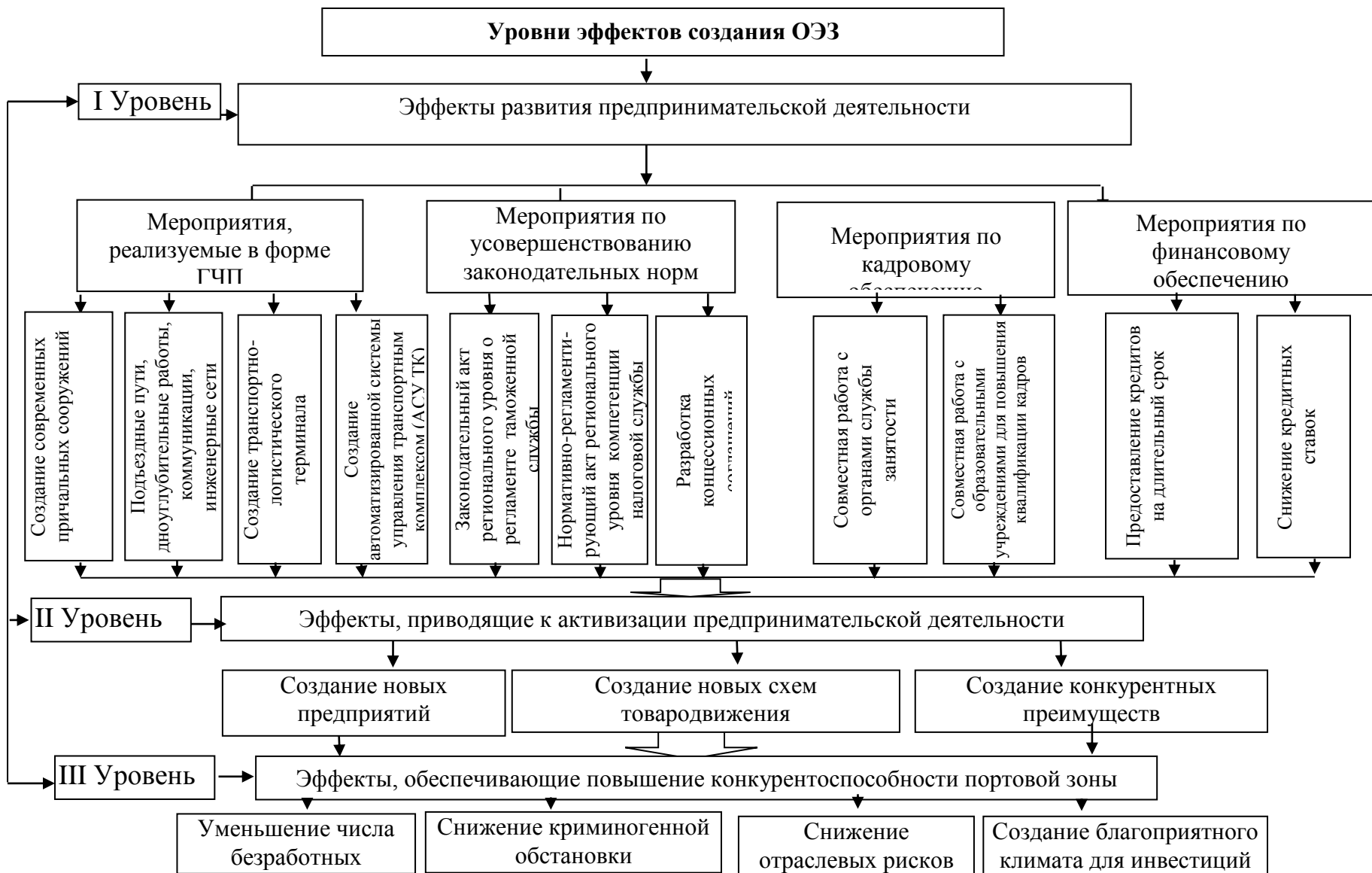


Рисунок 1.7 – Эффекты, порождаемые созданием ОЭЗ

Источник: составлено автором

Первый уровень (локальный) предполагает развитие предпринимательской деятельности – это создание базовых условий, без которых невозможно или затруднительно ведение определенного бизнеса (строительство причальных сооружений, подъездных путей, торговых центров, создание инженерных сетей, создание информационных транспортных систем, систем безопасности и т.д.). Второй уровень предпринимательской деятельности позволяет выводить транспортный, логистический и иные виды бизнеса на современный этап развития, обеспечивая конкурентные преимущества отечественных предприятий на международном уровне, создавать новые виды бизнеса за счет технологических и организационных инноваций. Уровень активности предпринимательской деятельности определяет уже сформированное логистическое пространство, созданные особые экономические зоны, конкурентоспособные МТК, увеличение объемов предоставляемых услуг. Эти факторы можно рассматривать как факторы «второго уровня». К третьему уровню можно отнести макроэкономические параметры, формирующие факторы конкурентоспособности (т.е. повышение социально-экономических показателей), которые являются следствием первых двух уровней и служат мощным благоприятным фоном для ведения любой предпринимательской деятельности.

Предложенная нами к рассмотрению в данной работе схема классификации развития предпринимательской деятельности по проявлению и влиянию на бизнес-среду в области модернизации инфраструктуры на территории ОЭЗ портового типа, создавая там портово-промышленные комплексы, отражает закономерность проявления стимулирующих факторов, соответствует очередности их проявления, т.е. от первого уровня (локального) к третьему (макроэкономическому).

Создание ППК на территории ОЭЗ портового типа позволит ускоренными темпами и на основе меньших капитальных вложений вводить в строй промышленные предприятия и портовые комплексы, придать действенный импульс строительству терминалов по перегрузке и предприятий по переработке грузов. Ключевым элементом в развитии портово-промышленных комплексов являются экономические вопросы – это таможенные льготы для одного района и

снятие таможенных и части налоговых льгот в других районах. Также создание ППК позволяет решить две главные задачи. Первая – привлечь корпоративных и частных инвесторов. Вторая задача – создав ППК, ускорить промышленное развитие прибрежных регионов, которое автоматически повлечет за собой подъем отечественной экономики. Недополучение бюджетом части таможенных и налоговых поступлений будет компенсировано эффективной деятельностью вновь созданных предприятий. Обеспечение работой свободных трудовых ресурсов позволит снять социальное напряжение в регионах.

Развитие портово-промышленных комплексов должно идти в направлении, которое бы учитывало все факторы каждого региона, края, области (расположение, национальная специфика, наличие транспортных коридоров, природных и трудовых ресурсов, энергетические возможности и экономическая выгода).

Проведенный анализ перспектив применения в Приморье законодательства об особых экономических зонах портового типа с созданием ППК привел к следующим выводам:

- такие зоны в Приморье имеют значительные перспективы, с точки зрения решения задач повышения экономической безопасности страны и развития ее восточных территорий;

- в рамках применения законодательства по особым экономическим зонам в Приморье следует рассматривать наиболее масштабные проекты, ориентированные на максимальную комплексность и максимальный макроэкономический эффект;

- в рамках экономических исследований вопросов государственного регулирования инвестиций в крупные инфраструктурные проекты наиболее актуальным объектом исследований является особая экономическая зона портового типа, имеющая на территории ППК в Приморском крае, поскольку подобный объект интегрирует большое количество различных инвесторов, источников и форм инвестирования, форм взаимодействия российского и зарубежного бизнеса с государством. Подобный объект интегрирует множество разных целей, как государственных (в первую очередь, развитие территорий), так и частных (целью которого является прибыль).

1.3 Государственно-частное партнерство как форма государственной поддержки предпринимательства

Проблема государственной поддержки строительства и обслуживания социально значимых инфраструктурных проектов – строительство жилищных комплексов, портовых комплексов, строительство дорог, трубопроводов и др. – стоит сегодня в России довольно остро. Бюджетных средств на эти объекты, как правило, не хватает, но они в достаточных объемах есть у частного бизнеса. Именно на решение вопроса объединения усилий государства и бизнеса направлено создание государственно-частного партнерства (ГЧП).

В современном понимании ГЧП – это 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 до обеспечения общественных услуг. Каждый такой альянс является временным, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации [61].

Государственно-частное партнерство даёт возможность реализации проектов любого масштаба для развития и получения прибыли бизнесом и решения государственных задач одновременно. На рис. 1.8 приведена разработанная автором схема разработки проекта развития морского порта на основе ГЧП. После того как проект разработан, определены его участники и их ответственность приступают к его реализации.

В рамках ГЧП могут использоваться лизинговые и концессионные механизмы, финансирование с привлечением частных инвестиций, социальных программ и инвестиционных проектов. Универсальность этого механизма подразумевает самое широкое его применение, в частности, для инфраструктурных проектов.



Рисунок 1.8 – Схема разработки проекта ГЧП
 Источник: составлено автором

Целью такого партнерства в инфраструктурной сфере является объединение ресурсов сторон. Основной задачей, на решение которой направлены усилия сторон, является создание полноценной системы партнерства государства и бизнеса в сфере, прежде всего, производственной и социальной инфраструктуры как наиболее капиталоемкой. При этом государство оставляет за собой монопольные сегменты инфраструктуры, передавая бизнесу конкурентные сегменты инфраструктурных отраслей [62].

Основным источником средств для реализации проектов ГЧП в РФ в настоящее время является созданный в 2005 году бюджетный Инвестиционный фонд, предусматривающий две преобладающие формы финансирования проектов:

Договорная форма ГЧП – софинансирование на договорных условиях инвестиционного проекта, который реализуется в рамках концессионных соглашений. Концессионное соглашение представляет собой наиболее развитую, перспективную и комплексную форму партнерства и рассматривается как один из способов перехода к рыночным формам государственного участия в развитии социально значимых проектов, а также поддержке инвестиционной деятельности.

Долевая форма ГЧП – наиболее распространенная в настоящее время форма сотрудничества государства и бизнеса – заключается в инвестировании частных и государственных средств в уставные капиталы юридических лиц. Это наиболее простая и доступная форма организации партнерства [63].

На текущий момент, при управлении государственной собственностью для создания ГЧП становится поиск форм партнерства с бизнесом.

Приходится признать, что на сегодняшний день в России применяются все формы ГЧП, кроме концессий. На рис. 1.9 приведены основные формы ГЧП, возможные к реализации в российских портах.

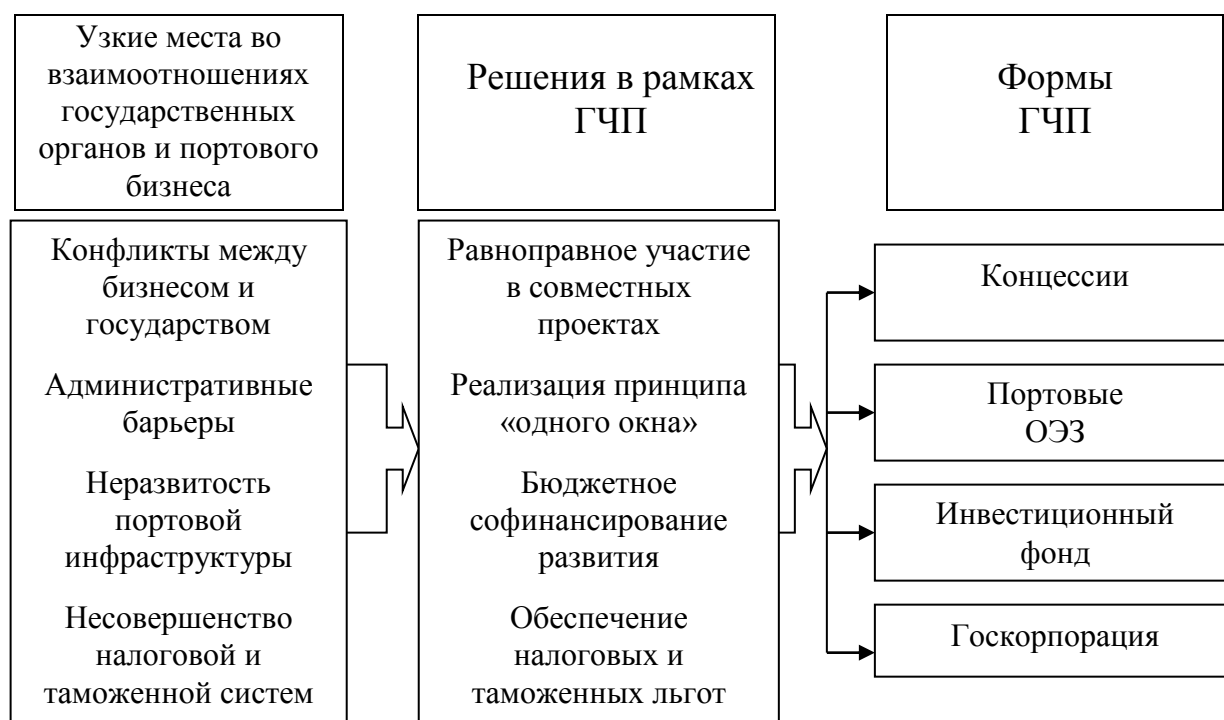


Рисунок 1.9 – Формы государственно-частного партнерства
Источник: составлено автором по [64]

Как уже отмечалось выше, концессии являются одной из наиболее развитых, перспективных и комплексных форм партнерства [65]. Во-первых, они, в отличие от контрактных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий и контрактов на выполнение работ. В-третьих, у государства в рамках, как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

Хорошим примером может послужить, реализованный по концессионной схеме самый крупный в мире транспортно-инфраструктурный проект – строительство и эксплуатация евротуннеля (15 млрд долл. инвестиций). В рамках концепции ГЧП и, в первую очередь, посредством предоставления концессий, осуществляется долгосрочная инвестиционная программа по созданию трансевропейских сетей транспорта, телекоммуникаций и энергетических инфраструктур (400 млрд евро инвестиций в течение 20 лет). В развивающихся странах в структуре ГЧП концессии занимают 70 % по количеству и стоимости всех проектов [66].

Тем самым, анализ показывает, что концессия, как форма партнерства государства и частного сектора практически во всех отраслях транспортной инфраструктуры является доминирующей как по числу объектов, на которые заключены соглашения партнерства, так и по стоимости. В качестве примера нами приведены выше три основные формы партнерства: совместные предприятия, контракты (общие контракты на управление, строительство и т.д.) концессии (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Формы партнерства государства и частного сектора в сфере производственной инфраструктуры

Форма партнерских отношений	Электро-энергетика	Аэропорты	Морские порты	Железные дороги	Автодороги	Всего
	Число объектов					
Совместные предприятия	313	15	13	7	17	365
Контракты	14	5	23	8	6	56
Концессии	460	48	133	55	297	993
Всего	787	68	169	70	320	1414
По стоимости, млрд долл.США, цены 2006 г.						
Совместные предприятия	81,6	1,8	0,6	3,3	0,7	88
Контракты	0,1	-	-	-	-	0,1
Концессии	115,5	9,5	16	68	25,4	234,4
Всего	197,2	11,3	16,6	21,3	26,1	322,5

Источник: [62]

В данное время в нашей стране очень тяжело через Государственную думу «идут» законы о концессиях, национализации, платных дорогах, морских портах, транспорте и другие, которые должны регламентировать функционирование отраслей с сегментами естественных монополий. Этому факту есть множество объяснений (неготовность общественного мнения, лоббизм отдельных групп и т.д.). Но главным, с нашей точки зрения, является отсутствие в России концепции управления государственной собственностью, не подлежащей приватизации, что становится объективным препятствием на пути концессий и других форм ГЧП (соглашения о разделе продукции и инвестиционные договора).

Государство должно посредством законодательства четко очертить границу своей ответственности перед обществом за имеющуюся у него собственность и определить на уровне федерального законодательства круг объектов, не подлежащих приватизации. Правовой вакуум в этом вопросе только способствует коррупции, затрудняет реализацию ГЧП и приводит к появлению частной монополии на месте государственной монополии со всеми вытекающими из этого негативными последствиями для государства, бизнеса и общества в целом.

Сегодня развитие морской транспортной системы России является новым крупным проектом, тесно связанным с внешнеэкономическими партнерами, который, с одной стороны, требует привлечения крупных инвестиций, а с другой – привязан к серьезным производственным связям и бизнес структурам, осуществляющим крупнейшие самостоятельные проекты. Для обеспечения эффективной деятельности всех участников этих проектов необходимо координировать и синхронизировать их действия, распределять усилия и финансовые ресурсы в целесообразной последовательности. Частный капитал или государственные усилия в отдельности, решать такие сложные задачи на современном этапе развития не могут. Нужны серьезные совместные действия, которые наиболее выгодно объединить в рамках ГЧП действия которых будут ориентированы в первую очередь на развитие конкретной отрасли, а именно морской транспортной системы. Как показывает международный опыт, ГЧП способно достаточно гибко реагировать на изменение обстановки, изменения конъюнктуры рынка и в тоже время целенаправленно развивать и планомерно реализовывать частные программы и проекты данной отрасли, а при необходимости вносить в них определенные коррективы.

Однако существующий опыт использования ГЧП в российских морских портах выявил, что имеются существенные проблемы в нормативно-правовой базе, применение которой ещё не отработано. Во-первых, Федеральный Закон «О концессионных договорах, заключаемых с российскими и иностранными инвесторами» от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ [67] не дает твердых гарантий соблюдения прав концессионера. По закону государство может брать часть расходов по реализации концессионного проекта на себя или предоставлять гарантии, но у концессионера нет уверенности, что эти обязательства будут исполняться (так как бюджет планируется на год вперед, а концессия заключается не на один десяток лет). Во-вторых, существует проблема доступа к земельным участкам, прилегающим к морской акватории (для строительства морских терминалов), территориям портов (для строительства «сухих» терминалов), железнодорожным станциям (для строительства железнодорожных контейнерных

площадок), крупным городам (для строительства логистических центров). В-третьих, существует неопределенность с критериями инвестиционного конкурса (отсутствует законодательный запрет на их расширение, так как в любой момент могут быть введены дополнительные критерии) (рис. 1.10).



Рисунок 1.10 – Объекты договоров концессии в транспортном секторе России
Источник составлено автором по [65]

Это говорит о том, что формы работы государственно-частного партнерства, применяемые к морскому порту, а также принятия нового законодательства (по особым экономическим зонам, по новому Международному российскому реестру судов) недостаточно для изменения ситуации с развитием транспортной составляющей в нашей стране.

Тем самым многие ученые утверждают, что модернизация, построенной еще при советской власти производственной инфраструктуры, осуществление

крупных проектов по строительству автомобильных и железнодорожных магистралей, а также портов в России возможно только с привлечением отечественного и международного капитала на базе государственно-частного партнерства. Другого, по их мнению, рационального и широко используемого в мировой практике решения этой проблемы в условиях ограниченности бюджетных средств у государства просто нет [64, 67, 68, 69].

Хорошим примером могут послужить Соединенные Штаты Америки, где ГЧП используется на протяжении двухсот лет. Во многом благодаря подобному взаимодействию государства с частным бизнесом были преодолены последствия Великой Депрессии в сфере инфраструктуры. По данным The National Council for Public-Private Partnerships, сейчас в каждом американском городе от 23 до 65 муниципальных служб работают в сотрудничестве с частным бизнесом. Его участие в подобных проектах позволяет местным властям экономить от 20 до 50 % бюджетных средств

В данное время масштабность инфраструктурных проектов требует огромных инвестиционных ресурсов, вовлечение которых невозможно растянуть во времени, что зачастую приводит к привлечению международного капитала. Правительство Российской Федерации предполагает на основе ГЧП провести институциональные преобразования инфраструктурного комплекса. Однако для того чтобы формы ГЧП смогли эффективно функционировать в нашей стране, необходимо, в первую очередь, создать адекватную законодательную платформу для реализации подобных проектов. Это касается как административного, так и налогового законодательства.

Следует также отметить, что инфраструктурные проекты, будь-то в сфере портовых комплексов или транспорта, являются капиталоемкими и требуют привлечения долгосрочных финансовых ресурсов, выработки долгосрочной политики, тщательной оценки для оптимизации распределения во времени и пространстве финансовых потоков. Поэтому возникает необходимость тщательной разработки и планирования экономической составляющей таких проектов.

Причем требования к проектам в области инфраструктуры носят более жесткий характер, чем в любой другой отрасли российской экономики. Следовательно, необходимы особые навыки и знания. Одним из способов повысить привлекательность проектов ГЧП для бизнеса является переход от единичных концессионных проектов к межотраслевым, когда государство предоставляет в концессионный проект несколько разных объектов, связанных между собой. Важно подчеркнуть, что реализация проектов в области инфраструктуры всегда требует поддержки государства.

Как уже отмечалось выше, государственно-частное партнерство является формой сотрудничества между государственным и частным сектором в обеспечении инфраструктуры и предоставлении услуг и занимает промежуточное положение между традиционным государственным обеспечением, с одной стороны, и полной приватизацией – с другой. Для того чтобы предупредить и нейтрализовать негативные проявления социального неприятия реализации стратегических партнерских отношений государства и частного бизнеса, по нашему мнению, необходимо соблюдение некоторых условий:

1) политическая и институциональная основа для поддержки партнерства государства и бизнеса. Четкое определение полномочий в государственной системе и рамочных условий ведения переговоров и принципов взаимодействия с частным бизнесом, которые на наш взгляд могут быть распределены следующим образом:

Морские администрации портов (государство):

- обеспечение базовой инфраструктуры (доступ / охрана / связь);
- создание надежных административных основ управления портами;
- обеспечение безопасности движения и охрана окружающей среды;
- техническое регулирование;
- содействие развитию сотрудничества в рамках портового сообщества.

Коммерческие терминалы (частный сектор):

- осуществление хозяйственной деятельности;
- управление коммерческими рисками;

- разработка и осуществление инвестиционной политики;
- стимулы для эффективной работы и установления конкурентных тарифов;
- решающая роль в содействии развитию эффективной логистики;

2) стабильная политико-правовая среда, обеспечивающая незыблемость законодательства, формирующего строгую правовую основу для реализации государственно-частных проектов. При этом следует учитывать, что государственно-частное партнерство, основанное на сложных правовых и договорных отношениях, в которых участвует множество сторон, может привести пропорциональному росту транзакционных и консультативных издержек. Преодолевать эти трудности можно путем общей системы правил, содержащих типовые договоры:

- по эффективной структуре экономики и справедливому делению возможностей и рисков, связанных с проектом;

- прозрачному и эффективному распределению государственных заказов на основе открытых конкурсов, обеспечивающих конкуренцию за право реализации проекта;

- обоснованному прогнозу издержек и выгод проекта, имеющего возможность оценить, обладает ли проект достаточным потенциалом для покрытия инвестиционных затрат на протяжении всего срока его реализации;

3) дальнейшая работа над правовым режимом концессий (разрешение на использование проектных активов в качестве залогового обеспечения, порядок учета операций по концессионному соглашению для целей налогообложения), а также должно быть четко регламентировано функционирование отраслей с сегментами естественных монополий;

4) выработка четких форм взаимодействия – например, предусмотреть участие авторитетных представителей частного сектора в федеральных, региональных и отраслевых органах по вопросам развития ГЧП, которые будут определять политику, и формировать рабочие группы для целей разработки системы ГЧП.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Государство как особо экономический субъект участвует в экономической жизни общества.
2. Государство воздействует на экономику с помощью системы правовых, административных и экономических инструментов или регуляторов.
3. Основной задачей государства наряду с формированием позитивных факторов предпринимательской среды является создание в стране благоприятного инвестиционного климата.
4. Особые экономические зоны – действенный инструмент государственного регулирования, активно используемый в мировой практике.
5. Создание ГЧП позволит эффективно решить проблемы в области развития портовой инфраструктуры.

Глава 2 ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПОРТОВЫХ ЗОН В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА

2.1 Современное состояние, основные мировые тенденции развития морских портов

В настоящее время экономика не может обойтись без эффективного транспорта. Очевидно, что, не имея сильных транспортных позиций, любая из стран сегодня не способна полноценно контролировать риски собственной экономики.

Важнейшее условие участия страны в международной кооперации – наличие мощного флота и оборудованных выходов к океанским просторам. Морской и океанический транспорт по-прежнему является наиболее значимым в международной торговле. Его доля в мировых перевозках внешнеэкономических грузов составляет более 70 %. Однако загруженность океанических трасс пока далека от насыщения. Между тем морские бассейны, на берегах которых находятся узловые порты, в некоторых частях мира начинают испытывать трудности, связанные с ограничением пропускной способности проливов и закрытых морских бассейнов. В этих условиях наибольшее развитие получают порты, не имеющие таких ограничений [70].

Одновременно с этим возрастает значимость синхронизации работы различных видов транспорта: наземного, водного, воздушного и трубопроводного. Мировая транспортная система, равно как и национальные транспортные системы, зачастую испытывает дисбаланс развития различных видов транспорта. Эти процессы протекают на фоне мировой конкуренции за новые стандарты товародвижения, за новые технологические платформы.

В данное время в мире существует более 2000 морских портов, однако основные грузопотоки сосредоточены в портах-гигантах, где перерабатывают более 50 млн т ежегодно. Таких портов насчитывается порядка 60. Грузооборот 30 портов мира превышает 100 млн т, причем 9 из них – порты Китая (включая

Гонконг) [70]. Крупнейшим портом мира с 2007 г. является Шанхай, заметно опережающий Сингапур и Роттердам (рис. 2.1).

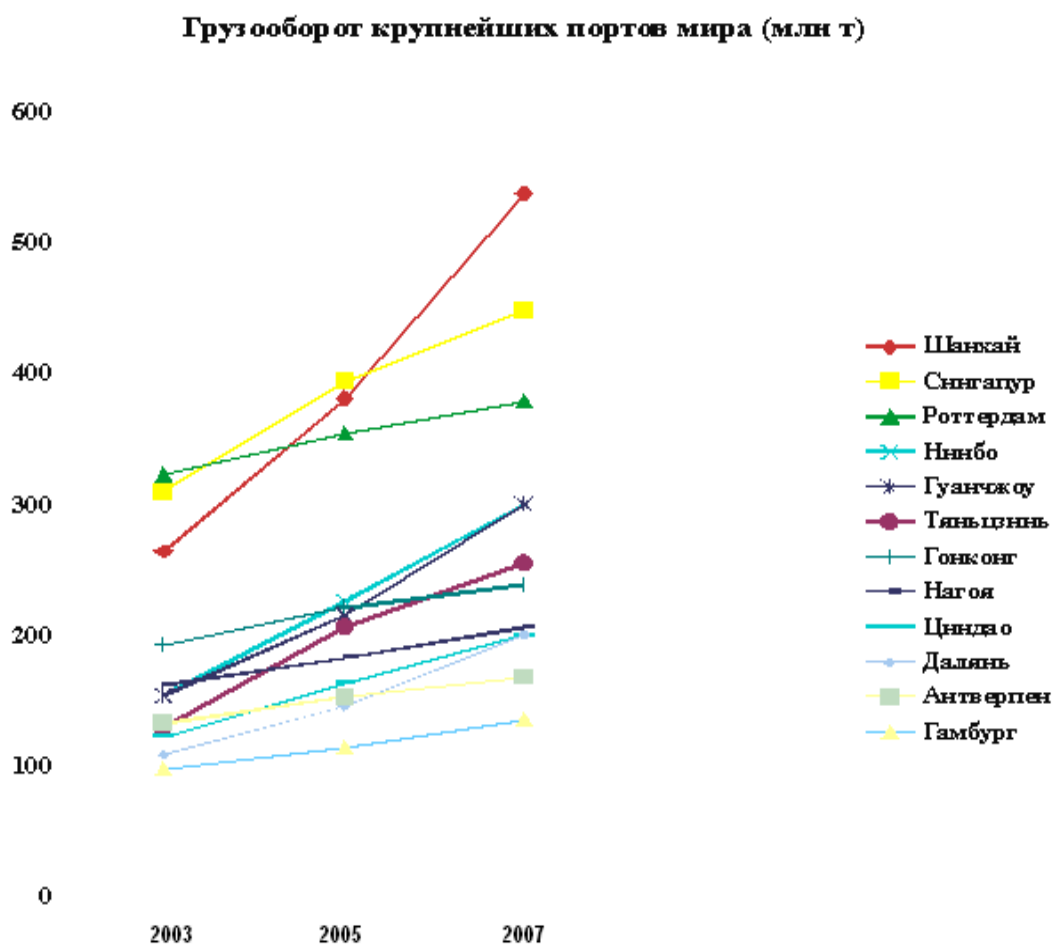


Рисунок 2.1 – Грузооборот крупнейших портов мира
Источник: [71]

Доля российских портов в мировом портовом грузообороте составляет 2 %. Грузооборот Шанхая и Сингапура превышает грузооборот всех российских портов, Роттердама – почти равен ему.

Морские перевозки подразделяются на магистральные, т.е. перевозки между базовыми портами континентов, и фидерные, используемые для каботажного сообщения между портами одного континента. Основная тяжесть грузов падает на базовые (магистральные) порты континентов (например, Нью-Йорк, Чарльстон, Саванна, Лонг Бич в Северной Америке; Гамбург, Бремерхафен, Роттердам в Европе; Кобе, Гонконг, Сингапур и Дальний Восток).

Примером фидерных портов на Севере Европы могут служить Санкт-Петербург (Россия), Котка, Хельсинки (Финляндия), Мальмё (Швеция), Аархус (Дания) и т.д. [72].

В данное время большая концентрация грузов характерна для контейнерных портов. На долю 20 крупнейших портов мира приходится половина мирового контейнерного грузооборота, хотя еще в 2001 г. их доля составляла 45 %. Доля 100 крупнейших контейнерных портов мира составляет 80 % контейнерного оборота. Таким образом, произошла заметная концентрация контейнерных потоков в сравнительно небольшом числе портов. Ведущими портами мира по контейнерному обороту являются Сингапур, Гонконг, а также стремительно развивающиеся Шанхай и Шэньчжэнь. Шанхай увеличил контейнерный оборот за 1990-2007 гг. в 40 раз, достигнув показателя 18,8 млн ДФЭ. В Шэньчжэне оборот увеличился за это же время практически с нуля до 15 млн ДФЭ [70]. Доля российских портов в мировом контейнерном обороте не превышает 1 % (рис. 2.2).

Все вышесказанное говорит о том, что в связи с тенденцией к увеличению количества контейнеровозов вместимостью свыше 7500 ДФЭ возникла необходимость в портах-хабах с глубиной 17-21 м, способных принимать и обрабатывать такие суда для перевалки грузов на фидерные суда для последующей доставки в пункт конечного назначения.

Необходимость в формировании портов-хабов (т.е. крупного распределительного, перегрузочного магистрального узла в транспортной сети) возникает потому, что в настоящее время примерно 30 % мировых объемов контейнерных – это трансшипмент.

Трансшипмент (перевалка груза) дает грузоотправителю дополнительные альтернативные маршруты и позволяет сократить транзитное время. Морской транспорт опирается на трансшипмент как на средство сокращения количества единовременно используемых судов.

Грузооборот контейнерных терминалов по регионам мира (2007 г.)

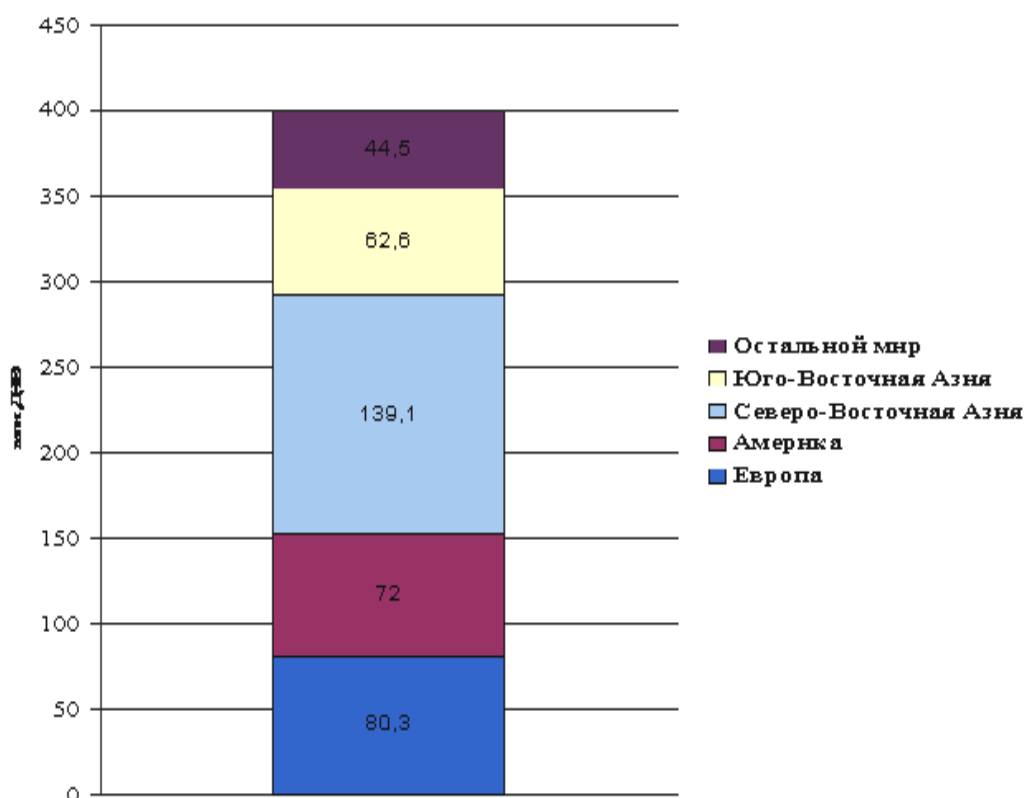


Рисунок 2.2 – Грузооборот контейнерных терминалов по регионам
Источник: [71]

Из крупнейших мировых портов шесть расположены в Азии. В целом доля портов Азии в мировом контейнерном обороте портов достигла 55 %.

Рост контейнерного оборота портов и концентрация контейнерных потоков непосредственно связаны с изменениями в линейном судоходстве, в том числе с расширяющимся использованием контейнеровозов-гигантов, и формированием портов транзитного назначения. На долю транзитного назначения в настоящее время приходится примерно 29 % совокупного контейнерного оборота портов мира.

По мнению экспертов, при сохранении уровня транзитного назначения на нынешнем уровне контейнерный оборот портов мира увеличится до 430 млн ДФЭ в 2013 г. и до 540 млн ДФЭ в 2015 г. Если же доля транзитного назначения будет постепенно повышаться (до 33 %) в 2015 г., то, соответственно, рост мирового контейнерного оборота ускорится (2011 г. – 460 млн ДФЭ, 2015 г. – 580 млн ДФЭ) [72].

По регионам мира прогнозируемый контейнерный оборот портов к 2015 г. составит: в Европе – 100-110 млн ДФЭ, в Северной Америке – 55-65 млн ДФЭ, в Китае, Гонконге и Тайване – 160-180 млн ДФЭ, в Юго-Восточной Азии – 95-105 млн ДФЭ, в Северной Азии, включая Тихоокеанское побережье России, – 90-100 млн ДФЭ [72].

Это означает необходимость строительства новых контейнерных терминалов, в частности, для обработки прогнозируемого на 2015 г. контейнерного трафика в регионе Азии, Австралии и Океании, где потребуется дополнительно порядка 570 контейнерных причалов. Наибольшее число причалов потребуется в Китае, включая Гонконг и Тайвань, – 270. В Юго-Восточной Азии потребуется 150 причалов, а в Северной Азии (Япония, Республика Корея, КНДР и Тихоокеанское побережье России) и Южной Азии – по 65 (табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Ранжирование портов по индикаторам грузооборота причала и инвестиционные потребности

Ранг порта	Описание	Индикаторы	
		Грузооборот причала	Затраты на строительство причала
1	Хаб-порт мирового класса	500000 ДФЭ	80 млн долл.
2	Крупный порт со многими магистральными линиями	400000 ДФЭ	60 млн долл.
3	Важный вторичный (зависимый) порт	350000 ДФЭ	60 млн долл.
4	Фидерный или региональный порт	250000 ДФЭ	40 млн долл.
5	Малый порт с многоцелевыми мощностями	150000 ДФЭ	40 млн долл.

Источник: [73]

Потребности в инвестициях на строительство новых контейнерных терминалов на период до 2015 гг. оцениваются в субрегионе Восточной Азии (Китай, Гонконг, Тайвань) в 18 млрд долл., в Северной Азии (Республика Корея, Япония, КНДР и Тихоокеанское побережье России) – в 5 млрд долл., в Юго-Восточной Азии (АСЕАН) – в 9 млрд долл. [70].

В настоящее время средняя загрузка крупнейших магистральных портов превышает 80 %, хотя некоторые порты работают на пределе мощностей. Загрузка малых (фидерных) портов в среднем не превышает 50 %. Загрузка портов транзитного назначения составляет порядка 80 %. В то же время, по мнению Международной торговой палаты, в мире существует значительный дефицит портовых мощностей, что ограничивает возможности расширения международной торговли.

Недавние маркетинговые исследования эффективности работы 104 контейнерных терминалов в 29 странах Европы (методология ее расчета основана на анализе затрат на инфраструктуру, оборудование, рабочую силу и контейнерного оборота) показали, во-первых, сравнительную неэффективность большинства терминалов, а во-вторых, соответствие масштабов и уровня эффективности [74]. Терминалы в Западной Европе и на Британских островах значительно эффективнее терминалов в Скандинавии и Восточной Европе, включая Россию (рис. 2.3).



Рисунок 2.3 – Эффективность контейнерных терминалов
Источник: [74]

Выделение группы портов-гигантов связано с утверждением в международных линейных перевозках (прежде всего, контейнерных) системы «hub-and-spoke», в которой крупные магистральные суда обслуживают ограниченное число крупнейших портов, куда грузы доставляются из вторичных (зависимых) портов фидерными линиями. Формирование портов транзитного назначения активно поддерживается глобальными судоходными компаниями не только через рационализацию их сервисов, но и через их внедрение в терминальный бизнес. Наиболее активны компании Maersk, MSC, Hapag-Lloyd, CP Ships и другие. Грузы транзитного назначения дают властям портов и операторам терминалов возможность развития бизнеса более высокими темпами, чем это было бы при работе только с собственными грузами. Очевидно, что конкуренция за долю на этом рынке очень высокая [74].

В настоящее время в условиях финансово-экономического кризиса стало актуальным формирование глобальных альянсов судоходных компаний и портов, и, следовательно, есть смысл говорить о конкуренции не между портами, а между соответствующими альянсами.

Кроме того, в магистральных портах и портах транзитного назначения расширяется деятельность глобальных операторов контейнерных терминалов (HPH, PSA, DP World и др.). С экономической точки зрения производительность и эффективность деятельности терминалов, которые находятся в собственности или в оперативном управлении глобальных операторов, как правило, выше соответствующих показателей «обычных» операторов, однако нередко политические факторы принятия решения о допуске глобальных операторов оказываются более весомыми по соображениям национальной безопасности.

И.М. Русу отметил, что в борьбе за грузопотоки и привлечение заходов судов ведущих компаний во многие порты мира прилагаются значительные усилия по снижению издержек, ускорению обслуживания судов, рационализации терминального хозяйства, формированию портовых комплексов, координации работы хабов и фидерных портов (США, ЕС, Япония, Китай) [75].

Например, в Китае принята программа по развитию портовых комплексов. Пять портовых кластеров будут размещены вокруг Шанхая, Шэньчжэня,

Тяньцзиня, а также Сямэня (юг провинции Фуцзянь) и Чжаньцзяна (юг провинции Гуандун) – Хайкоу (провинция Хайнань). В соответствии с планом будет поощряться специализация портов на основе утвержденных приоритетов – перевалка нефти, угля, железной руды, зерна и контейнеров. Разработанный план развития портов направлен на расширение мощностей транспортной инфраструктуры побережья, с целью обеспечить ее соответствие прогнозируемому на среднесрочную перспективу росту торгового оборота Китая на 15 % в год. Результатом должно быть увеличение контейнерного оборота портов с 75 млн ДФЭ в 2005 г. до 130 млн ДФЭ в 2013 г. [70]. На практике это означает, что почти все порты Китая станут объектами расширения и модернизации.

Для поддержания и восстановления позиций японских контейнерных портов на магистральных контейнерных линиях Министерство земель, инфраструктуры и транспорта Японии в 2005 г. инициировало принципиально новый проект по созданию портов – суперхабов. Целью проекта является сокращение портовых издержек на 30 % и времени пребывания судна в порту с нынешних 4 дней до 1 дня. Для достижения поставленной цели предусматриваются:

- 1) создание контейнерных мегатерминалов;
- 2) побуждение операторов терминалов к консолидации (с перспективой появления единого оператора мегатерминала);
- 3) внедрение новейших информационных технологий;
- 4) улучшение коннективности (востребованности) с фидерными портами.

В дальнейшем такими суперхабами должны стать альянсы портов Токио – Иокогама, Нагоя – Ёккайти, Осака – Кобэ.

Из всего этого следует, что будет продолжено формирование портовых комплексов, в том числе на базе координации работы магистральных и фидерных портов.

Необходимо отметить, что в настоящее время порты сталкиваются с растущим давлением пользователей, прежде всего глобальных линейных перевозчиков и их альянсов. В условиях обостряющейся конкуренции успешность портов все больше определяется способностью портового сообщества

добиваться максимальной синергии со всеми участниками транспортно-логистических сетей.

Что касается роста пропускной способности портов, то за счет экстенсивных факторов активно дополняются интенсификация и технологизация работ (развитие в портах системы «единого окна», информатизация и автоматизация, переход на круглосуточный режим работы, укрупнение терминалов).

Необходимо также отметить, что в связи с расширением производственных кооперационных сетей, увеличением в мировой торговле доли готовой продукции, а также удорожанием комплектующих и конечной продукции фактор времени в перемещении товара от производителя до потребителя становится все более значимым.

В среднем в мировой торговле потери времени увеличивают цену товара на 10 %, увеличение времени транспортировки товара на 1 сутки снижает вероятность его экспорта на 1,5 %, увеличение потерь времени на 10 % при экспорте сокращает двусторонний товарооборот на 5-25 %, в зависимости от характера товара и географического положения партнера.

Диверсификация производства (т.е. переход от одностороннего к многопрофильному производству с широкой номенклатурой выпускаемой продукции), расширение выпуска технически сложной продукции, международная производственная кооперация и другие факторы оказывают возрастающее влияние на выбор оптимальных вариантов перевозки груза. В этой связи все большим спросом пользуются комплексные услуги интермодальных перевозчиков и эффективные логистические решения [72].

Анализ существующих временных параметров перевозок по Транссибу и океанским маршрутом позволяет достаточно точно оценить конкурентоспособность России как транзитной державы с точки зрения географии пунктов назначения (рис. 2.4).

Транссибирский транзит потенциально конкурентоспособен на сегменте перевозок из стран Северо-Восточной Азии в страны Центральной, Восточной Европы и Скандинавии.

Транзитное время СВА – Восточная Европа

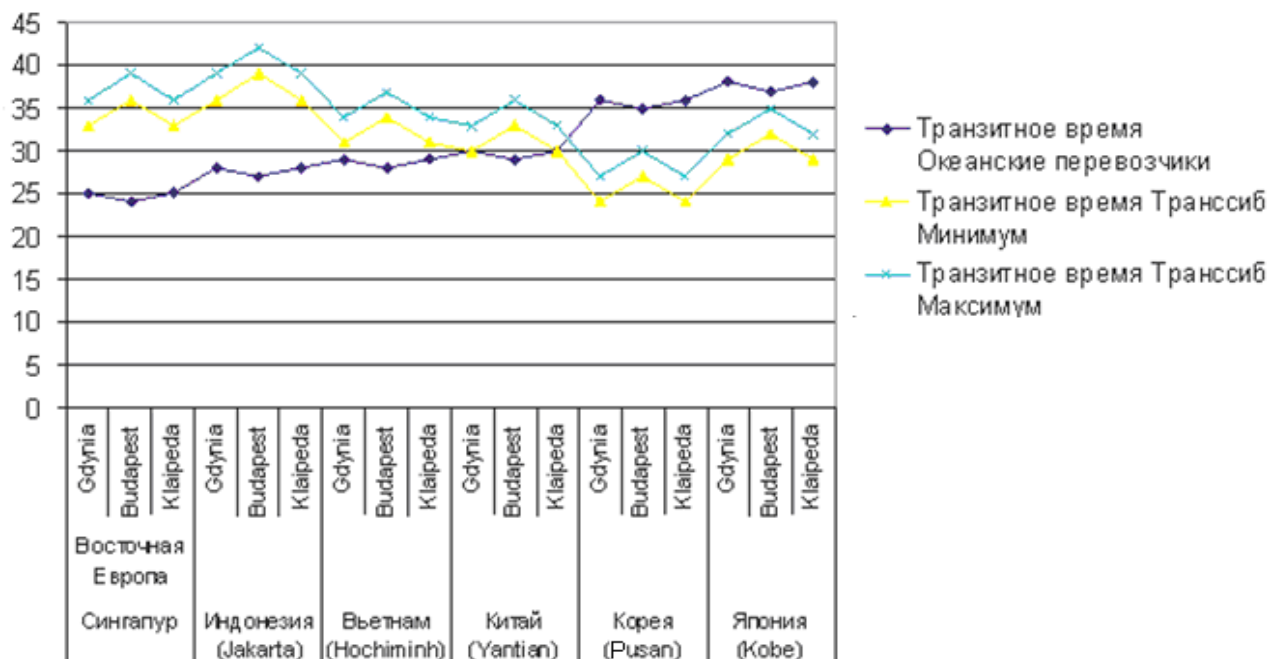


Рисунок 2.4 – Транзитное время перевозки грузов
Источник: составлено по [76]

Следует учитывать, что время не является единственно важным фактором, определяющим выбор грузоотправителем варианта доставки груза. Так, например, южнокорейская компания «Hyundai», отправляющая комплектующие для своего завода в Таганроге, пользуется как Транссибом, так и трансокеанским маршрутом. В первом случае перевозки по маршруту Ульсан – Восточный – Таганрог осуществляют российские компании «ДВМП» и «Русская тройка», при этом весь путь занимает примерно 23 дня. Контейнеры и платформы предоставляются грузоотправителю на приоритетной основе. Таможенное оформление охватывает всю партию груза.

Трансокеанский путь по маршруту Пусан – Констанца – Таганрог обслуживает компания «СМА СGM». Изначально этот путь занимал 40 дней, в настоящее время его продолжительность сокращена до 30 дней.

Другим примером является компания «Toyota», которая может поставлять комплектующие для своего завода под Санкт-Петербургом как по Транссибу (порядка 25 дней), так и морским путем (порядка 40 дней). На стороне Транссиба – не только время, но и периодические заторы в порту Санкт-

Петербурга. Против Транссиба выступают длительное таможенное оформление, негативная репутация Транссиба в недавнем прошлом и малое количество регулярных рейсов из Японии в порт Восточный (2 раза в месяц).

На наш взгляд, если «Toyota» будет сотрудничать с Транссибом, то с учетом ее авторитета за ней потянутся другие японские грузовладельцы, и тогда можно будет говорить в полной мере о возвращении японских грузов на Транссиб.

В качестве сводного показателя конкурентоспособности портов в линейном судоходстве в последнее время используется индекс коннективности, отражающий востребованность и привлекательность портов той или иной страны для грузоотправителей и перевозчиков. Индекс учитывает, прежде всего, частоту заходов судов, средние и предельные размеры судов, количество регулярных линий, включающих данный порт и другие показатели. Наиболее востребованными в мировой морской торговле являются порты Китая, Сингапура, США, Великобритании, Голландии, Германии, Бельгии, Кореи. Россия по этому показателю в 2012 г. занимала 63-е место, значительно отставая от лидеров.

С учетом того, что половина мировой торговли осуществляется на расстоянии не более 3000 км, а внутрирегиональная торговля развивается быстрее межрегиональной, можно ожидать повышения роли временного фактора в перевозках. Скорость, частота отправок, регулярность и иные качественные параметры конкурентоспособности, основанные на эффективных логистических решениях, будут доминировать в международных перевозках.

Сдвиг производственных баз, дистрибутивных центров и рынков сбыта страны Восточной и Центральной Европы, включая страны СНГ, создает благоприятную внешнюю среду для восстановления конкурентоспособных позиций Транссибирского транзитного маршрута из Восточной Азии в Европу.

С учетом данных параметров также необходимы требования к формированию нового портфеля ресурсов развития инфраструктуры морского транспорта, обеспечивающего позиционирование России как глобальной морской

торговой державы. Таким образом, генеральная характеристика новых ресурсов может включать следующие направления:

- глобальные и межрегиональные транспортно-логистические хабы, обеспечивающие связность региональных и мировых национальных рынков;
- новые инструменты и технологии контроля конкурентных рыночных позиций: бренды, контрактные базы по грузам, скорость, безопасность, сервис, стоимость, гарантия стабильности;
- новый уровень управленческих компетенций: опыт создания и проектного управления креативными бизнес-схемами на транспортном рынке;
- новая трансграничная идентичность кадровых ресурсов, способных одновременно эффективно действовать в разных национальных системах бизнес-ценностей;
- новые амбициозные корпорации-резиденты, реализующие агрессивную стратегию роста на глобальном транспортном рынке.

Следует отметить, что если страны-участницы глобального транспортного рынка будут игнорировать перечисленные выше направления, то вне зависимости от нацеленности на развитие собственной транспортной отрасли их отставание от конкурентов будет расти.

Сегодня морской транспорт России находится в состоянии стагнации. Самостоятельный выход отрасли из состояния стагнации означает необходимость переломить привычно реализуемый путь инерционного развития, однако самостоятельно выйти из этого состояния отрасль морского транспорта не способна, поскольку бизнес не имеет собственных ресурсов для реализации качественного скачка.

В российских портах, а также транспортной инфраструктуры накопились значительные различия по уровням технологичности и капитализации портовых узлов. Это является следствием неравномерности и нестабильности грузовой базы, дисбалансов в уровнях железнодорожных тарифов и ставок морского фрахта, недостаточного развития смежной железнодорожной,

автомобильной, трубопроводной, а также тыловой терминальной и складской инфраструктур.

Имеется дисбаланс в загрузке российских портовых мощностей: причальные терминалы Санкт-Петербурга и Новороссийска перегружены, а порты Северного, Каспийского и Дальневосточного бассейнов имеют избыточные мощности. Инвестиции последних лет в строительство новых и модернизацию существующих терминалов не обеспечили сокращение разрыва между спросом на портовые мощности и их предложением. Темпы роста грузовой базы, особенно контейнерных грузов, выше, чем прирост терминальных мощностей. Так, например, за период 2010-2012 гг. в портах Дальнего Востока доля контейнерных грузов увеличилась с 14 до 41 % , доля терминальных мощностей данного периода сократилась с 33 % до 19 %.

Это свидетельствует о том, что недостаточное участие российского морского транспорта в обслуживании отечественной грузовой базы, противоречит современным мировым тенденциям, и не только существенно снижает эффективность транспортной системы страны в целом, но и ставит Российскую Федерацию в зависимость от иностранных государств, обладающих конкурентоспособными морскими флотами и портовой инфраструктурой. В этих условиях повышение конкурентоспособности российского морского транспорта на рынке морских перевозок может рассматриваться в качестве стратегической цели.

Вышеизложенные факторы свидетельствуют о том, что государственная политика России в отношении морского транспорта должна существенно модифицироваться. Государственное регулирование должно быть направлено на оптимизацию специализации морских портов и координацию развития их инфраструктуры с учетом требований по обеспечению конкурентности рынка услуг и корпоративных интересов инвесторов.

Существует ряд недостатков функционального характера, создающих препятствия для развития морского транспорта. Прежде всего, это различие подходов в реализации государственной транспортной политики и отсутствие

взаимодействия между министерствами, ведомствами на центральном и региональном уровне и предпринимательскими структурами. В этой связи важно дальнейшее совершенствование системы государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности в интересах развития морского транспорта, направленное на принятие конкретных мер способствующих повышению его эффективности и обеспечению выхода на качественно новый уровень.

В этом случае необходимо создание благоприятного климата для развития частного бизнеса, осуществляемого путем предоставления льгот и преференций, стимулирующих обновление основных средств. Финансирование в области транспортной системы должно осуществляться за счет государственного бюджета и активного использования механизма государственно-частного партнерства (ГЧП).

Наглядным примером может послужить Правительство (Министерство) Японии, которое играет лидирующую роль в развитии портов. Оно ответственно за общую национальную политику и снижение затрат при строительстве публичных причалов. Имеет восемь региональных бюро развития и около 40 проектных бюро.

Органы управления портами и правительство вместе ответственны за развитие портов и инфраструктуры (пути, каналы, якорные стоянки, а также публичные средства транспорта). Однако все строительство для частного порта устанавливается частным сектором (табл. 2.2).

Развитие портов Японии осуществляется по пятилетним инвестиционным планам, согласованных с национальным экономическим планом. Решение о размерах инвестиций в течение пятилетнего плана принимается кабинетом министров. Базируясь на бюджете развития порта, представленным органом управления портом, Министерство формирует национальный уровень бюджета на его развитие, а также осуществляет систематические проверки планов развития каждого порта (рис 2.5).

Таблица 2.2 – Развитие частного бизнеса в портах Японии

Основные направления	Национальное правительство	Орган управления портом	Корпоративные причалы	Частный сектор
Долгосрочная национальная политика в области портов	+	+		
Основная политика порта в развитии	+	+		
Портовое планирование	контроль	+		
Развитие (публичные причалы)	+	+		
Развитие (корпоративные причалы)	беспроцентные ссуды	беспроцентные ссуды	+	арендная плата
Развитие (частный сектор)				+
Управление		+	+	+
Функционирование			+	+

Источник: составлено автором по [77]



Рисунок 2.5 – Развитие портов Японии

Источник: составлено автором по [77]

Доля участия сторон в проектах составляет:

- участие государства изменяется от 4/10 до 2/3 в зависимости от важности порта и ответственности за поддержание объекта (например, для водных путей и каналов, доля государства – 2/3);
- для портовых средств – 5,5/10;
- для транспортных портовых средств – 2/3;

Доли могут быть разными в зависимости от важности (масштабности) порта и проекта (для локальных проектов, доля государства составляет – 4/10).

2.2 Разработка принципов формирования государственно-частного партнерства в портовых зонах

В условиях поразившего мировую экономику финансового кризиса в 2008 г., успешное развертывание межгосударственных программ в области морского портового комплекса представилось важным как никогда. Реализация специфически организованных, целевых, финансируемых (в значительной своей части) государством масштабных проектов, иницирующих положительное влияние на инфраструктурные и инновационные преобразования в экономике стали одним из потенциальных направлений преодоления негативных экономических тенденций.

Опыт многих стран свидетельствует о том, что одним из эффективных путей обеспечения качественных характеристик транспортных систем является привлечение частного капитала к финансированию и управлению их объектами, не на путях приватизации, а на концессионной основе, путем реализации инновационных механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Развитие транспортной логистики, логистических методов и инновационных технологий смешанных перевозок в реализации крупных проектов инновационного развития транспортно-технологических систем и их последующей эксплуатации становится одним из важнейших и перспективных направлений совершенствования конкурентоспособной транспортной инфраструктуры и привлечения негосударственных инвестиционных ресурсов [78].

Сегодня значение механизмов ГЧП особенно велико для больших логистических систем с эффективными инновационными транспортными схемами смешанных перевозок, а их решения является условием высоких темпов экономического роста и гармоничной интеграции России в мировую экономику.

Схемы ГЧП могут также быть использованы в реализации инновационных проектов смешанной доставки грузов на действующих мощностях. Реали-

зация механизмов ГЧП на вновь создаваемых инновационно-ориентированных мощностях региональной транспортной инфраструктуры с использованием современных технологий транспортной логистики.

Такая деятельность возможна путем реализации организационно-технических мероприятий силами компаний, осуществляющих в настоящее время транспортный процесс перемещения отечественных грузов. Здесь накоплен некоторый опыт у государственных и частных компаний. Следовательно, при целенаправленной работе по реализации инновационных транспортных технологий в области морского порта возможен значительный экономический эффект от смешанных перевозок.

Также инновационный путь развития транспортных систем морского порта требует разработки крупных проектов в масштабе государства. С их помощью возможно качественное совершенствование и увеличению объемов перевозочного процесса, рост экономики государства, дополнительная прибыль от эффективной организации транспортной логистики [79].

Для реализации таких шагов необходима активная работа институтов государственно-частного партнерства в форме концессионных соглашений. Участники этого процесса должны стать органы государственного управления и частные компании. Такое партнерство имеет значительный исторический опыт и в нашей стране.

Так, например в XIX веке в России концессионная деятельность помогла в реализации крупных, с большими сроками окупаемости проектов строительства железных и автомобильных дорог, а также освоения полезных ископаемых [80].

Становление и развитие железных дорог в нашей стране происходило в значительной степени благодаря концессиям, которые выдавались государством частным компаниям на строительство и эксплуатацию. В конце 50-х до начала 80-х годов XIX века в России на условиях концессий ежегодно строилось около 1 тыс. км железных дорог. Если за время государственного строительства с 1837-го по 1850-й годы общая протяженность железных дорог со-

ставляла лишь 3 тыс. км, то за последующие 20 лет за счет концессионных проектов она увеличилась на 20 тыс. км.

В период нэпа с 1922-го по 1927-й годы от зарубежных фирм было получено порядка 2211 предложений, в том числе и в транспортной сфере. В последующий период в СССР концессионная деятельность практически не проводилась [81].

В настоящее время доля внебюджетных инвестиций в финансировании транспортного комплекса составляет порядка 40 %, остальные же 60 % обеспечиваются за счет бюджетных средств. Исходя из задач транспортной стратегии, в перспективе это соотношение должно измениться в сторону увеличения доли частных инвестиций, которая должна составлять не менее 60 %. Таким образом, в денежном выражении объем ежегодно привлекаемых внебюджетных средств должен, как минимум, возрасти в 2,5 раза до 360 млн руб.

По данным Мирового банка, за последнее десятилетие только в развивающихся странах на принципах ГЧП было реализовано более 600 проектов в сфере развития транспортной инфраструктуры на общую сумму 125 млн долл. США [82].

Эффективными и экономически логичными представляются реализации инновационных механизмов государственно-частного партнерства при строительстве морских терминальных комплексов, автомобильных дорог, железнодорожное строительство в районах освоения новым месторождений, при создании крупных логистических центров национальных мультимодальных компаний и сложных информационных систем по управлению грузодвижением.

Зарубежный опыт в полной мере оправдывает такую постановку инновационного развития транспортной отрасли и создание точек эффективного роста экономики и социальной инфраструктуры. Хорошим примером может послужить Мексика, Корея и Индонезия, где 100 % автомагистралей построены и эксплуатируются на концессионной основе, более половины автомагистралей находятся в концессиях в Японии, Франции, Аргентине, Италии, Малайзии и ЮАР [83].

Принятие в нашей стране в июле 2005 года Федерального Закона «О концессионных соглашениях» дает серьезные перспективы для привлечения частных инвестиций в морскую транспортную инфраструктуру и функциональные объекты транспортной логистики.

Практические реализации закона открывают широкие возможности по привлечению частных компаний и развитию мощностей транспортного морского комплекса для последующей реализации инновационных проектов смешанных перевозок, таких, как:

1. Создание отраслевых консорциумов с целью расширения морской транспортной инфраструктуры и предприятий транспортной логистики и совершенствования сервиса доставки продукции участников.

2. Разработка и реализация проектов добычи полезных ископаемых, а также создание новых ориентированных на экспорт производств и транспортировки их продукции от места производства до места потребителя.

3. Развитие транспортной инфраструктуры государства и обеспечение качества предоставляемых транспортных услуг за счет участия реформируемых структур ОАО «РЖД» в концессионных компаниях на направлении международных транспортных коридоров.

Первый тип проектов дает возможность создание компаний концессионеров с долевым участием нескольких крупных экспортеров, транспортирующих родственные виды продукции.

В настоящее время существует практика приобретения железнодорожного подвижного состава, покупки акций стивидорных компаний портов, участие в приобретении морского флота рядом крупных российских предприятий [84].

Такая активность отечественных производителей является необходимостью решать собственные транспортные проблемы в условиях рынка. Однако не всегда участие в транспортном производстве приносит ожидаемый результат, так как для промышленных предприятий эта деятельность не относится к основной.

Второй тип проектов заключается в комплексной разработке и осуществлении проектов добычи и транспортировки угольных, рудных и других полез-

ных ископаемых, а так же проектов по созданию и деятельности новых, ориентированных на экспорт производств. В этом случае концессионный проект состоит из двух основных составляющих: добыча полезных ископаемых и создание транспортной инфраструктуры, а так же деятельность по доставке продукции конечному потребителю. В такого рода проектах возможны эффективное сочетание промышленного и железнодорожного транспорта общего пользования с выходом на портовую инфраструктуру, а также приобретение или длительная аренда необходимого количества морского тоннажа, нужного для оперативного функционирования процесса смешанной доставки товаров потребителям [85].

Третий тип концессионных проектов направлен на повышение эффективности действующих в настоящее время железнодорожных и портовых мощностей с привлечением требуемого количества морского флота, для бесперебойной работы транспортных коридоров, проходящих через территорию России.

Оптимальным алгоритмом решения проблем автомобильных дорог, по нашему мнению, могла бы стать передача инвестору (управляющей компании) земельных участков под строительство многоцелевых инфраструктурных объектов на прилегающих территориях к зоне прохождения автомобильной трассы.

Например, реализацию проекта создания платной автомагистрали Москва – Санкт-Петербург предполагается осуществлять через механизм создания акционерного хозяйственного общества со смешанным частно-государственным капиталом, в уставной капитал которые должны будут войти государство, инвесторы, а также субъекты Российской Федерации, через территорию которых будет проходить создаваемая дорога. Вкладом инвесторов и государства станут инвестиции в реализацию проекта. Вкладом субъектов Федерации – земельные участки придорожной территории, которые в дальнейшем могут быть использованы под развитие объектов придорожной инфраструктуры.

Представляется целесообразным для выстраивания гибкой системы финансирования и создания эффективного инновационного механизма привлечения средств частных инвесторов создание совместно с крупнейшими мировыми

игроками инвестиционных инфраструктурных транспортных фондов (фондов прямых инвестиций).

Дальнейшее продвижение и возможность успешной реализации такого рода инновационных проектов предполагают решения ряда системных задач:

1. Делегирование функции межведомственного органа, уполномоченного рассматривать и утверждать проекты государственно-частного партнерства в области развития транспортной инфраструктуры Правительственной комиссии по вопросам развития транспортной системы.

2. Установление единого порядка изменения категории и резервирования земель под строительство автодорог, в том числе платных, с принятием соответствующего федерального закона о резервировании земель в целях строительства и реконструкции объектов автомобильного, железнодорожного и иных видов транспорта в РФ.

3. Закрепление в Земельном кодексе понятия «придорожных территорий» и закрепить положение об отнесении этих земель к землям транспорта.

Дальнейшее развитие ГЧП в транспортной системе России сдерживается также рядом системных факторов:

- отсутствуют многопараметрическая факторная экспертиза крупных инновационных проектов, механизмы научного мониторинга и экспертной оценки инновационного потенциала развития функциональных объектов транспортной инфраструктуры, существующих и вновь создаваемых морских транспортных логистических систем, построения средне и долгосрочного социально-экономического прогноза и возможных рисков экономико-технологического и др. порядка;

- отсутствуют органы, специально уполномоченные на выполнение функций одобрения и контроля реализации соответствующих соглашений на межведомственном уровне, не реализуется принцип «единого окна» при заключении соглашений;

- предусмотренные законодательством арендная и подрядная формы ГЧП позволяют привлечь частный капитал к решению лишь ограниченного круга

задач, условия арендных, подрядных и инвестиционных соглашений не всегда адекватны приоритетам государственной транспортной политики, устойчивого и инновационного развития транспортной инфраструктуры;

- отсутствует необходимая прозрачность и публичная направленность инновационных механизмов государственно-частного партнерства, все необходимые процедуры подготовки и заключения соглашений неоправданно усложнены, межведомственные согласования соглашений могут длиться годами, отсутствуют реальные гарантии соблюдения интересов частных партнеров.

Вышеперечисленное говорит о том, что необходимо создание новых механизмов оценки экономического и инновационного потенциала развития функциональных предприятий транспортной логистики, а также инновационных технологий научного мониторинга, прогноза и оценки экономических рисков при построении крупных логистических транспортных систем. Необходима также системная постановка задач, при которой транспортная логистика рассматривается как совокупность необходимых функциональных объектов транспортной инфраструктуры и процессов со своими грузовыми и информационными потоками, обеспечивающая минимизацию финансовых и временных как для грузоотправителя так и для перевозчика затрат, а также выполнения социально-экономических требований с устойчивым вектором инновационного развития [86].

Необходимо отметить, что проблема формирования единого информационного пространства на базе мониторинга внешнеторговых грузопассажирских потоков имеет глубокие корни, обусловленные исторической миссией России. Отсутствие единой информационной системы, связанной с мониторингом внешнеторговых грузопотоков, отрицательно сказывается на количестве, времени и стоимости грузоперевозок. Европейские перевозчики и грузоотправители, желая избежать временных и финансовых потерь, изыскивают транзитные пути по маршруту Европа – Азия, минуя Россию. Между тем на маршрут Европа – Азия приходится половина мирового грузопотока. Страны и зарубежные компании, которые обеспечивают эксплуатацию данного маршрута, имеют

ежегодный доход свыше 1 трлн долл. США. «Транссиб», являющейся самым выгодным маршрутом для транзитных перевозок Европа – Азия (через Россию), сегодня загружен не более чем на 20 %. Соответственно бюджет России имеет колоссальные недополученные доходы.

Решение задачи эффективного и широкомасштабного контроля перемещения грузов посредством информационного обеспечения позволило бы на основе экономических интересов функционально объединить усилия различных ведомств, организаций и предприятий, составляющих сегодня сферу грузовых перевозок. К числу подобных организаций относятся – перевозчики, страховые организации, операторы сотовой связи, силовые структуры, сервисные организации, производители оборудования для информационных систем, а также логистические и таможенные структуры.

В этом случае в рамках государственных программ может использоваться широкий диапазон различных форм ГЧП. Это разнообразные контракты на выполнение работ и поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи, арендные (лизинговые) отношения, государственно-частные предприятия, а также концессионные соглашения.

Законодательное закрепление прав пользования объектами государственной собственности за частными компаниями в рамках концепции ГЧП (в первую очередь, концессий), предоставление правовых гарантий этим компаниям по возврату вложенных средств позволит значительно снизить риски частных инвестиций и активизировать процесс привлечения капиталов (как со стороны стран – участниц Договора, так и со стороны других государств) в проекты, связанные с морской портовой деятельностью [41].

Помимо формирования полной и замкнутой законодательной базы по концессиям необходимо развертывание других элементов институциональной среды: органов исполнительной власти Российской Федерации, в ведении которых находятся вопросы государственно-частного партнерства, финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций (например, агентств по гарантированию инвестиций), не-

зависимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений и фондов.

Немаловажным является подготовка специалистов в области концессий, создание благоприятного общественного мнения для передачи частному сектору функций владения и пользования объектами государственной собственности, обеспечение доверия общественности к портовому типу хозяйственных отношений, а также прозрачности деятельности бизнеса. От того, насколько полной, непротиворечивой, качественной будет законодательная база, институциональная среда, экономическая и организационная проработка всех аспектов проблемы, во многом зависит успех или неудача реализации намечающегося крупного социально – политического и экономического преобразования хозяйственных отношений в рамках реализации проектов совместно с государством [61].

Мировая практика показала, что ГЧП может эффективно использоваться в целях выполнения задач по экономическому развитию портовой территории и, в частности, для реализации проектов, входящих в стратегические планы развития города или района. ГЧП базируется на тех же принципах, что и стратегические проекты (рис. 2.6).

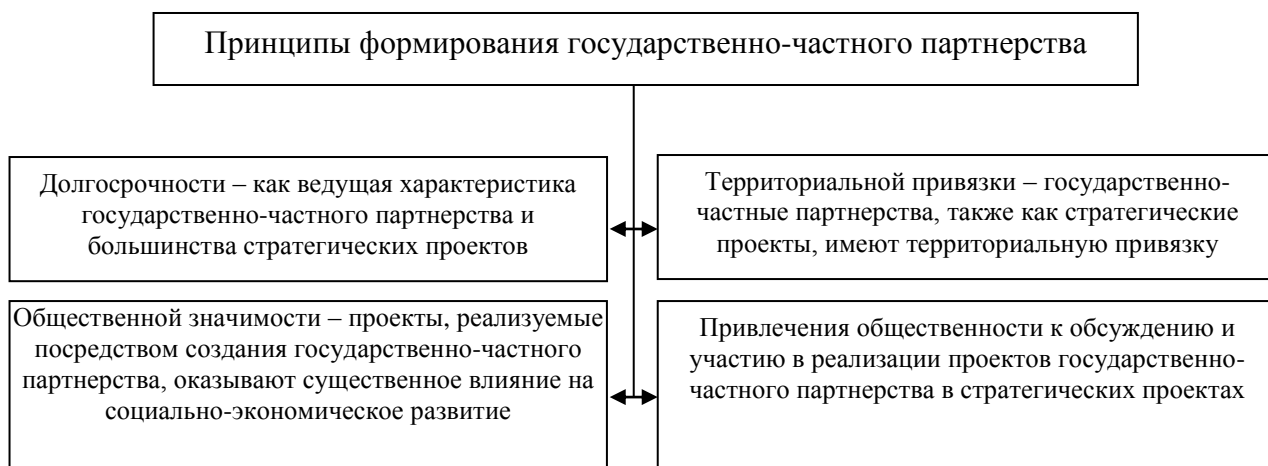


Рисунок 2.6. Принципы формирования государственно-частного партнерства
Источник составлено автором

Содержание этого принципа – в согласовании и учете взаимных интересов, в системе уступок и преференций, которая дает возможность достижения

индивидуальных и зачастую противоречивых целей этих субъектов. С правовой точки зрения может рассматриваться либо как некая декларация, либо как некий императив, не имеющий, тем не менее, конкретных форм.

Таким образом, можно сделать вывод, что «принцип ГЧП» – категория, скорее, политическая, отражающая стремление государства действовать соответствующим образом и готовность реализовать это стремление в конкретных проектах. Нельзя отрицать значимость «принципа ГЧП» и с правовой точки зрения. При этом важно, чтобы он имел конкретное правовое закрепление, причем как можно на более высоком уровне: Конституция либо федеральный закон.

Представленный материал позволяет говорить о политико-правовом дуализме ГЧП, который проявляется в необходимости достижения баланса политической и правовой составляющей для достижения целей, поставленных перед государственно-частным партнерством.

Значение политического аспекта ГЧП для эффективной реализации проектов в настоящее время не стоит недооценивать. Многие проблемы низкой инвестиционной привлекательности или нежелания частного инвестора вкладывать средства в тот или иной сектор лежат не в экономической и даже не в правовой плоскости. Бизнес зачастую не видит ни стратегических инвестиционных целей, определенных государством, ни самой готовности со стороны государства образовать коалицию с бизнесом на равноправной основе, т.е. на принципах партнерства [61].

Таким образом, первым шагом должно стать объявление принципа ГЧП на политическом уровне. Это имеет важнейшее политическое, экономическое и даже психологическое значение. Государство на самом высшем уровне должно признать, во-первых, что оно готово к сотрудничеству в форме партнерства (объявляет о возможности сотрудничества). Во-вторых, оно признает партнерство эффективной экономической формой, снимая тем самым все споры между различными экономическими школами и признавая правоту выбранной парадигмы. В-третьих, государство должно четко определить сферы ГЧП и цели,

которые оно преследует в рамках реализации этих проектов. Последнее важно закрепить на нормативно-правовом или законодательном уровне.

Следующим шагом должно стать соответствующее выстраивание административного аппарата, готового реализовать государственные цели в условиях партнерства с бизнесом. Таким образом, достигается согласование интересов государства и бизнеса на макроуровне.

2.3 Критический анализ преимуществ и проблем создания особой экономической зоны портового типа

Для Приморья, как и для всего Дальнего Востока, характерны изолированность от российских рынков и международного товародвижения вследствие значительного расстояния, транспортных, таможенных и экономических барьеров. Данные обстоятельства обуславливают изолированность юга Приморья, как от российских, так и от окружающих рынков Северо-востока Азии (СВА) и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), а также не способствуют интеграционным процессам, в том числе в области транспорта [87].

Текущее состояние экономики Приморья и ее значительное отставание от соседних стран говорит о том, что сопоставимые с международным экономическим окружением условия для социально-экономического развития отсутствуют. Развитие транспорта должно опережать развитие экономики, но с другой стороны, развитие экономики не должно опаздывать в освоении возможностей, предоставляемых транспортом.

Таким образом, развитию экономики Дальнего Востока необходимо не только развитие транспорта, не только инвестиции, но и условия реализации имеющихся возможностей. Комплексность такой задачи в текущих условиях подчеркивает особую актуальность использования на Дальнем Востоке и в Приморском крае концепции создания портово-промышленных комплексов в экономических зонах.

По мнению Дальневосточного научно-исследовательского, проектно-изыскательного и конструкторско-технологического института морского флота

(ДНИИМФ), реализация этого подхода к развитию Дальнего Востока в целом, с бюджетной точки зрения, позволит, там, где это необходимо, снизить риски государственных инвестиций, а с точки зрения бизнеса и населения, это позволит значительно повысить привлекательность территории региона [88].

Представляется очевидным, что текущий уровень развития Дальнего Востока сформировал такую ситуацию, когда его транспортное развитие в выраженной форме является больше чем транспортная задача.

На основании этого в 2008 г. Администрация Приморского края выступила с инициативой создания особой экономической зоны портового типа в порту Восточном.

Правовую основу инициативы Администрация Приморского края по созданию такой зоны составили следующие нормативные документы:

- Федеральный Закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 25.12.2009) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [50];

- протоколы совещаний в Администрации Приморского края (2007-2008 гг.) по вопросу создания особой экономической зоны портового типа в п. Восточный.

Основные цели и задачи создания портовой зоны в п. Восточный были сформулированы следующим образом:

- формирование условий для масштабного привлечения отечественных и иностранных инвестиций в создание на соответствующей территории современных транспортно-логистических портовых комплексов с современной портовой, торгово-производственной и обслуживающей инфраструктурой, отвечающих мировым стандартам портовой деятельности и управления товародвижением, способных обеспечить высокий логистический сервис и обслуживание судоходства на конкурентоспособном уровне;

- развитие транспортной инфраструктуры на Дальнем Востоке страны, повышение ее конкурентоспособности на транспортном рынке АТР, стимулирование экспорта транспортно-логистических услуг;

- удовлетворение потребностей российской экономики в эффективном транспортном сервисе, обеспечение ее конкурентоспособности на международных товарных рынках и создание условий для социально-экономического раз-

вития территорий, как обслуживаемых транспортной инфраструктурой, связанной с портом Восточный, так и территорий, связанных с обеспечением деятельности этого порта [90].

Тем самым, задачи создания особой экономической зоны портового типа в п. Восточный были подразделены на внутренние и внешние.

К внешним задачам относится создание портовой зоны как самостоятельного функционального объекта, связанного с решением актуальных взаимосвязанных транспортных задач, а именно:

- развитие перевозок по Транссибирской магистрали, включая экспортные, импортные и транзитные грузы;

- повышение конкурентоспособности маршрутов через порт Восточный по сравнению с иными маршрутами доставки грузов на Дальний Восток;

- развитие перевозок по транспортному коридору «Приморье-1» (Харбин – Гродеково – Владивосток/Находка/Восточный – порты АТР);

- участие России в «Расширенной Туманганской Инициативе» (Greater Tumen Initiative, GTI);

- развитие в южном Приморье контейнерной региональной транспортно-логистической системы (РТЛС), способной в перспективе привести к формированию интегрированного транспортно-логистического комплекса Дальнего Востока;

- создание условий для формирования на Дальнем Востоке эффективного морского кластера, частью которого является портово-промышленный комплекс;

- формирование условий для создания на базе порта Восточный крупного морского порта-хаба (крупный распределительный перегрузочный узел в транспортной сети);

- создание условий для формирования на Дальнем Востоке эффективной инфраструктуры оптовой торговли [91].

Таким образом, создание особой экономической зоне портового типа направлено на решение стратегических задач развития государства в целом, Дальневосточного региона, Приморского края, Партизанского района и Наход-

кинского городского округа, включая внешнеторговые, общеэкономические, социальные, региональные и научно-технические задачи.

В рамках поставленных целей и решения внешних задач, к внутренним задачам портовой зоны относится создание таких условий для организации портовой, складской, торговой и иной установленной законодательством деятельности, которые способны привести:

- к повышению привлекательности порта Восточный с точки зрения развития линейного судоходства, к развитию фидерных линий и созданию условий для включения порта в систему магистральных перевозок;
- к повышению конкурентоспособности МТК «Транссиб» и «Приморье-1»;
- к развитию торгового сервиса в Дальневосточном регионе;
- к развитию российской торговой инфраструктуры в АТР;
- к развитию предпринимательской деятельности.

Проведенные исследования показали, что наиболее очевидными нишами в развитии портовых мощностей в портовой зоне Восточный являются контейнеры и уголь. С точки зрения потенциала грузовой базы, эти ниши оцениваются на 2020 год [138]:

- по контейнерам – до ~6,0-6,5 млн TEU/год (экспорт, импорт, транзит, каботаж) без учета возможности выхода п. Восточный на уровень международного хаба, в этом случае его контейнерный оборот может вырасти дополнительно за счет траншипмента (перевалка груза, где дает дополнительные альтернативные маршруты грузоотправителю и позволяет сократить транзитное время);
- по углю – до ~ 65 и более млн т/год (экспорт) [92].

Прогнозная структура контейнеропотоков в направлении порта в портовой зоне Восточный на период 2015/2020 гг. представлена на рис. 2.7.

Основные потоки контейнеров пойдут в порт Восточный от МТК «Приморье-1» прогнозный поток оценивается 1800/3780 тыс. TEU/год и меньшая часть через Транссиб прогнозный поток оценивается 350/470 тыс. TEU/год.

Соответственно контейнерный логистический терминал отправит на причалы (в портовые терминалы) 2150/4250 тыс. TEU/год.

При этом на рисунке указаны объемы, планируемые на 2015 год и на 2020 год. То есть к 2020 году контейнерный логистический терминал сможет принимать до 4250 тыс. TEU/год.

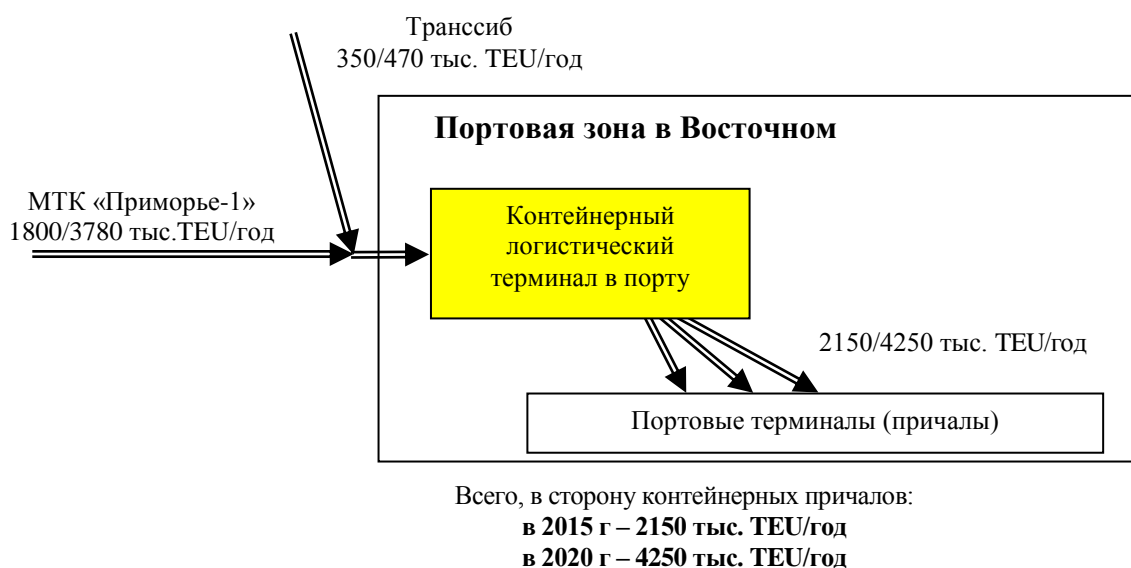


Рисунок 2.7. – Структура контейнеропотоков в направлении порта (2015/2020 гг.)
Источник: составлено автором по [93]

Прогнозная структура контейнеропотоков в направлении из порта в портовой зоне Восточный на период 2015/2020 гг. представлена на рис. 2.8.

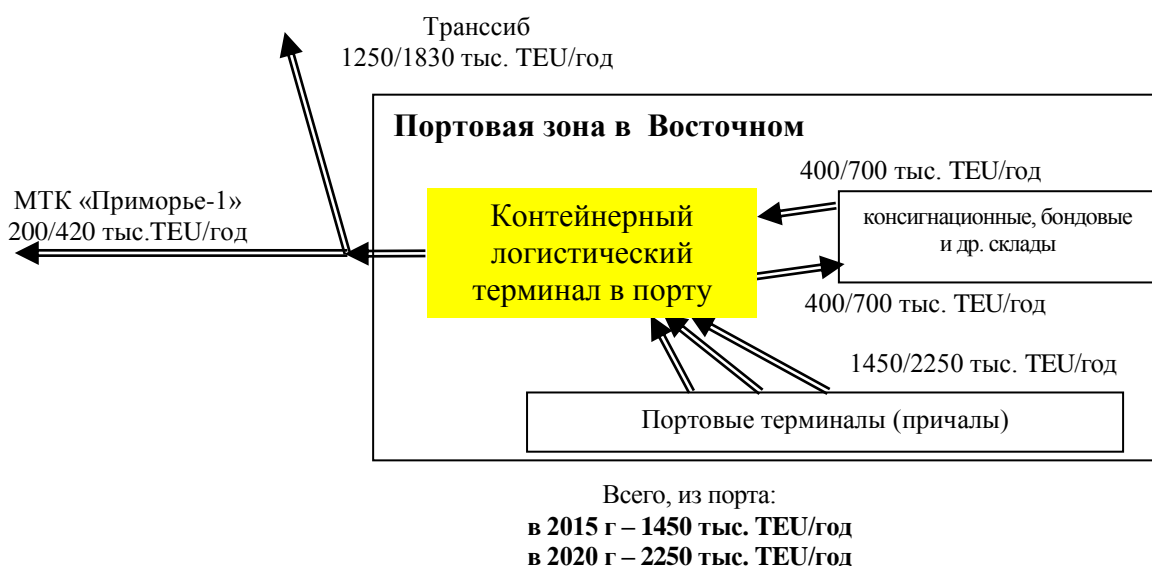


Рисунок 2.8 – Структура – контейнеропотоков из порта
Источник: составлено автором по [93]

Необходимо отметить, что ДНИИМФ осуществляет постоянный мониторинг грузовой базы морских портов, включая прогнозирование перспективных грузопотоков. Эта деятельность включает в себя системный анализ грузообразующих факторов, ретроспективы развития грузовой базы, отдельных трендов по различным номенклатурам грузов, по видам плавания, географии перевозок, потребностям частного бизнеса и т.д. При анализе, проведенном ДНИИМФ по югу Приморья и применительно к порту Восточный, была выявлена возможность строительства в рамках портовой зоны следующих причальных комплексов (ПК):

- ПК для перевалки зерна мощностью около 3,5 млн т/год;
- ПК для рефрижераторных грузов мощностью около 250 тыс. т/год;
- ПК для накатных грузов (средств транспорта и строительной техники) мощностью около 150 тыс. ед./255 тыс. усл. ед. в год (в единицах – по средней массе 2,5-2,9 т/ед., в условных единицах – по массе 1,5 т для условного легкового автомобиля) с выходом на проектные объемы к 2015 году. Предположительно подобный объем накатной техники при наличии специализированных площадок на территории зоны порта можно переработать на контейнерных терминалах [93].

На базе различных проектных проработок, а также по различным вариантам в портовой зоне Восточный, в качестве условного примера для исследований в рамках данной работы нами выбрано 4 варианта, сформированных на 2 вариантах размещения портово-промышленного комплекса.

В первом варианте размещения объектов инфраструктуры, фактически располагается в границах порта Восточный. Во втором варианте помимо портовой части включает обширную припортовую территорию общей площадью около 50 км², тем самым предполагая деятельность резидентов в границах установленной территории и акватории порта Восточный, открытого для международного сообщения и захода иностранных судов.

Рассматривая первый вариант, в проекте предусмотрено строительство следующих новых портовых мощностей:

- контейнерные терминалы общей мощностью 4,2 млн TEU/год;
- угольный терминал (10 млн т/год);

- причальный комплекс для рефрижераторных грузов (0,25 млн т/год);
- причальный комплекс для зерна (3,5 млн т/год).

Маркетинговые исследования показали, что при модернизации существующих терминалов, общий контейнерооборот порта составит около 6 млн TEU/год, кроме того: около 22 млн т угля в год, примерно 3,5 млн т зерна в год, средств транспорта – ~150 тыс. ед./255 тыс. усл. ед. в год (в единицах – по средней массе 2,5-2,9 т/ед., в условных единицах – по массе 1,5 т для условного легкового автомобиля), не считая оборотов прочих существующих причалов [95].

Во втором варианте предусмотрено строительство объектов порта из первого варианта и припортовой инфраструктуры следующих мощностей:

- мультимодальный транспортно-логистический терминал (МТЛТ) в составе железнодорожной станции (~90 млн т/год), припортового контейнерного терминала (~6 млн TEU/год), терминала средств транспорта (~130 тыс. ед./год), терминала генеральных грузов (~3-5 млн т/год) и специализированной зоны таможенного контроля;

- центр импорта средств транспорта (ЦИСТ) общей мощностью около 150 тыс. ед./255 тыс. усл. ед. в год;

- центр оптовой торговли (ЦОПТ);

- общеторговая складская инфраструктура (ОТСИ);

- специализированная складская инфраструктура (ССИ);

- простые сборочные предприятия;

- рыбокомбинат;

- бизнес-центр;

- административный центр;

- комплекс обеспечения инженерной инфраструктурой;

- объекты строительных компаний;

- предприятия обслуживания флота;

- автодороги и дорожная инфраструктура внутри портовой зоны.

Структурная схема основных объектов портовой зоны приведена на рис. 2.9.

Структура инвестиций в объекты портовой зоны Восточный представлена в табл. 2.3.

Необходимо отметить, что данные потребности определены на основе анализа текущего состояния транспортных мощностей южного Приморья, а также прогнозов развития грузопотоков и транспортной деятельности.

Стоимость строительства объектов была определена в соответствии с Методикой по определению стоимости строительной продукции на территории РФ (МДС81-35.2004). На первом этапе стоимость строительства определена на основе проектных объемов работ и федеральных единичных расценок (ФЕР-2001), а также по объемам, подсчитанным в результате проектных проработок с использованием смет-аналогов. Переход от ФЕР-2001 к территориальным единичным расценкам (ТЕР-2001) осуществлен на основании коэффициентов таблицы № 1-2001 (Вестник управления и ценообразования и сметного нормирования № 4(41) 2004 г. [90]).



Рисунок 2.9 – Структурная схема основных объектов портовой зоны в п. Восточный
Источник: составлено автором

Таблица 2.3 – Укрупненная структура инвестиций в портовую зону Восточный

Объекты портовой зоны в различных вариантах	Размер инвестиций, млрд руб.		
	Всего инве- стиции	Частные	Государ- ственные
Вариант 1 (портовые объекты)	40,65	27,30	13,35
в том числе проектирование	1,28	1,28	-
Строительство гидротехнических сооружений	13,35	-	13,35
Строительство перегрузочных комплексов	26,02	26,02	-
Припортовые объекты	138,58	122,23	16,35
в том числе проектирование	3,44	3,05	0,39
строительство	135,14	119,18	15,96
Вариант 2 (портовые и припортовые объекты)	179,23	149,53	29,70
в том числе проектирование	4,72	4,33	0,39
Строительство гидротехнических сооружений	13,35	-	13,35
Строительство перегрузочных комплексов	26,02	26,02	-
Строительство припортовых объектов	135,14	119,18	15,96

Источник: составлено автором по [90]

Пересчет в уровень цен на I квартал 2011 г. произведен базисно-индексным методом на основании данных Приморского регионального центра по ценообразованию в строительстве и в промышленности строительных материалов, а также данных информационно-аналитического бюллетеня КО ИНВЕСТ «Индексы цен в строительстве»

В представленном проекте предполагается, что для успешного функционирования международного транспортного коридора (МТК) «Приморья-1» (см. рис. 2.8), которому предстоит обеспечить большую часть перспективного грузопотока (например, уголь) через зону порта Восточный, необходимо должным образом развить мощности железной дороги (около 340 км. двухпутной железной дороги с железнодорожной станцией и погранпереходом на границе с КНР мощностью 2-2,5 млн TEU, с возможностью смены ширины железнодо-

рожной колеи), а также развить пропускную способность автодороги (около 360 км, где дороги должны быть развиты до состояния современной автодороги шириной не менее 3 стандартных полос в каждую сторону, с устройством контейнерных терминалов и автомобильного погранперехода мощностью 2-2,5 млн TEU).

Таким образом, автодорожная инфраструктура должна обеспечивать транспортировку контейнеров в режиме таможенного транзита, для чего необходимо строительство станций техпомощи, внедрения системы контроля движения автомобилей, обустройство пунктов отдыха и питания водителей. С учетом требуемой пропускной способности железной и автомобильной дорог, необходимости строительства терминалов, пунктов пропуска и прочих объектов транспортной инфраструктуры ориентировочная стоимость развития сухопутной инфраструктуры примерно составит:

- по железной дороге МТК «Приморье-1» с сопутствующей инфраструктурой – порядка 68,5 млрд рублей,

- по автомобильной дороге МТК «Приморье-1» с сопутствующей инфраструктурой – порядка 61,8 млрд рублей.

В процессе исследования приходим к выводу, что для обеспечения деятельности портово-промышленного комплекса помимо инфраструктуры МТК «Приморье-1» необходимо предусмотреть затраты на дноуглубление акватории порта, пополнение портового флота, строительство жилого комплекса для обеспечения работников жильем, а также завода по утилизации мусора, табл. 2.4.

Исследования показали, что окупаемость объектов (при расчетах общественной эффективности), как входящих в портово-промышленный комплекс, так и являющихся объектами дополнительной инфраструктуры, в силу различной структуры инвестиций, доходов и расходов также различна (табл. 2.5).

На основании табл. 2.5, с формальной точки зрения, можно предположить, что включение объектов дополнительной инфраструктуры в состав проекта может ухудшить параметры его эффективности.

Таблица 2.4 – Инвестиции в объекты дополнительной инфраструктуры портово-промышленного комплекса в порту Восточный

Объект	Размер инвестиций, млрд руб.	
	Частные	Государственные
Дноуглубительные работы на акватории порта	-	1,4
Пополнение флота буксиров	-	0,2
Пополнение прочего обеспечивающего флота	-	0,1
Развитие мощности железнодорожной сети (340 км) с погрантерминалом	68,5	-
Развитие автодорожной инфраструктуры (360 км) с погрантерминалом	-	61,8
Жилой комплекс в поселке Хмыловка	5,0	-
Мусоросжигательный завод	0,6	-
ИТОГО		137,6

Источник: составлено автором по [90]

Таблица 2.5 – Качественная сравнительная оценка окупаемости объектов инфраструктуры портово-промышленного комплекса в п. Восточный.

Объект (совокупность объектов)	Окупаемость
<i>Портовая часть</i>	
Портовые терминалы	Хорошая (4-8 лет)
<i>Припортовая часть</i>	
Припортовые объекты, связанные с логистикой, товародвижением (дополнительные операции с грузом, товаром; торговля и т.д.)	Отличная (3-6 лет)
Припортовые объекты инженерной обеспечивающей инфраструктуры	DPP>T
Автодороги внутри портовой зоны	DPP>T
<i>Дополнительная инфраструктура</i>	
Инфраструктура МТК «Приморье-1»	DPP>T
Прочие объекты доп. инфраструктуры	Плохая DPP≈ T

Источник: составлено автором

По нашему мнению, на этапе подготовки подобных проектов может существовать неопределенность в отношении объектного состава проекта и состава его участников. Применительно к используемому примеру, это может быть вызвано следующими причинами:

1) не принято окончательное решение о размере инфраструктурного объекта;

2) часть объектов дополнительной инфраструктуры расположены вне территории портовой зоны (так как в состав зоны порта они формально не входят, что вызывает сомнения в целесообразности участия данных объектов в расчетах);

3) для части объектов дополнительной инфраструктуры уже было предусмотрено финансирование за счет Федеральных целевых программ (ФЦП), поскольку одной из целей технико-экономического обоснования (ТЭО) является обоснование целесообразности выделения недостающих средств из госбюджета. Тем самым учет объектов, уже получивших госфинансирование, также вызывает сомнения.

В целях анализа представим денежные потоки проекта и результаты расчетов показателей общественной эффективности для 4 различных вариантов проекта, сформированных на 2 вариантах размещения портово-промышленного комплекса в зоне Восточный и 2 вариантах учета дополнительной инфраструктуры.

Необходимо отметить, что показатели общественной эффективности учитывают социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и «внешние»: затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты. «Внешние» эффекты рекомендуется учитывать в количественной форме при наличии соответствующих нормативных и методических материалов. В отдельных случаях, когда эти эффекты весьма существенны, при отсутствии указанных документов допускается использование оценок независимых квалифицированных экспертов. Если «внешние» эффекты не допускают количественно-

го учета, в этом случае следует провести качественную оценку их влияния. Эти положения относятся также к расчетам региональной эффективности.

Визуализация расчетов по денежным потокам приведена на рисунках 2.10-2.12. Показатели общественной эффективности проекта в порту Восточном для различных вариантов объектного состава приведены в табл. 2.7.

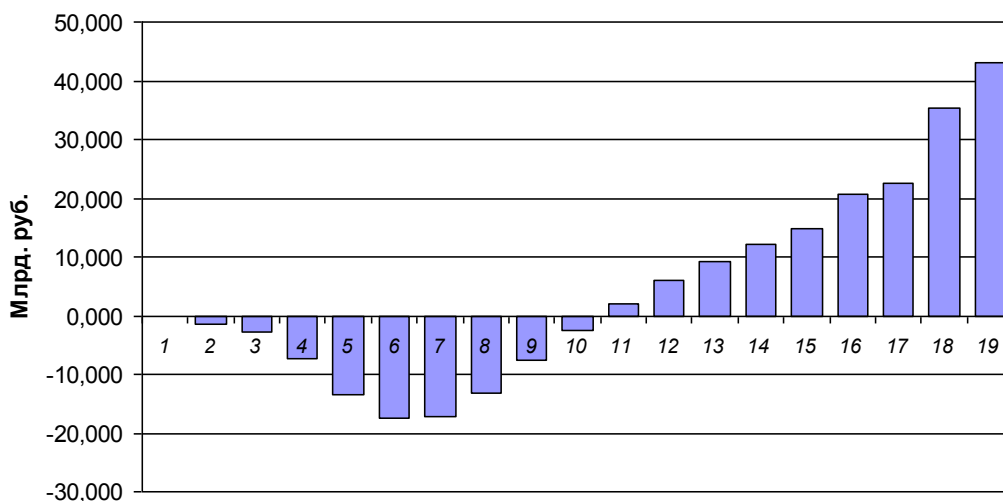


Рисунок 2.10 – Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом для 1 варианта (без учета дополнительной инфраструктуры)
Источник: составлено автором

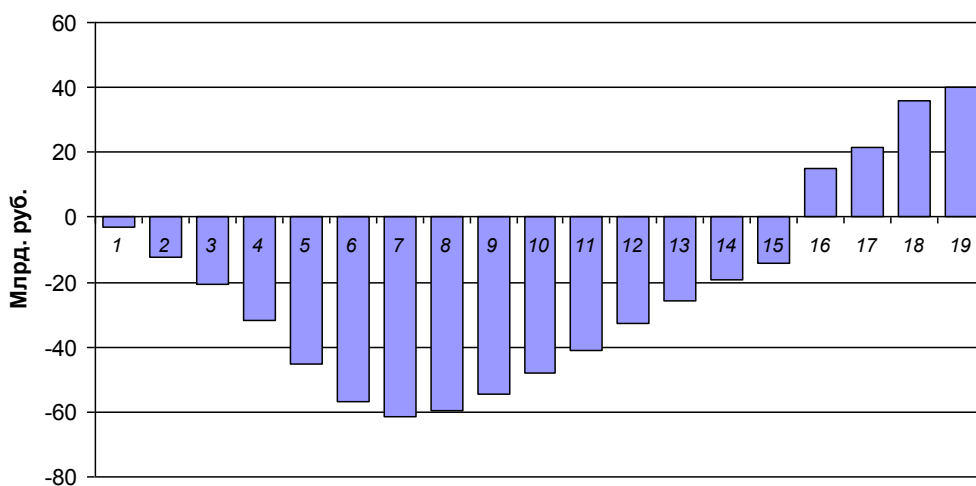


Рисунок 2.11 – Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом для 1 варианта (с учетом дополнительной инфраструктуры)
Источник: составлено автором

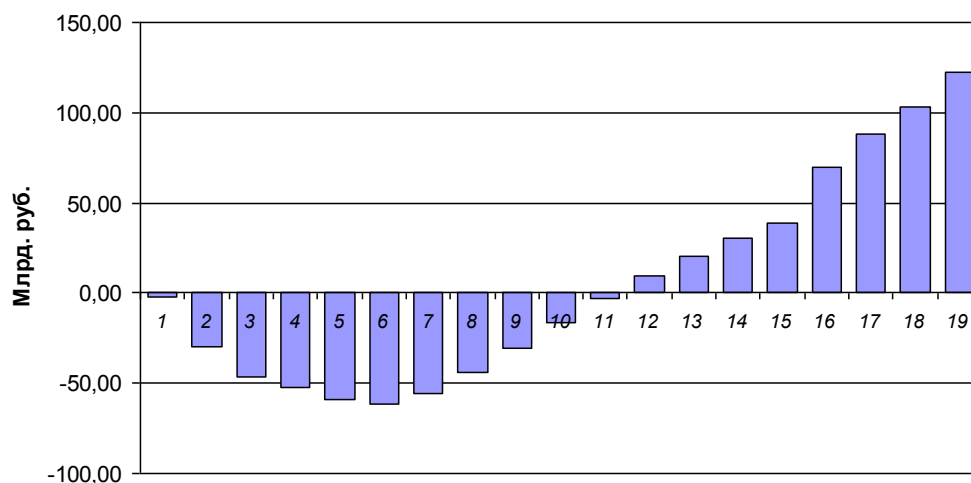


Рисунок 2.12 – Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом для 2 варианта (без учета дополнительной инфраструктуры)
 Источник: составлено автором

Из рисунков 2.10 и 2.11 видно, что отрицательный денежный поток в начальной стадии реализации проектов осуществляются в основном инвестиционные затраты. Начиная с 7-го года для случая без дополнительной инфраструктуры (см. рис. 2.10) или с 8-го года для случая с учетом дополнительной инфраструктура (см. рис. 2.11) накопленный денежный поток увеличивается, т.к. сказывается доход, приносимый построенными мощностями.

Год, когда накопленный денежный поток становится положительным, характеризует период окупаемости проекта (11-й год на рис. 2.10 и 16-й год на рис. 2.11). Таким образом, учет дополнительной инфраструктуры увеличивает отрицательный денежный поток с 18 до 60 млрд рублей, т.е. более чем в три раза, а также отодвигает срок окупаемости на 5 лет (с 11 до 16 лет). Это свидетельствует о том, что с формальной точки зрения дополнительная инфраструктура является существенным обременением в 1 варианте для порта Восточного.

Из рисунков 2.12 и 2.13 видно, что учет дополнительной инфраструктуры увеличивает отрицательный денежный поток с 60 до 110 млрд рублей, а также отодвигает срок окупаемости на 3 года (с 12 до 15 лет). Это говорит о том, что с формальной точки зрения дополнительная инфраструктура является существенным обременением во втором варианте для п. Восточного.

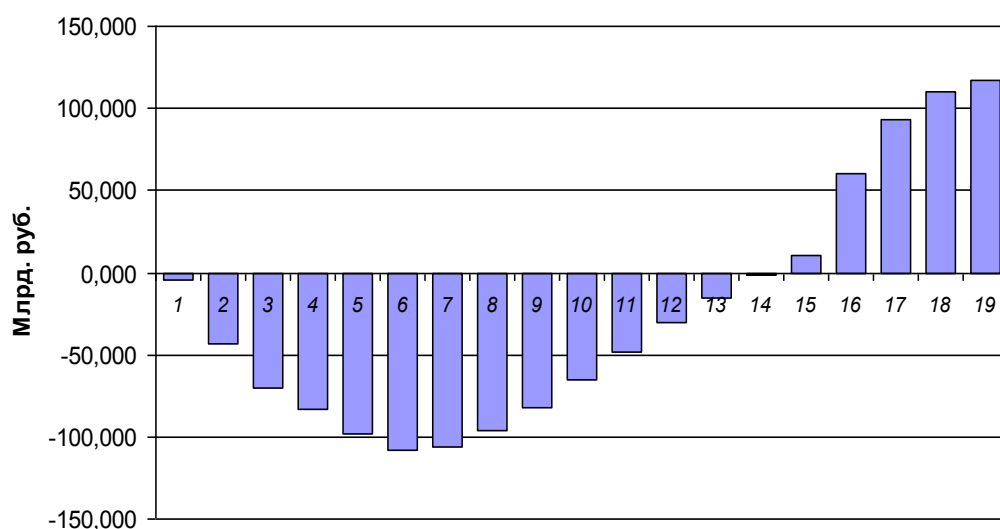


Рисунок 2.13 – Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом для 2 варианта (с учетом дополнительной инфраструктуры)
 Источник: составлено автором

Необходимо отметить, что в отличие первого варианта (см. рисунки 2.10-2.11) относительное изменение показателей при введении объектов дополнительной инфраструктуры во втором варианте не столь велико. Доказывает, что учет дополнительной инфраструктуры увеличивает максимальный отрицательный денежный поток менее чем в 2 раза, а срок окупаемости увеличивается только на 3 года. Это связано с тем, что относительная стоимость объектов дополнительной инфраструктуры во втором варианте ниже, чем в первом, так как объектный состав в портовой зоне во втором варианте существенно расширен за счет припортовых объектов.

В представленной табл. 2.7 мы видим, что среди рассчитанных показателей эффективности только показатель NPV измеряет полученный эффект от реализации проекта в абсолютных величинах. Фактически, NPV характеризует рыночную стоимость проекта. Остальные показатели являются относительными. Об эффективности проекта судят по всей совокупности показателей, но при отсутствии ограничений на величину инвестиций при сравнении проектов, в первую очередь обращают внимание на NPV проекта. С точки зрения абсолютной величины эффекта, предпочтительным выглядит 2-й вариант.

Сравнение показателей эффективности обоих вариантов портовой зоны (табл. 2.6 и рисунки 2.9, 2.10, 2.11 и 2.12) для случаев учета и не учета дополнительной инфраструктуры показывает, что с формальной точки зрения, дополнительная инфраструктура является существенным обременением для проекта.

Таблица 2.6 – Показатели общественной эффективности проекта в п. Восточный для различных вариантов объектного состава

Показатель	Значения по вариантам			
	1 вариант (только портовая часть)		2 вариант (портовая и припортовая части)	
	Без учета дополнительной инфраструктуры	С учетом дополнительной инфраструктуры	Без учета дополнительной инфраструктуры	С учетом дополнительной инфраструктуры
Чистый дисконтированный доход, NPV, млрд руб.	43	40	122	117
Внутренняя норма доходности, IRR, %	30	19	25	21
Срок окупаемости с учетом дисконтирования, DPP, лет	11	16	12	15
Индекс доходности, PI, %	184	43	116	62

Источник: составлено автором

Кроме увеличения совокупных инвестиций на 137,6 млрд рублей (см. табл. 2.5), эта инфраструктура еще, с формальной точки зрения, менее эффективно окупается. Поэтому, на первый взгляд, исключение данных объектов из проекта по формальным основаниям является оправданным.

В действительности, исключение объектов дополнительной инфраструктуры, в особенности инфраструктуры МТК «Приморье-1», существенно повышает риски проекта. Ключевая техническая проблема общего роста всех грузопотоков и в особенности развития контейнерных перевозок в Приморье выглядит следующим образом:

- возможностью развития контейнерных перевозок по Транссибу;

- потенциальной возможностью привлечения транзита по МТК «Приморье-1» объемами выше возможных перевозок по Транссибу;

- отсутствием резервов мощностей транспортной инфраструктуры для развития азиатского транзита через Приморье, что означает необходимость развития в первую очередь сухопутных участков МТК «Приморье-1» и «Приморье-2», включая авто и железнодорожную инфраструктуру южного Приморья, в том числе погранпереходы Гродеково, Махалино (Камышовая), Пограничный, Полтавка, Краскино, Турий Рог, Марково.

Анализируя перспективную ситуацию, можно сделать следующие выводы:

- в связи с ростом грузопотоков по другим грузам, пропускная способность Транссиба по контейнерам при перевозках по традиционным направлениям (основная загрузка с запада на восток) с течением времени уменьшается;

- соединение Транскореи и Транссиба, развитие порта Раджин приведут к усилению инфраструктурных ограничений развития местных транзитных перевозок контейнеров (поскольку приведут к загрузке отдельных участков Транссиба).

Таким образом, очевидна необходимость развития региональной железнодорожной сети и ее пограничной и терминальной инфраструктуры, а для снижения загрузки участков Транссиба и для формирования эффективной конкурентной среды необходимо развитие автодорожной инфраструктуры, автомобильных погранпереходов, а применительно к рассматриваемой портовой зоне – всех элементов МТК «Приморье-1» (Харбин – Гродеково – Владивосток/Находка/Восточный – порты АТР). Выход транспортной системы Приморья на международный рынок связан с развитием региональных международных перевозок. Это характерно для всего транспорта, поскольку развитие локальных проектов без комплексного развития их инфраструктуры представляется затруднительным.

Маркетинговые исследования показали, что вероятный спрос (по прогнозным контейнеропотокам) на развитие МТК «Приморье-1» соответствует уровню 2,5-5,7 млн TEU/год к 2015-2020 гг. при существующей мощности на уровне нескольких десятков тысяч контейнеров в год. Представляется целесо-

образным распределением освоения перевозок между железной дорогой и автоперевозчиками на уровне ~50/50 %, что означает соответствующее развитие пунктов пропуска, железнодорожных и автодорожных погранпереходов, железных дорог и автотрасс. Обеспечение железнодорожных перевозок потребует развитие подвижного состава. Обеспечение автоперевозок потребует соответствующее развитие автопарка.

Это говорит о том, что без развития объектов инфраструктуры МТК «Приморье-1» достоверность прогноза развития грузопотоков через порт Восточный, положенного в основу расчета показателей эффективности, существенно снижается, при этом риски проекта создания портово-промышленного комплекса в Восточном без учета развития дополнительной инфраструктуры существенно возрастают [96].

Соответственно, показатели эффективности для вариантов с учетом дополнительной инфраструктуры более достоверные, чем соответствующие показатели для вариантов без учета дополнительной инфраструктуры.

На основании изложенного во второй главе можно сделать выводы:

1) на сегодняшний день в мире существует необходимость строительства новых контейнерных терминалов, в частности, для обработки прогнозируемого на 2015 г. контейнерного трафика в регионе Азии, Австралии и Океании, где потребуется дополнительно порядка 570 контейнерных причалов;

2) имеется дисбаланс в загрузке российских портовых мощностей: причальные терминалы Санкт-Петербурга и Новороссийска перегружены, а порты Северного, Каспийского и Дальневосточного бассейнов имеют избыточные мощности;

3) финансирование в области транспортной системы должно осуществляться за счет государственного бюджета и активного использования механизма государственно-частного партнерства (ГЧП);

4) поощрение участия частного сектора в различных сферах транспортного сектора, включая долгосрочные концессионные соглашения, при которых инфраструктура, в конечном счете, будет возвращаться государству.

Глава 3 РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ПОРТОВО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

3.1 Эволюция методики оценки эффективности вложений государства в развитие транспортной инфраструктуры

В начале 90-х годов прошлого века с возрождением институтов частной собственности и предпринимательства, развитием рынка кредитования, а также в связи с начавшейся приватизацией государственного имущества в России остро встала необходимость правильно оценивать эффективность вкладов инвесторов в различные проекты. Методы оценки, разработанные для плановой социалистической экономики, не удовлетворяли инвесторов, поскольку не могли дать объективного результата в изменившихся экономических условиях. Необходимы были методики, отвечающие условиям рыночной экономики [97].

В конце 80-х годов прошлого века была опубликована Методика ЮНИДО по оценке эффективности инвестиций, которая была переведена на 18 языков (включая русский), выдержала множество изданий, была адаптирована многими консультационными и промышленными фирмами в развитых странах к их конкретным потребностям [98]. Методика ЮНИДО, созданная в развитие существовавшей на тот момент Методики Всемирного Банка, фактически стала первым международным стандартом оценки эффективности инвестиций [99].

В Методике ЮНИДО были отражены основные достижения западной экономической науки применительно к инвестициям. В частности, в ней применялись следующие принципы:

- рассмотрение проекта на протяжении всего жизненного цикла;
- моделирование денежных потоков (в том числе всех денежных поступлений и оттоков, связанных с реализацией проекта) и их приведение к текущей стоимости (процедура дисконтирования);
- принцип положительности и максимума эффекта [100].

В ней также были рассмотрены методы определения основных показателей эффективности инвестиционных проектов:

- NPV (Net Present Value – чистый дисконтированный доход);
- IRR (Internal Rate of Return – внутренняя норма доходности);
- DPP (Discounted Payback Period – срок окупаемости с учетом дисконтирования);
- PI (Profitability Index – индекс доходности) (табл. 3.1).

Таблица 3.1 – Основные методы оценки эффективности проектов

Показатель (русское название)	Показатель (английское название)	Алгоритм расчета и условия эффективности проекта
ЧДД (чистый дисконтированный доход)	NPV (Net Present Value)	$NPV = -K + \sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t},$ <p>где К – первоначальные инвестиции; R(t) – приток денег в t году; C(t) – отток денег в t году; Т – продолжительность жизненного цикла; Е – норма дисконта (ставка дисконтирования). Условие эффективности: $NPV \geq 0$</p>
ВНД (внутренняя норма доходности)	IRR (Internal Rate of Return)	<p>IRR – единственный, если он существует, положительный корень уравнения</p> $IRR = -K + \sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{(1 + IRR)^t},$ <p>причем для всех значений Е $NPV(E < IRR) > 0$, а $NPV(E > IRR) < 0$. Условие эффективности: $IRR \geq E$</p>
ИД (индекс доходности)	PI (Profitability Index)	$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t}}{K}.$ <p>Условие эффективности: $PI \geq 1$</p>
Срок окупаемости (с учетом дисконтирования)	DPP (Discounted Payback Period)	<p>Срок окупаемости – минимальный отрезок времени, по истечении которого NPV становится и остается в дальнейшем неотрицательным Условие эффективности: $DPP \leq T$ (или DPP меньше другого заданного значения)</p>

Источник: составлено автором по [101]

Практика использования Методики ЮНИДО в России в начале 90-х годов выявила необходимость ее адаптации к экономическим условиям в нашей стране. В отличие от стационарной западной экономики с нормальным рыночным циклом, развитым практически безарбитражным фондовым рынком и, соответственно, низкой однородной и одновалютной инфляцией, низкими и главным образом систематическими рисками, устойчивыми процентными ставками, устойчивыми дисконтными характеристиками переходная российская экономика была и до сих пор остается нестационарной с существенно отличающимися от западной экономики.

Так, в 1994 г. Госстроем России, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ и Госкомпромом России был утвержден официальный документ – Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (№7-12/47 от 31 марта 1994 г.) – который представлял собой адаптацию Методики ЮНИДО к российским условиям [102].

Тем самым анализ практики применения в России Методики 1994 г. в течение пяти лет позволил существенно улучшить и дополнить данный документ. В результате в 1999 г. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ была утверждена его вторая редакция (Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК 499 от 21 июня 1999 г.), действующая и достаточно широко применяющаяся до сих пор для оценки эффективности инвестиционных проектов в различных отраслях экономики и регионах России [103].

Создание этих документов (Методик 1994 г. и 1999 г.) позволило обоснованно оценивать эффективность инвестиционных проектов, реализуемых и затем функционирующих в условиях российской переходной экономики, а затем обеспечить достаточно широкое их применение на практике.

В Методике 1999 г. был заложен принцип оценки, связанный со сложившейся в России практикой этапности проектирования. В частности, согласно этой методике, оценка эффективности должна была выполняться на стадиях:

- разработки инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс-оценка инвестиционного предложения);
 - разработки «Обоснования инвестиций»;
 - разработки «Технико-экономического обоснования» (проекта);
 - осуществления инвестиционного проекта (экономический мониторинг).
- Другими характерными особенностями Методики 1999 г. явились:
- корректный учет инфляции, причем не только рубля, но и иностранных валют;
 - учет неопределенностей и рисков, свойственных российской экономике;
 - учет особенностей лизинговых операций в российских условиях;
 - учет «временного лага» доходов и расходов;
 - учет неравномерности формирования денежных потоков внутри расчетного шага (года, полугодия, квартала) [104].

Необходимо отметить, что методы оценки различных видов эффективности инвестиционных проектов, описанные в Методике 1999 г., остаются актуальными и в настоящее время.

Тем не менее характерные черты переходной российской экономики были учтены в Методике 1999 г. лишь частично, что требовало ее дальнейшей проработки. Сравнение задач экономического проектирования в условиях стационарной (развитой) и нестационарной (переходной) экономик выполнил В.Н. Лившиц (табл. 3.2) [105].

Однако перечисленные задачи для переходной экономики в Методике 1999 г. были решены не до конца. В частности, недостаточно полно были представлены методы расчета эффективности инвестиций с учетом переменной нормы дисконта.

С учетом переменной нормы дисконта расчетные формулы показателей эффективности NPV и PI, указанные в табл. 3.1, должны быть преобразованы следующим образом (табл. 3.3).

Таблица 3.2 – Характеристика задач проектного анализа в различных экономиках

Задача	Особенности решения	
	Стационарная рыночная экономика	Нестационарная (переходная) экономика рыночного типа
1	2	3
Разбиение расчетного периода на временные шаги	Как правило, регулярное, 1 шаг = 1 году	Как правило, нерегулярное, часто различная длительность шагов – более короткие в начале периода, более длинные – в конце
Характеристика функции, используемой для учета временной ценности денег	Темп падения ценности денег во времени принимается постоянным. Взвешивающая функция – однопараметрическая экспоненциального вида	Темп падения ценности денег во времени часто приходится принимать переменным. Соответственно, модифицируется взвешивающая функция
Основной параметр функции дисконтирования – ставка (норма) дисконтирования	Принимается постоянным и равным сумме эффективности безрисковых вложений и рисковой премии. В расчетах интегрального эффекта нередко используются постоянные базисные (текущие) цены	Принимается переменным в соответствии с изменением временной ценности денег для безрисковых вложений, динамики риска проекта. Расчет показателей интегрального эффекта обычно производится на основе предварительного дефлирования прогнозных значений оценок результатов и затрат (притоков и оттоков денег). Оценка же финансовой реализуемости производится в прогнозных ценах
Инфляция	Принимается однородной и относительно низкой. При расчетах в постоянных ценах не требуется учитывать при оценке интегрального эффекта	Переменная, высокая, неоднородная и, как правило, многовалютная. Обязательно требуется ее учитывать как при оценке финансовой реализуемости проекта, так и при расчете интегрального эффекта
Учитываемые участники инвестиционных проектов	Чаще всего, общество, фирма, генерирующая проект, и банк, являющийся кредитором	В ряде случаев широкий спектр участников на трех иерархических уровнях: верхний (общество, федеральный бюджет), средний (регион, отрасль, ФПГ, региональный бюджет) и низший (фирмы, акционеры, банки, строители и др.)

1	2	3
Виды рассчитываемого интегрального эффекта (виды эффективности)	Экономическая (с позиций общества) и коммерческая (с позиций фирмы и проекта в целом)	Соответствующие каждому из участников виды эффективности, в том числе для проекта в целом – общественная и коммерческая, для участников – финансовая, бюджетная, региональная и др.
Используемые в расчетах интегрального эффекта цены	Рыночные – при оценке коммерческой эффективности и специальные теневые – при оценке экономической эффективности	Рыночные – при оценке финансовой и бюджетной эффективности и специальные теневые – при расчете общественной и региональной эффективности
Основной рекомендуемый критерий оценки эффективности	Интегральный эффект (чистый дисконтированный доход) неотрицателен	Те же критерии, что и для стационарной рыночной экономики, но рассчитываемые, если это необходимо, с учетом динамики всех параметров – длин шагов, норм дисконта, инфляции цен и ресурсов и т.д.

Источник: [105]

Таблица 3.3 – Показатели оценки эффективности проектов в различных экономиках

Показатель	Расчетная формула	
	Стационарная рыночная экономика	Переходная экономика
NPV (чистый дисконтированный доход)	$NPV = -K + \sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t}$	$NPV = -K + \sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{\prod_{s=1}^t (1 + E_s)}$, E _s – норма дисконта на s шаге
PI (индекс доходности)	$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{(1 + E)^t}}{K}$	$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{\prod_{s=1}^t (1 + E_s)}}{K}$

Источник: Составлено автором

Необходимо отметить, что в условиях переходной экономики участник проекта может иметь специфическую (нетрадиционную для стационарных

условий) мотивацию. Например, инвестор, участвуя в проекте в нестационарном макроэкономическом окружении, неэффективном фондовом рынке, хочет получить не просто максимальную дисконтированную к нулевому шагу чистую экономическую прибыль (т.е. максимальный NPV на собственный капитал), а иметь в конце расчетного периода (жизненного цикла проекта) максимально возможную рыночную стоимость собственного капитала с учетом доступных ему сценариев эффективного использования (реинвестирования) на каждом шаге капитала, формируемого за счет получаемой из проекта прибыли.

В таких условиях целесообразным является следующее: за базу приведения (накопления) эффектов инвестора от получаемой на каждом шаге прибыли брать не начало, а конец жизненного цикла и компаундировать к нему все притоки и оттоки по ставкам, учитывающим на каждом шаге возможности использования полученной чистой экономической прибыли.

Вышеперечисленные факторы привели к переработке в 2004 г. 3-й редакции Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов, в которых были учтены недостатки предыдущей редакции. Хотя на сегодняшний день 3-я редакция представляет собой наиболее полно адаптированную к современным условиям методику, однако она не получила законного статуса: данная методика была представлена в Министерство экономического развития и торговли (МЭРиТ) РФ на утверждение в 2005 г., но до сих пор не утверждена.

Тем самым 26 декабря 2005 г. Приказом МЭРиТ РФ № 139 и Минфина РФ № 82н от 23 мая 2006 года была утверждена Методика 2006 г. расчета показателей эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств инвестиционного фонда Российской Федерации [106].

Методика 2006 г., действовавшая более 2 лет, тем самым подвергалась критике со стороны специалистов за многочисленные упрощения и неучет многих особенностей переходного характера российской экономики.

Указом Президента Российской Федерации от 24 сентября 2007 г. № 1274 функции по предоставлению государственной поддержки за счет средств Инве-

стиционного фонда были переданы Министерству регионального развития Российской Федерации. В результате Приказом Минрегиона РФ № 117 от 31 июля 2008 г. была утверждена новая Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, заменившая Методику 2006 г. [107].

Так же, как и Методика 2006 г., Методика 2008 г. предписывает рассчитывать финансовую, бюджетную и экономическую эффективности. Вместе с тем Методика 2008 г. по сравнению с предыдущей содержит важную особенность. При расчете показателей эффективности предусмотрено, что ставка дисконтирования (требуемая норма доходности) может быть не постоянной, а меняться в течение срока реализации инвестиционного проекта, а показатели NPV и PI рассчитываются по формулам, что является положительным фактором:

$$NPV = -K + \sum_{t=1}^T \frac{R(t) - C(t)}{\prod_{s=1}^t (1 + E_s)}. \quad (3.1)$$

Анализируя данные методики, определено, что Методика 2008 г., как и Методика 2006 г., продолжает оставаться очень упрощенной по сравнению с Методикой 1999 г., не учитывая ряд важных особенностей российской экономики.

На сегодняшний день в России официально действуют две методики определения эффективности инвестиционных проектов:

- для проектов, предусматривающих финансирование из Инвестиционного фонда Российской Федерации, действует Методика 2008 г.;
- для остальных проектов действует Методика 1999 г.

Эти методики остаются неунифицированными как по видам эффективности инвестиционных проектов, так и по алгоритмам расчета показателей эффективности. Это представляет определенную проблему для инвесторов и свидетельствует о необходимости совершенствования государственного регулирования в области методологии инвестиционного проектирования.

Для решения поставленных задач и достижения эффективности методологии инвестиционного проектирования, по нашему мнению, необходимо:

- охарактеризовать взвешивающие функции, используемые для учета временной ценности денег;

- разработать основной параметр взвешивающей функции дисконтирования в соответствии с изменением временной ценности денег для безрисковых вложений, динамики риска проекта;

- разработать и внедрить расчет показателей интегрального эффекта (чистый дисконтированный доход) на основе предварительного дефлирования прогнозных значений оценок результатов и затрат (притоков и оттоков денег).

Можно отметить, что, кроме перечисленных, могут применяться региональные и отраслевые методики расчета эффективности, не противоречащие указанным выше методикам, разработанные с учетом особенностей отрасли или специальных требований региональных властей.

Как уже говорилось выше, что в начале 90-х годов прошлого века в Российской Федерации был принят ряд важных нормативных документов, заложивших фундамент государственного управления эффективностью госинвестиций при проектировании, где утвержденная Правительством РФ в 1994 г. первая редакция Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов предусматривала стадийность проектирования и оценку эффективности проекта на таких стадиях, как:

- разработка инвестиционного предложения и декларации о намерениях;
- разработка обоснования инвестиций;
- разработка технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта.

Тем самым Постановлением Минстроя России 30 июня 1995 г. № 18-64 был принят и введен в действие СНиП 11-01-95 «Инструкция о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений» [108]. В том же году был принят документ СП 11-101-95 «Порядок разработки, согласования, утверждения и состав обоснования инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений» [109]. По нашему мнению, согласно этим документам в проектной доку-

ментации на всех стадиях проектирования должен присутствовать раздел «Эффективность инвестиций».

Проектная документация даже на стадии обоснования инвестиций подлежала государственной экспертизе. Порядок проведения госэкспертизы был установлен Постановлением Госстроя России от 29 октября 1993 г. № 18-41. Для проведения экспертизы проектов был создан специальный орган при Госстрое РФ – Главгосэкспертиза, который рассматривал как экономическую, так и техническую составляющие проекта.

Предусматривалось, что крупные инвестиционные проекты, имеющие важное государственное значение, должны проходить экспертизу в Экспертном совете при Правительстве РФ, созданном Постановлением Правительства РФ от 22 июля 1993 г. № 693. Фактически Экспертный совет осуществлял экспертизу всех проектов, предусматривающих финансирование из госбюджета.

26 декабря 2005 г. на основании ст. 120 Федерального Закона от № 189-ФЗ «О федеральном бюджете на 2006 год» был образован Инвестиционный фонд Российской Федерации [110]. Управлять Инвестиционным фондом было поручено Министерству экономического развития и торговли РФ. По Положению об Инвестиционном фонде МЭРиТ РФ осуществляло отбор инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки. Для этих целей при МЭРиТ была создана Правительственная комиссия по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение (постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 695). Фактически к Правительственной комиссии перешла часть функций, которые ранее осуществлял Экспертный совет при Правительстве РФ – экспертиза проектов, финансируемых из Инвестиционного фонда, однако сам Экспертный совет прекратил свое существование. Позже, в ноябре 2007 г., в связи с переподчинением Инвестиционного фонда РФ Министерству регионального развития РФ, Правительственную комиссию по инвестиционным проектам также переподчинили Минрегиону РФ.

Согласно Постановлению Госстроя России от 09.03.2004 № 43, в связи с отказом в госрегистрации Минюстом России (Письмо Минюста Российской Федерации от 09.01.2004 N 07/168-ЮД) СНиП 11.01.95 г. был признан недей-

ствующим документом Федерального Закона от № 189-ФЗ «О федеральном бюджете на 2006 год» [111]. Соответственно, с этого времени требование о включении в состав проектной документации раздела «Эффективность инвестиций» не являлось обязательным.

16 февраля 2008 г. Постановлением Правительства РФ № 87 утверждено Положение о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию, в котором отсутствует упоминание о необходимости наличия в проектной документации раздела «Эффективность инвестиций» [112]. Кроме того, согласно данному документу отсутствуют стадии проектирования, в частности, стадия «Обоснование инвестиций» также не является обязательной. Следовательно, на сегодняшний день Главгосэкспертиза РФ не является органом, проводящим экспертизу экономической эффективности инвестиционных проектов.

Таким образом, механизм реализации полномочий государства в части решающей роли руководства в управлении при экспертизе инвестиционных проектов, а также в части эффективности инвестиций сегодня отсутствует.

Необходимо отметить, что экспертиза проектов, предусматривающих государственные инвестиции, не связанные с финансированием средств Инвестиционного фонда (например, по Федеральным целевым программам), фактически осуществляется профильными министерствами.

В части государственного контроля над эффективностью государственных инвестиций в развитие морских портов также существует немало проблем. Так, например, в 1997 г. Минтранс РФ был утвержден РД 31.3.05-97 «Нормы технологического проектирования морских портов» [113]. Данный документ в части эффективности инвестиций ссылается на отмененный СНиП 11.01.95 и недействующую 1-ю редакцию Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов 1994 г., при этом сам РД 31.3.05-97, хотя необходимые изменения в него не внесены, имеет статус действующего, что является наглядной демонстрацией несогласованности правовых норм.

Другой пример коллизии наблюдается в отношении портовых особых экономических зон (ПОЭЗ), создание которых предусмотрено Законом РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 116-ФЗ от 22.07.2005 г. Интересы государства в ПОЭЗ представляет РосОЭЗ – Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами. Согласно п. 5.13 Положения о Федеральном Агентстве по управлению особыми экономическими зонами, оно «обеспечивает проведение экспертизы проектной документации и оформляет сводное экспертное заключение». В данной редакции, на наш взгляд, должны быть четко определены полномочия в части, касающейся инвестиционной составляющей проекта: какой орган будет проводить экспертизу проекта, если в ПОЭЗ предусмотрены инвестиции из Инвестиционного фонда Российской Федерации, – РосОЭЗ, или это будет Правительственная комиссия по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение, или должно быть одновременно два экспертных заключения от этих организаций.

Проблема не стояла бы так остро, если бы эти организации замыкались на одно министерство, как в момент их создания. Но РосОЭЗ подчинено Минэкономике, а Правительственная комиссия, вначале созданная при Минэкономике, сейчас подчиняется Минрегиону РФ. Все эти факты свидетельствуют о необходимости совершенствования вопросов государственного управления в части эффективности бюджетных инвестиций на этапе проектирования.

Таким образом, существующая практика реализации инвестиционных проектов четко указывает на наличие проблемы государственного регулирования в вопросах формирования объектного состава инвестиционных проектов.

Из изложенных выше утверждений можно сделать вывод, что методика оценки эффективности инвестиционных проектов в нашей стране развивалась в основном по пути совершенствования формальных методов расчета показателей эффективности, в то время как вопросу корректности постановки задачи определения показателей эффективности, в частности, правильности определения объектного состава проекта с учетом государственных целей и задач инвестиционного проекта, практически не уделялось внимания.

Сегодня все крупные инфраструктурные проекты, даже если инвестиции в них целиком предусматриваются за счет средств частных инвесторов, имеют государственное значение, так как они призваны решать важные государственные задачи. Следовательно, государственный контроль и управление необходимы, начиная с самых ранних стадий проекта. Особенно это касается проектов, связанных с развитием инфраструктуры морских портов. Среди множества причин можно привести основные:

- Вследствие особенностей текущего состояния рынка и морской деятельности частный бизнес, основываясь на собственных интересах и российском законодательстве, выбирает наиболее эффективные с точки зрения прибыльности проекты или их элементы. При этом частный бизнес не в состоянии обеспечить эффективное развитие всех необходимых элементов комплексного проекта или всей необходимой деятельности по его обслуживанию. Это приводит к инфраструктурным ограничениям социально-экономического развития территорий страны, в данном случае, например, Приморского края, обладающего значительными прибрежными и островными территориями. Порты и их транспортная инфраструктура функционируют не только для того, чтобы обеспечить собственную рентабельность, их деятельность является основой участия страны в международных торговых рынках. Портовая деятельность рождает значительный вторичный денежный оборот на прилегающей к порту территории. Следовательно, развитие портов способствует усилению экономической безопасности страны, развитию ее прибрежных и материковых территорий, что является государственной задачей.

- В портах, через которые осуществляется внешнеторговая деятельность, расположены пункты пропуска через государственную границу, в которых осуществляются государственные процедуры, связанные с исполнением важнейших государственных функций (таможенное регулирование, пограничный и санитарный контроль).

- Любой крупный порт является транспортным узлом, осуществляющим стыковку различных видов транспорта – морского, железнодорожного, автомо-

бильного и трубопроводного. На государственном уровне необходима координация вопросов их развития и функционирования.

- Если перегрузочное оборудование и складское хозяйство на причалах находится, как правило, в частной собственности, то согласно действующему законодательству гидротехнические сооружения (причалы), а также акватория порта находятся в собственности государства. Поэтому практически любой проект в этой сфере носит характер государственно-частного партнерства.

Во многих случаях развитие порта невозможно без соответствующего развития сопутствующей транспортной инфраструктуры. Здесь возникают две проблемы. С одной стороны, без учета развития этой инфраструктуры существенно повышаются риски инвестиционных проектов, связанных с развитием портов, так как снижается достоверность прогнозов грузопотоков через порты (грузопотоки не обеспечены развитием сопутствующей инфраструктуры). С другой стороны, включение объектов сопутствующей инфраструктуры в проект может сильно ухудшить показатели эффективности проекта из-за высоких инвестиционных затрат и небольших доходов от этих объектов (либо вообще отсутствия доходов от них), а также вызвать определенные организационные проблемы.

С формальной точки зрения, решение этих проблем представляется возможным с использованием двух подходов.

Первый – найти механизм формирования оптимального объектного состава инвестиционного проекта и состава его участников таким образом, чтобы, с одной стороны, риски осуществления проекта, связанные с «недоучетом» объектов дополнительной инфраструктуры, были минимальны; с другой стороны, чтобы проект оставался эффективным.

Второй – разработать методику моделирования объектного состава инвестиционных проектов за счет учета рисков, связанных с неполным объектным составом проекта в случаях, когда учет объектов дополнительной инфраструктуры в проекте напрямую не представляется возможным.

По нашему мнению, в прикладном аспекте формирование крупных, комплексных инвестиционных проектов в области транспорта, таких как, проекты

развития региональных транспортно-логистических систем, транспортных узлов и портов, имеет общую специфику, связанную с наличием государственных целей. Здесь имеются специфические проблемы. Так, реализация в мире некоторых транспортных проектов (например, тоннель под Ла-Маншем, сообщение через пролив Большой Бельт в Дании, сообщение Эресунд между Данией и Швецией) оказала небольшое воздействие на экономику в целом, либо получен не тот эффект, который ожидали, либо эффект получен не на той территории, которая предполагалась. Кроме того, исследования показали, что ожидание существенного положительного влияния инвестиций в транспортную инфраструктуру на экономический рост в регионе может быть оправдано, если выполняется хотя бы одно из условий:

- имеет место очевидный недостаток мощности транспортной сети, устранение которого приведет к росту инвестиций в регион и занятости населения в регионе;

- последствием развития транспорта станет такой экономический эффект, который приведет к привлечению в регион населения и бизнеса;

- используется комбинация проектов не только для развития инфраструктуры, но и для социального капитала региона.

Необходимо отметить, что недостаточно построить объекты того или иного проекта, объявить маршрут перевозок коридором и построить порт с соответствующими техническими параметрами. Физически принудительной инфраструктуры недостаточно, необходимо наличие не только транспорта, но и должной промышленной, торговой, или промышленно-торговой среды. Необходимы привлекательные условия для деятельности, генерирующей спрос на транспорт, тогда за развитием транспорта последует экономический рост в регионе. Однако, вышеизложенное значительно усложняет ситуацию и указывает на ограниченность набора формальных критериев.

Иными словами, практический опыт показывает, что формальные экономические подходы и критерии, обычно применяемые при обосновании технических проектов, не в состоянии обойтись без адекватного понимания геополити-

тической ситуации, рынка и грамотного экспертного подхода. Кроме того, в зависимости от целей и задач разных проектов на государственном уровне их эффективность может включать другие дополнительные критерии.

Так, совершенно схожие с технической точки зрения проекты могут иметь разные государственные цели, например:

- развить элемент транспортной системы;
- развить всю транспортную систему;
- развить территорию, на которой расположен элемент транспортной системы;
- развить иную территорию, которая обслуживается транспортной системой.

Таким образом, в крупных проектах, управляемых государством, существуют проблемы:

- выбора расширенной совокупности критериев эффективности, ориентированных на достижение установленных целей;
- выбора оптимального объектного состава инвестиционного проекта и состава его участников.

Подходы к решению этих проблем взаимосвязаны, но разделяются по областям компетенций. Если первый подход в большей степени ориентирован на экспертные знания на стыке экономических, технологических, социальных и иных необходимых знаний, то второй – в большей степени формализован и адаптирован к существующим методикам оценки эффективности инвестиционных проектов.

3.2 Концепция развития транспортной инфраструктуры в портово-промышленном комплексе

В начале 2010 г. на территории Дальнего Востока были разработаны и представлены в Правительство РФ заявки на формирование особых экономических зон портового типа в п. Восточный (Приморский край), Советская Гавань (Хабаровский край) и Петропавловск-Камчатский (Камчатский край). Все эти проекты предполагают участие государства в виде госинвестиций через ОАО

«Особые экономические зоны», предоставления льгот по налогообложению и участия в управлении деятельностью на территориях порта через Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами (РосОЭЗ).

Анализ работы зарубежных «Port Free Zone» (аналог российских ОЭЗ) показывает, что основной смысл этих зон заключается в поддержке экономики территорий вокруг порта, включая порт. Наличие рядом расположенного порта снижает риски развития этих зон, а с другой стороны, наличие особой экономической зоны способствует развитию порта и росту грузовой базы [114].

Необходимо отметить, что в данное время на территории Дальнего Востока не осуществляются проекты, в которых предусмотрено финансирование из Инвестиционного фонда. Основная причина – жесткие критерии отбора инвестиционных проектов, претендующих на софинансирование из Инвестиционного фонда РФ, не учитывающие местной специфики. Таким образом, складывается ситуация, когда инвестиционный фонд не используется для достижения государственных целей.

Руководствуясь этим, Правительство РФ вынесло Постановление от 22 мая 2008 г. № 383, где утвердило правила предоставления субсидий российским транспортным компаниям и пароходствам на возмещение части затрат, на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2008-2010 гг. [115]. Таким образом, был разработан ряд федеральных целевых программ (ФЦП) для финансирования транспортных объектов на территории Дальнего Востока, в которых предусмотрены:

- ФЦП «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)», включая подпрограммы «Морской транспорт», «Железнодорожный транспорт», «Международные транспортные коридоры» [116];

- ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)», устанавливающая мероприятия по реконструкции объектов инфраструктуры портов Петропавловск-Камчатский, Анадырь, Находка, Холмск и строительство порта в пос. Набиль на Сахалине [4];

- ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года», предусматривающая строительство и рекон-

струкцию автодорог на территории Дальнего Востока, что обеспечит автомобильное сообщение между портами Дальнего Востока, между портами региона и Китаем. Также предусмотрены мероприятия по развитию железнодорожного транспорта, связанные с увеличением пропускной способности на участке Находка – разъезд Хмыловский [117];

- ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996-2005 и до 2010 года» в прежней и новой редакции с продлением срока ее реализации до 2015 года и включением в нее подпрограммы «Развитие города Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-тихоокеанском регионе». Целью такой программы является формирование необходимой инфраструктуры и благоприятного инвестиционного климата для развития приоритетных отраслей экономики Дальнего Востока и Забайкалья с учетом геостратегических интересов и обеспечения безопасности Российской Федерации [118].

Большое количество ФЦП и других директивных документов (стратегий, доктрин, концепций) приводит к тому, что финансирование развития транспортной инфраструктуры имеет существенные недостатки. Так, финансирование элементов инфраструктуры распределено по отдельным ФЦП, а внутри ФЦП – по подпрограммам и программным продуктам без совместной увязки и стратегической проработки. Зачастую, по каждой составляющей требуется выполнить отдельное обоснование, в то время как объект имеет общие расходы и доходы. Комплексные транспортные проекты приходится делить на многочисленные составные части (дороги, гидротехнические сооружения и т.д.), в результате чего каждая часть проекта может быть скорректирована без согласования с другими его частями.

Тем самым в данных условиях затруднительно выполнить технико-экономическое обоснование (ТЭО) строительства крупного, комплексного, сложного объекта, составляющие которого должны инвестироваться разными организациями, из разных источников, в разных целях, а также при разных критериях эффективности (рис. 3.1).

По нашему мнению, для условий Дальнего Востока актуально то, что обоснование и финансирование таких проектов необходимо осуществлять на основе комплексного подхода к развитию транспортной системы, без «растаскивания» по разным ФЦП, подпрограммам и программным пунктам. Решение этого вопроса относится не к инженерной, технологической или экономической, а к управленческой сфере. Это говорит о том, что при обосновании проектов отсутствует этап, на котором можно эффективно согласовать цели и задачи разных уровней (частного бизнеса и государства), поскольку такое согласование «размыто» по разным инстанциям с учетом разных инструментов федеральной поддержки и не сконцентрировано в виде комплексной предпроектной модели.

Таким образом, отсутствие этапа формирования подобной модели не позволяет выбрать наиболее эффективную объектную структуру будущего проекта и согласовать ее на всех необходимых уровнях с учетом значительного количества организационных и управленческих барьеров, включая догматичность программ ФЦП.

Принятие в России Закона «Об особых экономических зонах», вступившего в силу 27 августа 2005 г., стало одной из мер, призванной снизить риски всех уровней и сделать Россию более привлекательной для иностранных инвесторов.

По мнению Е. Новосельцева: «Создание свободных экономических зон, в первую очередь связано с реализацией принципов открытой экономики. Их внешнеэкономической деятельности. В свободных экономических зонах экономика имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режимы благоприятны для внешних и внутренних инвестиций». В то же время образование свободной экономической зоны может означать то, что страна, не желая полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную, локальную открытость в виде специальной зоны [119].

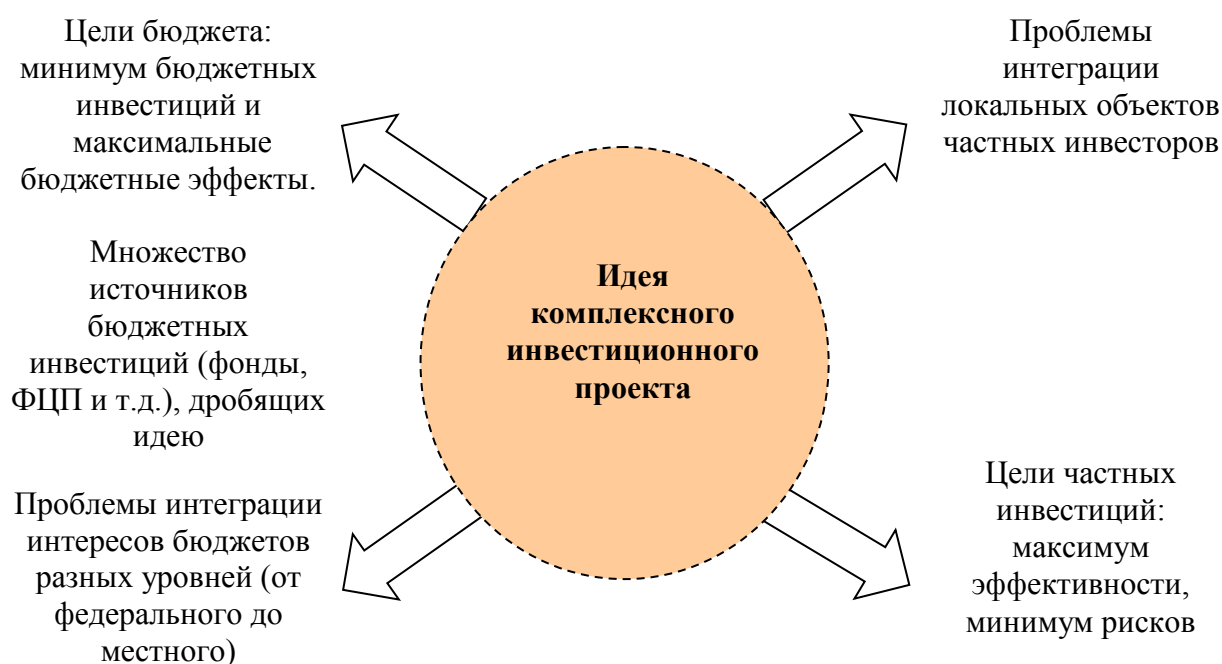


Рисунок 3.1 – Визуализация «растягивания» комплексного проекта на различные усеченные версии
 Источник: составлено автором

Примером может послужить функционирование СЭЗ «Находка», которая длительное время рассматривалась как эксперимент и по которой Правительство России принимало специальные решения. С февраля 1994 г. Административный комитет основательно занимался вопросами регулирования и контроля в СЭЗ «Находка» по осуществлению обновленной стратегии и ее развитию. Основными направлениями этой стратегии стали создание в зоне ряда локальных свободных зон, которые должны способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата всей зоны, стимулировать организацию импортозамещения с использованием современных технологий, появление новых рабочих мест. Другим направлением новой стратегии должен был стать ориентир на превращение Находки в центр переработки грузов стран АТР.

Сегодня СЭЗ «Находка» находится на виртуальном этапе своего развития и практически не существует. Весь накопленный потенциал приведен к исходному «нулевому» состоянию.

В одном из тезисов бюджетного собрания Президент России сказал о необходимости развития Дальнего Востока и Забайкалья, а также о содействии

опережающему социально-экономическому развитию этих территорий [120]. На фоне успехов в развитии многих стран АТР очевидно, что не существует физических препятствий для формирования эффективной экономики и динамичного развития Дальнего Востока, в том числе Приморья. Это говорит о том, что условиями развития можно управлять, в том числе и посредством создания эффективных СЭЗ или ОЭЗ, имеющих комплексный характер.

Комплексный подход в установлении зон предполагает, что для ДВ региона нужны зоны развития территорий, охватывающие порты, транспортную, промышленную, финансовую и торговую инфраструктуру (биржи, склады, логистику). Это должны быть комплексные зоны развития отдельных территорий и их хозяйства, необходимые и достаточные для развития всего ДВ региона, а также для интеграции Дальнего Востока России в СВА. Например, это может быть портово-промышленный комплекс (ППК). Где портово-промышленный комплекс является частью транспортно-промышленного кластера (ТПК). Использование понятия ППК в данном случае связано с желанием изучить особенности управления сложных транспортных объектов (транспортный узел).

Применительно к развитию транспорта Дальнего Востока идея кластерного развития может быть связана:

- с увязкой развития различных видов транспорта;
- с созданием группы взаимосвязанных и взаимодополняющих предприятий судостроения, судоходства и морского образования (т.е. эффективного морского кластера);
- взаимодействия с предприятиями других отраслей (рыболовство, марикультура и т.д.)

По нашему мнению, такой подход позволит достичь необходимого эффекта на месте, а не за пределами ДВ.

Необходимо отметить, что в настоящее время особенностью управления развитием в транспортных комплексах является «транспортный узел» (ТУ).

Понятие «транспортный узел» на практике используется активно, однако официально на сегодняшний день ТУ действующими нормативно-правовыми документами не узаконен. Тем самым существуют рекомендации Минтранса

России относительно того, что считать транспортными узлами с «технической» точки зрения, и какие из них являются портовыми или железнодорожными.

Транспортный узел – это транспортная инфраструктура, включающая комплекс технических устройств и сооружений, средств связи и информатизации в местах концентрации транспортных потоков и передачи грузов с одного вида транспорта на другой в пункте стыка двух и более видов транспорта на основе единых технологических процессов работы, совместных организационных форм управления и взаимоотношений между организациями, входящими в ТУ.

Портовый транспортный узел – базовой организацией является порт, включающий припортовые железнодорожные станции, автомобильные предприятия и другие организации, связанные с выполнением перевозочной, транспортно-экспедиционной и иных видов деятельности.

Железнодорожный транспортный узел – расположен в местах массовой концентрации транспортных потоков, сосредоточенных на крупных ж.д. станциях, имеющих примыкания подъездных путей промышленного ж.д. транспорта или подходы к перегрузочным станциям и перегрузочным комплексам железных дорог узкой колеи 1000 мм и менее, где базовой организацией является железнодорожная станция, обслуживающая автомобильные предприятия и другие организации, связанные с выполнением перевозочной, транспортно-экспедиционной и иных видов деятельности.

Примером являются утвержденные на уровне Министерства транспорта РФ генеральные схемы развития транспортных узлов (например, по Мурманскому ТУ). Такая генеральная схема тесно связана со схемой территориального планирования, поскольку включает в себя вопросы строительства транспортных объектов и поэтапного развития разных видов транспорта в рамках ТУ.

На данный момент на Дальнем Востоке России функционируют портовые транспортные узлы: Ванинско-Совгаванский транспортный узел (ВСГТУ), Владивостокский транспортный узел (ВТУ), Восточно-Находкинский транспортный узел (ВНТУ), Хасанский транспортный узел (ХТУ).

В повседневной деятельности каждый транспортный узел, так или иначе, старается согласовать внутри себя работу разных предприятий. Это достигается

за счёт создания разного рода совместных органов управления, проведения совещаний по решению общих вопросов, за счёт практики взаимного информирования друг друга о событиях и производственных планах на перспективу. Примером может послужить Владивостокский координационный совет (КС), действующий на территории порта, куда входят представители около 30 организаций, возглавляемый вице-мэром Владивостока.

Координационный совет эффективен в части текущего управления и информационного обмена, однако он не в полной мере способен обеспечить полноценное планирование и управление в развитии на перспективу, так как существуют проблемы программного подхода.

Как уже указывалось выше, что уровень Федеральной целевой программы (ФЦП) предполагает обобщённые планы государства в форме государственной политики в разных сферах деятельности. Каждый участник транспортной системы имеет свои проекты развития и объекты финансирования по ФЦП, которые зачастую противоречат друг другу. Поэтому такой орган как КС ВТУ не в состоянии решить задачи по координации развития транспортного узла и его социоэкономического окружения.

На наш взгляд, для выхода из сложившейся ситуации, необходимо создание полномочного органа управления и координации деятельности портово-промышленного комплекса с административными функциями. Например, это может быть консультативный совет или общественная организация. Однако, необходимо отметить, что и они не могут решить все возникающие проблемы (поскольку не обладают должными полномочиями на межведомственном уровне).

Сегодня актуальный уровень транспортных задач достиг уровня управления товародвижением, где транспорт – только часть общего. Следовательно, к организации управлением должны быть подключены такие инстанции, как таможенная служба и Росграница.

Таким образом, в настоящее время стоит задача формирование эффективного органа управления ППК. По мнению транспортных специалистов, это должна быть одна из форм многостороннего договора между государственным

органом власти и частными компаниями. Следовательно, в основе должны быть положены принципы государственно-частного партнёрства, но не только в целях развития и вложения капиталов, но и для достижения эффективности ППК в процессе его функционирования.

Практика показала, что организация схемы реализации проекта связана с возможными формами государственного участия и поддержки предпринимательства в проекте на этапе его строительства.

Кроме того, организация схемы реализации проекта тесно связана с субъектами, имеющими отношение к функционированию и развитию портово-промышленного комплекса. К ним можно отнести: портовые власти, частные компании операторов, региональные и местные администрации, где развитие портово-промышленного комплекса требует скоординированного взаимодействия этих субъектов с федеральными органами исполнительной власти (Минтранс России), ОАО «РЖД», существующими участниками ППК и частными инвесторами.

На основании вышеизложенного, нами предложена схема по организации реализации проекта с участием государства и предпринимательства (табл. 3.4).

Таблица 3.4 – Субъекты, имеющие отношение к функционированию и развитию портово-промышленного комплекса

Субъект	Характеристика
1	2
Администрации морских портов	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечивают безопасность плавания судов в акватории морского порта, на подходах к нему, а также стоянки судов в морском порту; - обеспечивают порядок в морском порту; - принимают меры по защите морского судоходства и объектов инфраструктуры морского порта от актов незаконного вмешательства в границах морского порта; - взаимодействуют с уполномоченными федеральными органами исполнительной власти по вопросам осуществления государственного портового, таможенного, пограничного, иммиграционного, санитарно-карантинного, карантинного фитосанитарного, ветеринарного, экологического контроля и надзора в морских портах;

1	2
	<p>- руководят мероприятиями по предотвращению и ликвидации последствий загрязнения акватории морского порта отходами производства и потребления, сточными водами, нефтью и другими опасными и вредными для здоровья человека и окружающей среды веществами;</p> <p>– предпринимают меры по предупреждению и участию в организации работ по ликвидации чрезвычайных ситуаций в морском порту;</p> <p>- организуют спасание людей, судов в границах акватории морского порта, ликвидацию пожаров на судах, находящихся в морском порту;</p> <p>выдают разрешения на проведение дноуглубительных работ на акватории морского порта.</p>
ФГУП «Росморпорт» (филиал в данном ППК)	<p>- организация эффективного использования федерального имущества, закрепленного за филиалом ФГУП «Росморпорт» в данном ППК;</p> <p>безопасная эксплуатация закрепленных за филиалом ФГУП «Росморпорт» гидротехнических сооружений, систем обеспечения безопасности мореплавания и других объектов портовой инфраструктуры;</p> <p>- сдача в установленном порядке в аренду закрепленного за филиалом ФГУП «Росморпорт» имущества, контроль за его сохранностью, надлежащим содержанием, целевым и эффективным использованием и соблюдением арендаторами условий договоров аренды;</p> <p>- участие в разработке и согласовании генеральных схем, стратегических планов, технико-экономических обоснований развития, реконструкции, модернизации и технического перевооружения транспортно-технологических перегрузочных</p>
	<p>комплексов морских портов и других объектов и сооружений прибрежно-портовой инфраструктуры морских портов;</p> <p>- выполнение технического надзора за строительством, участие в работе государственных комиссий по выбору площадок строительства и сдаче портовых объектов в эксплуатацию;</p> <p>- ремонт, реконструкция и новое строительство гидротехнических сооружений и других портовых объектов, в том числе перегрузочных комплексов и терминалов;</p>

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> - проведение дноуглубительных работ с целью обеспечения безопасности судоходства и поддержания объявленных глубин акваторий и подходных каналов, глубин у причалов в морских портах; - эксплуатация и ремонт судов служебно-вспомогательного и экологического флота филиала ФГУП «Росморпорт», финансирование строительства судов; - предоставление услуг (работ) судам на подходах и непосредственно в акватории морских портов.
Местные органы власти (город, городской округ)	<ul style="list-style-type: none"> - распоряжение земельными участками муниципальной собственности; - предоставление коммунальных и других публичных услуг: - транспортировка электроэнергии до потребителей; - водоснабжение и водоотведение; - обеспечение транспортной доступности территории портов в части, касающейся муниципальных дорог, включая связность отдельных территорий порта внутри города/городского округа.
Региональные органы власти (Приморский край)	<ul style="list-style-type: none"> - распоряжение земельными участками региональной собственности (если такие имеются); предоставление коммунальных и других публичных услуг: - обеспечение транспортных доступов к порту, городу, городскому округу; - оказание услуг теплоснабжения.
Частные компании, осуществляющие свою деятельность на территории ППК, а также обеспечивающие территорию ППК необходимыми ресурсами	<ul style="list-style-type: none"> - владение/распоряжение земельными участками (собственность или долгосрочная аренда); - осуществление портовой деятельности (стивидорная деятельность, агентирование, снабжение, бункеровки, буксировки, лоцманские услуги, прием отходов и мусора, сюрвейерская деятельность, внутривпортовый транспорт, разнообразный сервис, транспортная логистика: хранение в порту, комплектование партий и т.д.); - осуществление прочей деятельности в обеспечение деятельности порта, сухопутного транспорта и судоходства: - генерация электрической энергии; - передача электроэнергии; - теплоснабжение; - водоснабжение; в развитие сервиса и логистики на базе деятельности порта, сухопутного транспорта и судоходства (сверх обычной портовой деятельности): - торговая деятельность; - дистрибуция, хранение и т.п.

Рассмотрев табл. 3.4 и проанализировав функции субъектов, участвующих в функционировании портово-промышленного комплекса «Восточный-Находка», можно сделать следующие выводы:

1. Территории, предназначенные для создания объектов предусмотренных развитием ППК, как правило, состоят из участков частной, муниципальной, а также региональной и федеральной собственности. Где в двух последних случаях возможны обременения в виде прав аренды земельного участка.

2. На территории объекты коммунальной, энергетической и транспортной инфраструктуры, как правило, находятся в муниципальной, региональной или частной собственности. Указанные объекты, являясь муниципальной собственностью, могут быть в аренде и управлении у частных или региональных структур.

3. При согласовании и реализации проектов на территории ППК, инвестору приходится взаимодействовать с большим числом разных инстанций. При этом возникает проблема с решением различных вопросов друг с другом. Так, например, получив в аренду муниципальный земельный участок и взяв на себя определенные обязательства по его освоению, имеется сложность с получением в аренду необходимого смежного участка, находящегося в частной собственности.

Все вышеперечисленное, говорит о том, что в рамках общих вопросов управления развитием ППК необходимо решать и согласовывать широкий круг вопросов, в том числе:

- взаимодействие транспортных компаний и организаций, обслуживающих процессы перевозки и товародвижения (транспортные компании, таможенные и пограничные инстанции);

- управления созданием и эксплуатацией инфраструктуры (технические вопросы), включая создание дополнительной коммунальной, инженерной, энергетической и транспортной инфраструктуры внутри ППК, необходимой для реализации коммерческих проектов (перевалки грузов);

- привлечение частных инвестиций, включая отбор инвесторов для реализации проектов создания портовой инфраструктуры, а также контроль выпол-

нения инвесторами, реализующими проекты создания портовой инфраструктуры, взятых на себя обязательств. Существуют следующие схемы реализации этих процессов (табл. 3.5).

Таблица 3.5 – Анализ схем реализации проектов модернизации портово-промышленных комплексов с участием государства и предпринимательства

Схема реализации	Плюсы и минусы
1	2
<p>1. Каждый из субъектов, имеющих отношение к реализации отдельных проектов в рамках ППК, действует в рамках своих полномочий или в рамках частных договоренностей с другими участниками процесса</p>	<p style="text-align: center;">Плюсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - отсутствие дополнительных затрат на централизованное управление процессом; - достаточно высокая гибкость схемы. <p style="text-align: center;">Минусы</p> <ul style="list-style-type: none"> - высокие издержки каждого отдельного участника (особенно частных инвесторов) на организацию процесса; - Высокие риски инвесторов по получению технических условий и по обустройству (обеспечение государством инфраструктурных объектов общего пользования); - риск того, что инвесторы не проявят заинтересованность либо сильно затянут строительство и, как следствие, бюджетные вложения не принесут эффекта.
<p>2. Создание особой экономической зоны портового типа на базе ППК и организация процесса в рамках законодательства этой зоны</p>	<p style="text-align: center;">Плюсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - относительно отработанный механизм координации участников проекта и инвестирования средств, как частных инвесторов, так и бюджетов; - дополнительные льготы инвесторам-резидентам, направленные на стимулирование портовой деятельности (свободная таможенная зона); - имиджевый эффект – помощь в привлечении инвесторов (проект федерального уровня). <p style="text-align: center;">Минусы</p> <ul style="list-style-type: none"> - большие временные затраты на создание особой экономической зоны портового типа; - неясные перспективы запуска процесса создания новых особых экономических зон портового типа со стороны Министерства экономического развития РФ (в настоящее время делается акцент на запуске уже созданных зон);

1	2
	- Министерство экономического развития РФ неохотно идет на включение в территорию портовой зоны земельных участков, находящихся в частной собственности или имеющих обременения.
3. Структурирование проекта в виде, пригодном для получения средств из Инвестиционного фонда Российской Федерации в (для проектов федерального уровня)	<p style="text-align: center;">Плюсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - отработанный механизм контроля хода реализации проекта; - отработанная юридическая схема (инвестиционное соглашение). <p style="text-align: center;">Минусы</p> <ul style="list-style-type: none"> - отсутствие механизмов координации участников процесса (инвесторы сами заранее должны договориться, как они будут взаимодействовать); - необходимость набора критической массы инвесторов за короткий промежуток времени (они должны подать заявку); - необходимость перенаправления средств ФЦП по статьям Инвестфонда; - сложность привлечения и контроля инвесторов, которые вступят в проект после подачи заявки и подписания инвестсоглашения.
4. Использование механизма концессионных соглашений (в смысле федерального закона «О концессионных соглашениях в Российской Федерации» в отношении терминалов и перегрузочных комплексов на территории ППК)	<p style="text-align: center;">Плюсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - отработанный механизм контроля хода реализации проекта; - отработанная юридическая схема проведения конкурса и заключения инвестиционных соглашений. <p style="text-align: center;">Минусы</p> <ul style="list-style-type: none"> - стороной инвестсоглашения в этом случае будет только концедент (регион или муниципалитет) и концессионер (инвестор); - конкурс по выбору инвестора может быть проведен только по той схеме, которая предложена в федеральном законе; - имеется риск того, что инвесторы для такой схемы не будут найдены, поскольку возведенный объект должен будет сразу перейти в собственность концедента, что снижает привлекательность варианта в глазах потенциальных инвесторов; - использование концессионной схемы затруднит для потенциального инвестора привлечение заемного финансирования, поскольку объект концессионного соглашения не может являться предметом залога.

1	2
<p>5. Выстраивание системы управления проектом на основе договоров между участниками проекта с сохранением механизма финансирования транспортной инфраструктуры через ФЦП</p>	<p style="text-align: center;">Плюсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - относительная гибкость схемы (приспособленность к любому числу частных инвесторов); - относительно быстрая (по сравнению с другими вариантами) по времени, необходимом на организацию схемы; - отсутствие необходимости перераспределять бюджетные средства из ФЦП по другим направлениям расходования; - возможность предусмотреть необходимые механизмы контроля хода реализации проекта (в рамках системы договоров); - при наличии целесообразности данная схема допускает применение отдельных элементов указанных выше схем; - возможно привлечение средств в рамках региональных проектов Инвестфонда; - проведение концессионных конкурсов для отдельных площадок - получение статуса особой экономической зоны портового типа для отдельных участков транспортного узла. <p style="text-align: center;">Минусы</p> <ul style="list-style-type: none"> - высокая сложность системы договоров (несколько договоров между несколькими участниками); - новизна схемы (отсутствие опыта).

Источник: составлено автором

Необходимо отметить, что обилие различных стратегий развития (страны, региона или транспорта) и соответствующих программ ФЦП и их подпрограмм по развитию транспорта сегодня недостаточно. Необходим комплексный и гибкий подход в реализации проекта. Нужна постоянная корректировка программ и взаимодействия на месте. Все это свидетельствует о том, что без эффективного, полномочного и ответственного центра управления развитием транспорта на месте (т.е. в регионе) не обойтись.

Одна из главных проблем в развитии экономики и повышении ее конкурентоспособности – постоянное увеличение транспортных издержек в цене то-

вара. Здесь недостаточно только развития материальной базы транспорта. Нужна гармонизация деятельности всех федеральных органов, имеющих отношение к товародвижению, необходима общая направленность действий Минтранса РФ, Минэкономразвития РФ, Минрегионразвития РФ, а также МИД и ФСБ, включая все подразделения на местах и местные органы власти.

Центр управления развитием транспорта. Важной характеристикой в процессе динамичного развития является его управляемость, а в политике, стратегии и тактике развития – централизм управления.

Опыт дальневосточных регионов в продвижении транспортных проектов и идей указывает на то, что трудно понять, где принимаются решения по развитию транспорта. Сегодня круг транспортных задач опирается не только на уровень ответственности и полномочий Минтранса РФ, проекты имеют также специфические транспортные аспекты, за которые отвечают Минэкономразвития РФ и Минрегионразвития РФ, а при реализации международных проектов необходимы политические решения, которые курируются МИД.

Представляется, что полномочный центр управления развитием транспорта должен быть сформирован по принципу «одного окна» и функционировать непосредственно в регионе. Такой центр должен стать федеральным органом, представляющим все вовлеченные в транспортную деятельность министерства и органы, базирующийся на взаимодействии с региональными (краевыми) органами власти.

Исходя из вышеизложенного, в таком случае, текущими целевыми задачами подобного органа управления, на примере Приморского края, будут являться:

- обеспечение развития морского региона через развитие морских перевозок;
- обеспечение комплексного развития морской инфраструктуры в рамках решения государственных задач (по перевозке стратегических грузов, по социальным перевозкам и т.д.);
- оптимизация инструментов регулирования транспортно-логистического рынка и его морских и сухопутных сегментов;

- повышение конкурентоспособности российской транспортной системы на востоке страны.

Это свидетельствует о том, что организации управления проектами развития и функционирования в ППК должны опираться на организацию одного полномочного органа, представляющего весь спектр ключевых вовлеченных инстанций. Как правило, основными участниками развития портов в Приморском крае являются:

- Министерство транспорта Российской Федерации (в лице курируемых им агентств, унитарных предприятий и государственных учреждений);

- Федеральная таможенная служба Российской Федерации (включая Федеральное агентство по обустройству государственной границы Российской Федерации);

- Пограничная служба ФСБ России;

- Администрация Приморского края;

- Администрация города или городского округа;

- ОАО «РЖД» и другие частные предприятия, которые могут привлекаться к обслуживанию создаваемых объектов коммунальной, энергетической, транспортной, социальной и иной инфраструктурой.

К функционированию этого органа также могут привлекаться частные инвесторы в области транспортных и иных проектов. В этом случае, в процессе деятельности этого органа должны решаться практические задачи, например:

- согласование и утверждение Генеральных схем развития транспорта (дорог, портов, транспортных узлов);

- проработка, подписание соглашений о совместной реализации проектов вовлеченными инстанциями, например между Минтрансом РФ и Приморским краем;

- организация решения земельных вопросов (резервирование в целях транспорта, выкуп, межевание и т.д.);

- организация привлечения и отбора частных инвесторов (проведение конкурсов, тендеров, подписание инвестиционных соглашений);

- согласование текущих вопросов проектирования, получения технических условий, прохождения госэкспертизы.

На основании проведенного сравнительного анализа мы предлагаем выстроить систему управления проектом модернизации и функционирования ППК на основе договоров между участниками проекта с сохранением механизма финансирования через ФЦП (рис. 3.2).

Координационный совет инициирует создание портово-промышленного комплекса. Заключаются три соглашения:

- Соглашение о реализации проекта;
- Инвестиционное соглашение;
- Узловое соглашение в рамках ППК.



Рис. 3.2. Схема управления развитием ППК с модернизацией транспортной инфраструктуры
Источник: составлено автором

Из рис. 3.2 видим, что Координационный совет портово-промышленного должен совмещать полномочия административных ресурсов и финансовых рычагов. Он должен быть признан полномочным юридически, для этого и необходима систематизация соглашений. На него возлагается задача выбора и руководства проектами, усовершенствования ППК посредством координации выбора объектов, формирующих портово-промышленный комплекс и порядка очередности финансирования, а также согласования источников финансирования при непосредственном участии государства.

3.3 Алгоритм расчета поправки на риск в инвестиционном проекте

Сегодня в России все крупные инфраструктурные проекты, даже если инвестиции в них целиком предусматриваются за счет средств частных инвесторов, имеют государственное значение, так как они призваны решать важные государственные задачи. Следовательно, государственный контроль и управление необходимы, начиная с самых первых стадий проекта. Особенно это касается проектов, связанных с развитием инфраструктуры морских портов. Также во многих случаях, как было определено выше (см. п. 2.2), развитие порта невозможно без соответствующего развития дополнительной портовой инфраструктуры (дноуглубление акватории, пополнение портового флота, строительство жилого комплекса для обеспечения работников жильем, а также завода по утилизации мусора и т.д.).

Однако сравнение показателей эффективности, рассмотренных некоторых вариантов портовой зоны Восточный (см. п. 2.2, табл. 2.5) для случаев учета и не учета дополнительной инфраструктуры показывает, что при подходе с формальной точки зрения дополнительная инфраструктура выглядит существенным обременением для проекта. А в действительности, исключение объектов дополнительной инфраструктуры, особенно инфраструктуры МТК «Приморье-1», существенно повышает предпринимательские риски проекта.

Таким образом, без развития объектов инфраструктуры МТК «Приморье-1» достоверность прогноза развития грузопотоков через порт Восточный, поло-

женного в основу расчета показателей эффективности, существенно снижается, при этом предпринимательские риски проекта в портовой зоне Восточный без учета развития дополнительной инфраструктуры существенно возрастают.

На основании вышеизложенного был произведен дополнительный расчет риска инвестиционных проектов с учетом объектов дополнительной инфраструктуры, имеющий комплексный характер в порту Восточный.

В этом случае ставка дисконтирования, используемая в расчетах, является количественной мерой предпринимательских рисков в инвестиционный проект. Она представляет собой сумму безрисковой нормы дисконта и поправки на риск инвестиций:

$$E = E_{\text{безриск}} + E_{\text{риск}}. \quad (3.2)$$

Безрисковая норма дисконта $E_{\text{безриск}}$, определенная по доходности долгосрочных государственных облигаций на момент расчетов и составляет примерно 6 %, следовательно, поправка на предпринимательский риск в используемой ставке дисконтирования $E = 12\%$ составляет:

$$E_{\text{риск}} = E - E_{\text{безриск}} = 12\% - 6\% = 6\%. \quad (3.3)$$

Согласно классификации, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 22.11.97 № 1470, степень риска выражается следующим образом (табл. 3.6).

Таблица 3.6 – Количественная мера рисков в процентных пунктах

Величина риска	Пример цели проекта	Величина поправки на риск, процентные пункты
Низкий	Вложения в развитие производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

Источник: составлено автором

Ставка дисконтирования 12 %, используемая в расчетах, согласно данной классификации содержит величину поправки на риск $E_{\text{риск}} = 6 \%$ на границе между низким и средним рисками. Данная величина считалась одинаковой для всех вариантов расчета показателей эффективности, что с методологической точки зрения не совсем правильно, так как проект, учитывающий развитие объектов дополнительной инфраструктуры, обладает меньшими рисками. Расчет показателей эффективности проекта без учета объектов дополнительной инфраструктуры должен производиться с использованием большей величины нормы дисконта.

С математической точки зрения, ставку дисконтирования для проекта без учета объектов дополнительной инфраструктуры \tilde{E} можно трактовать как сумму нормы дисконта для проекта с учетом дополнительной инфраструктуры E и поправки на дополнительный предпринимательский риск Δ (дельта), связанный с зависимостью сценариев реализации проекта от объектов дополнительной инфраструктуры:

$$\tilde{E} = E + \Delta. \quad (3.4)$$

Для вариантов портовой зоны Восточный, рассмотренных в настоящей работе, предлагается следующий алгоритм определения риск Δ :

1) норма дисконта $E = 12 \%$ считается адекватной мерой рисков проекта с учетом объектов дополнительной инфраструктуры. Соответственно, показатели эффективности для проекта с учетом дополнительной инфраструктуры считаются определенными корректно;

2) при расчете показателей эффективности проекта без учета дополнительной инфраструктуры норма дисконта \tilde{E} варьируется до тех пор, пока какой-либо показатель эффективности не сравняется с соответствующим показателем эффективности проекта с учетом дополнительной инфраструктуры;

3) поправка на дополнительный риск определяется:

$$\Delta = \tilde{E} - E; \quad (3.5)$$

4) пункты 2 и 3 выполняются в отношении показателей эффективности NPV, DPP, PI.

Другими словами, суть методики заключается в сравнении показателей эффективности различных вариантов объектных структур портовой зоны Восточный, позволяющей выделить поправки на дополнительный предпринимательский риск (по тому или иному показателю). Графики, демонстрирующие эту методику определения величины Δ по различным показателям эффективности (NPV, PI и DPP) и для различных вариантов портовой зоны, представлены на рисунках 3.3-3.8.

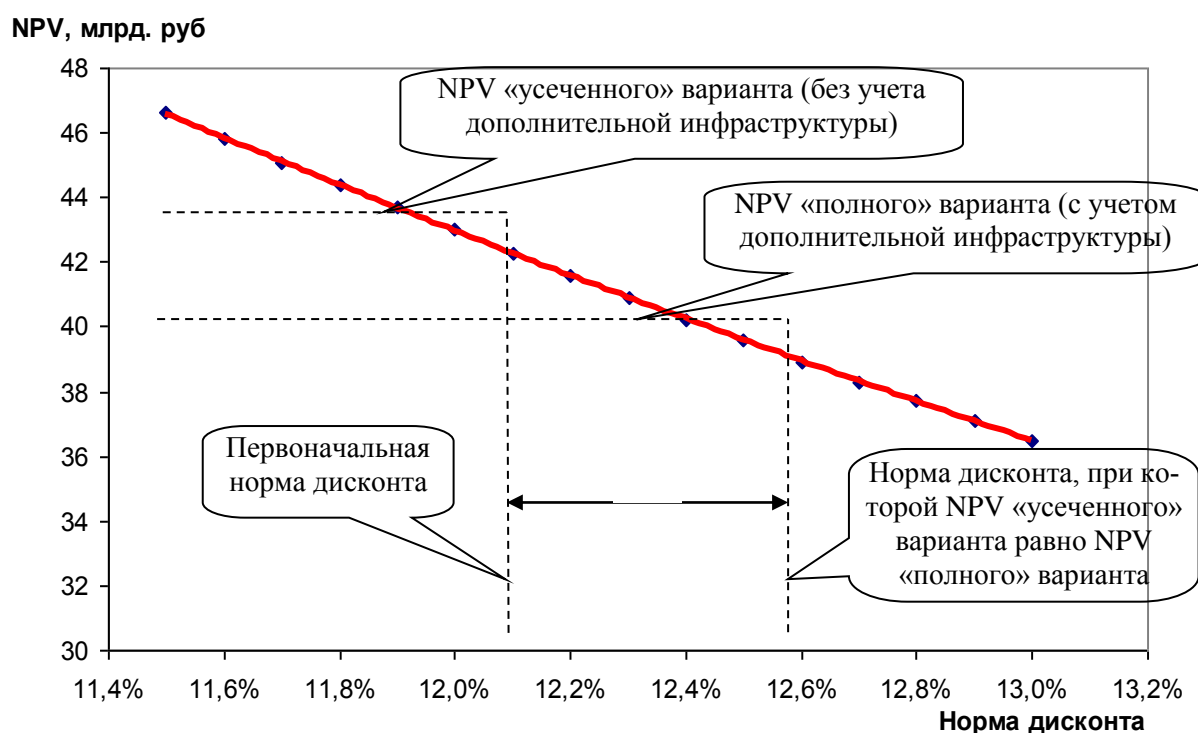


Рисунок 3.3 – Определение величины поправки на дополнительный риск по показателю NPV в 1 варианте портовой зоны Восточный
Источник: составлено автором

Из рис. 3.3 в 1-м варианте видно, что без учета дополнительной инфраструктуры при норме дисконта 12 % чистый дисконтированный доход NPV составил 43 млрд руб. (см. табл. 2.7). Увеличивая норму дисконта и рассчитывая для каждого ее нового значения чистый дисконтированный доход, получим зависимость NPV от нормы дисконта. Данная кривая до пересечения с горизон-

тальной прямой $NPV = 40$. Таким образом, абсцисса точки пересечения отвечает значению нормы дисконта $\approx 12,5\%$, где разница между получившимся значением нормы дисконта $12,5\%$ и прежним значением 12% составляет искомую поправку к норме дисконта $\Delta = 12,5 - 12 = 0,5$ процентных пунктов.

Рис. 3.4 определяет, что без учета дополнительной инфраструктуры при норме дисконта 12% срок окупаемости с учетом дисконтирования DPP составил 11 лет (см. табл. 2.7). Увеличивая норму дисконта и рассчитывая для каждого ее нового значения срок окупаемости, получим зависимость DPP от нормы дисконта.

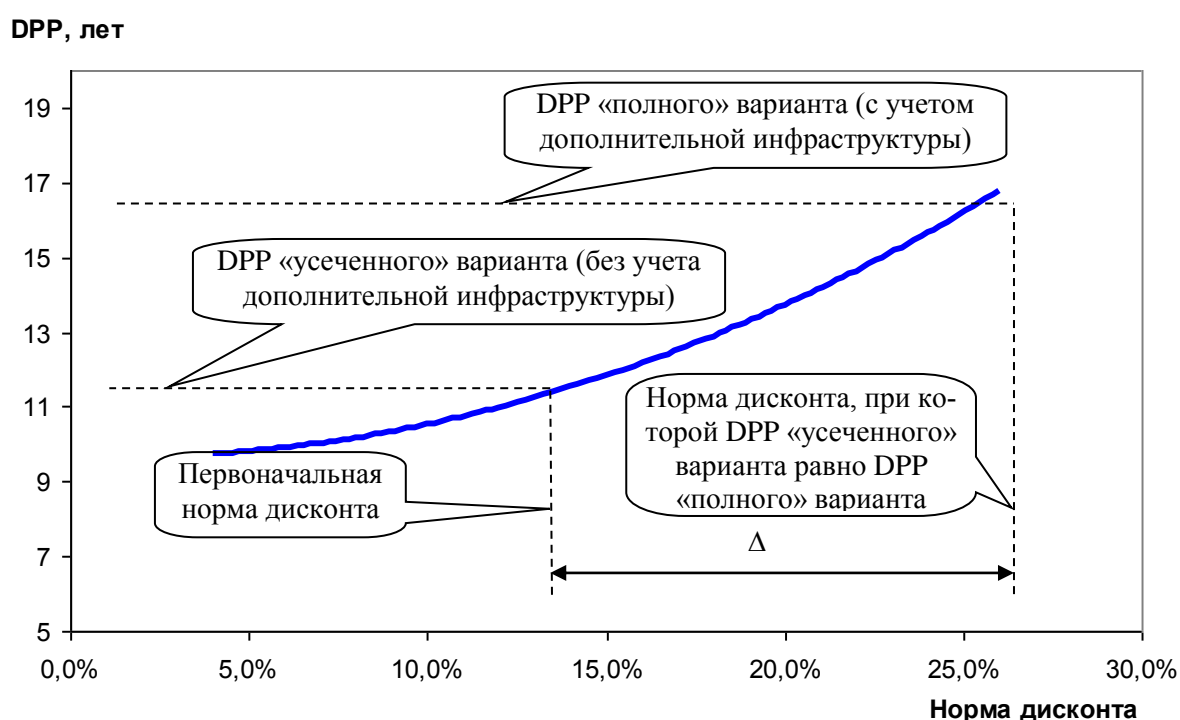


Рисунок 3.4 – Определение величины поправки на дополнительный риск по показателю DPP в 1 варианте портовой зоны Восточный
Источник: составлено автором

Данная кривая до пересечения с горизонтальной прямой $DPP = 16$. Таким образом, абсцисса точки пересечения отвечает значению нормы дисконта $\approx 25\%$. Разница между получившимся значением нормы дисконта 25% и прежним значением 12% составляет искомую поправку к норме дисконта $\Delta = 25 - 12 = 13$ процентных пунктов.

Из рис. 3.5 видно, что в зоне порта Восточный без учета дополнительной инфраструктуры при норме дисконта 12 % индекс доходности PI составил 184 % (см. табл. 2.7). Увеличивая норму дисконта и рассчитывая для каждого ее нового значения индекс доходности, получим зависимость PI от нормы дисконта. Данная кривая до пересечения с горизонтальной прямой PI = 43 %. В этом случае абсцисса точки пересечения отвечает значению нормы дисконта $\approx 22,3$ %.

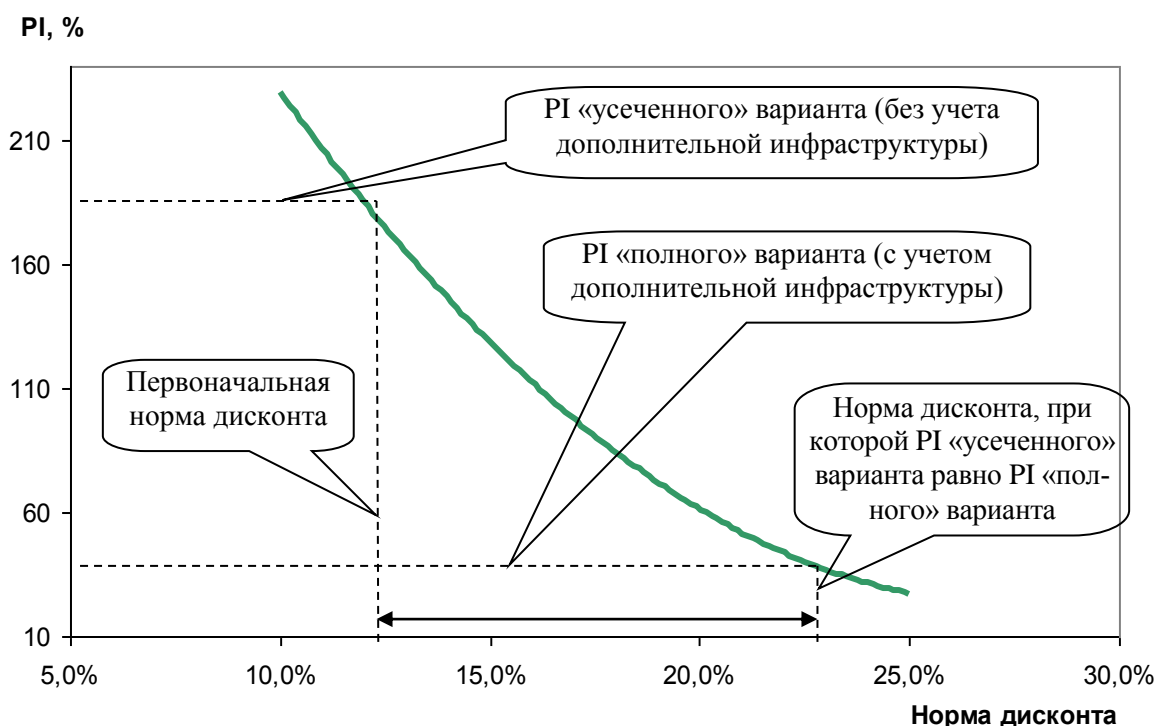


Рисунок 3.5 – Определение величины поправки на дополнительный риск по показателю PI в 1 варианте портовой зоны Восточный
Источник: составлено автором

Разница между получившимся значением нормы дисконта 22,3 % и прежним значением 12 % составляет искомую поправку к норме дисконта $\Delta = 22,3 - 12 = 10,3$ процентных пунктов.

Из рис. 3.6 во 2-м варианте мы видим, что без учета дополнительной инфраструктуры при норме дисконта 12 % чистый дисконтированный доход NPV составил 122 млрд руб. (см. табл. 2.7). Увеличивая норму дисконта и рассчитывая для каждого ее нового значения чистый дисконтированный доход, получим зависимость NPV от нормы дисконта. Данная кривая до пересечения

с горизонтальной прямой $NPV = 117$ (чистый дисконтированный доход для случая учета дополнительной инфраструктуры). Абсцисса точки пересечения отвечает значению нормы дисконта $\approx 12,3\%$. Таким образом, разница между получившимся значением нормы дисконта $12,3\%$ и прежним значением 12% составляет искомую поправку к норме дисконта $\Delta = 12,3 - 12 = 0,3$ процентных пунктов.

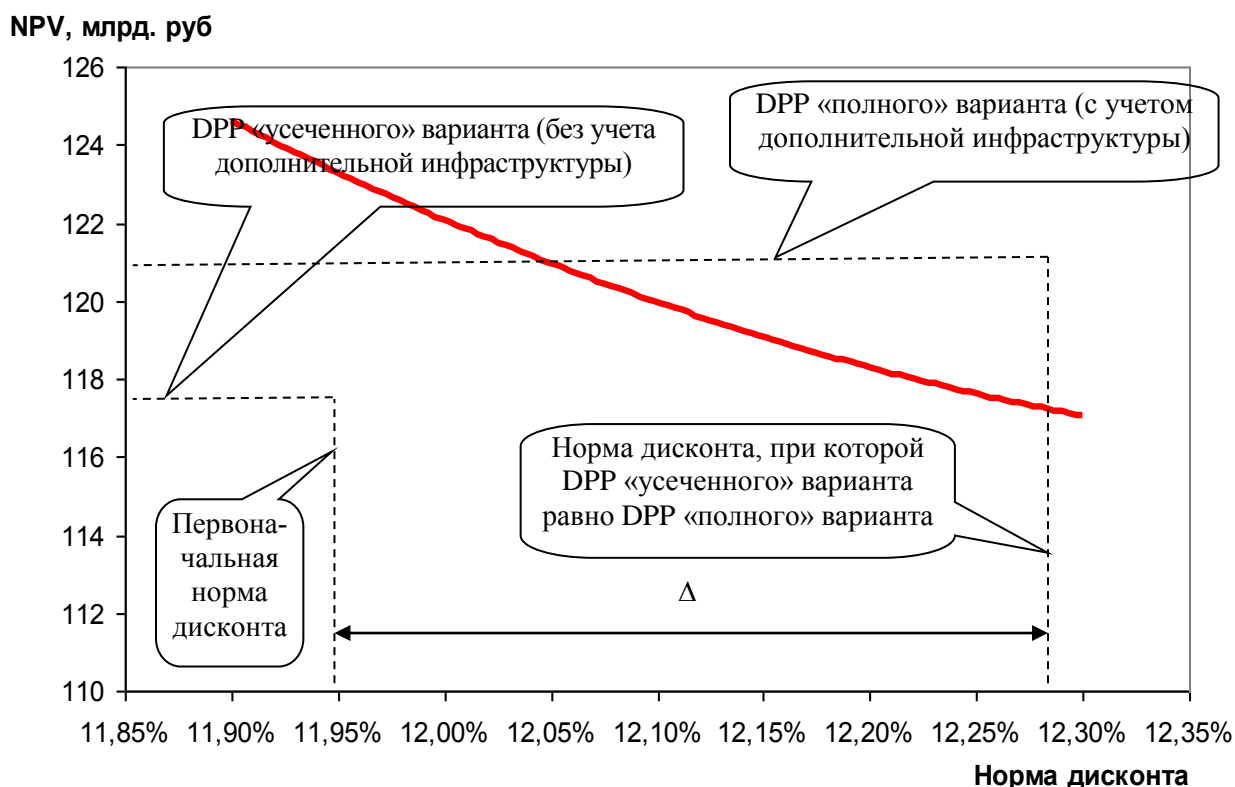


Рисунок 3.6 – Определение величины поправки на дополнительный риск по показателю NPV во 2 варианте портовой зоны Восточный
Источник: составлено автором

На рис. 3.7 указано, что портовая зона без учета дополнительной инфраструктуры при норме дисконта 12% срок окупаемости с учетом дисконтирования DPP составил 12 лет (см. табл. 2.7). Увеличивая норму дисконта и рассчитывая для каждого ее нового значения срок окупаемости, получим зависимость DPP от нормы дисконта. Данная кривая до пересечения с горизонтальной прямой $DPP = 15$. Абсцисса точки пересечения отвечает значению нормы дисконта $\approx 19\%$. Разница между получившимся значением нормы дисконта 19%

и прежним значением 12 % составляет искомую поправку к норме дисконта $\Delta = 19 - 12 = 7$ процентных пунктов.

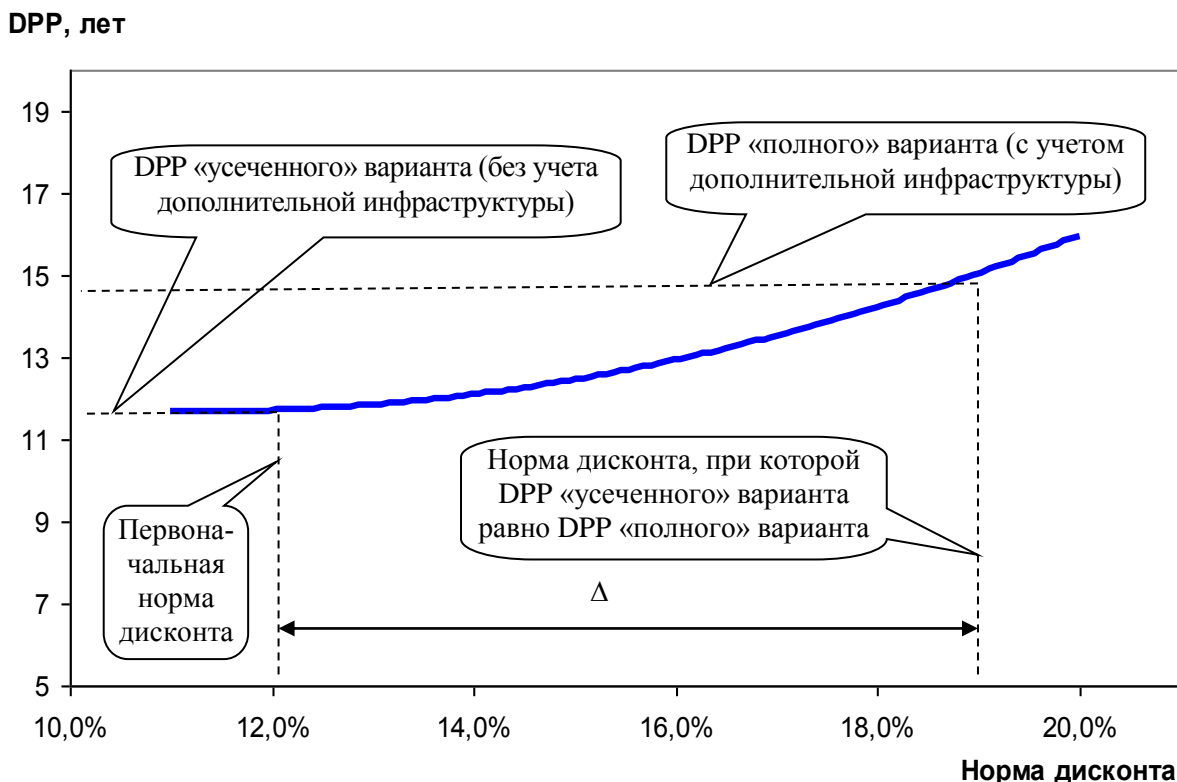


Рисунок 3.7 – Определение величины поправки на дополнительный риск по показателю DPP во 2 варианте портовой зоны Восточный
Источник: составлено автором

Из рис. 3.8 видно, без учета дополнительной инфраструктуры при норме дисконта 12 % индекс доходности PI составил 116 % (см. табл. 2.7). Увеличивая норму дисконта и рассчитывая для каждого ее нового значения индекс доходности, получим зависимость PI от нормы дисконта. Данная кривая до пересечения с горизонтальной прямой PI=62 %. В этом случае абсцисса точки пересечения отвечает значению нормы дисконта ≈16 %. Разница между получившимся значением нормы дисконта 16,1 % и прежним значением 12 % составляет искомую поправку к норме дисконта $\Delta = 16,1 - 12 = 4,1$ процентных пунктов.

Результаты расчетов поправки на дополнительный предпринимательский риск по различным показателям и различным вариантам портовой зоны Восточный сведены в табл. 3.7.

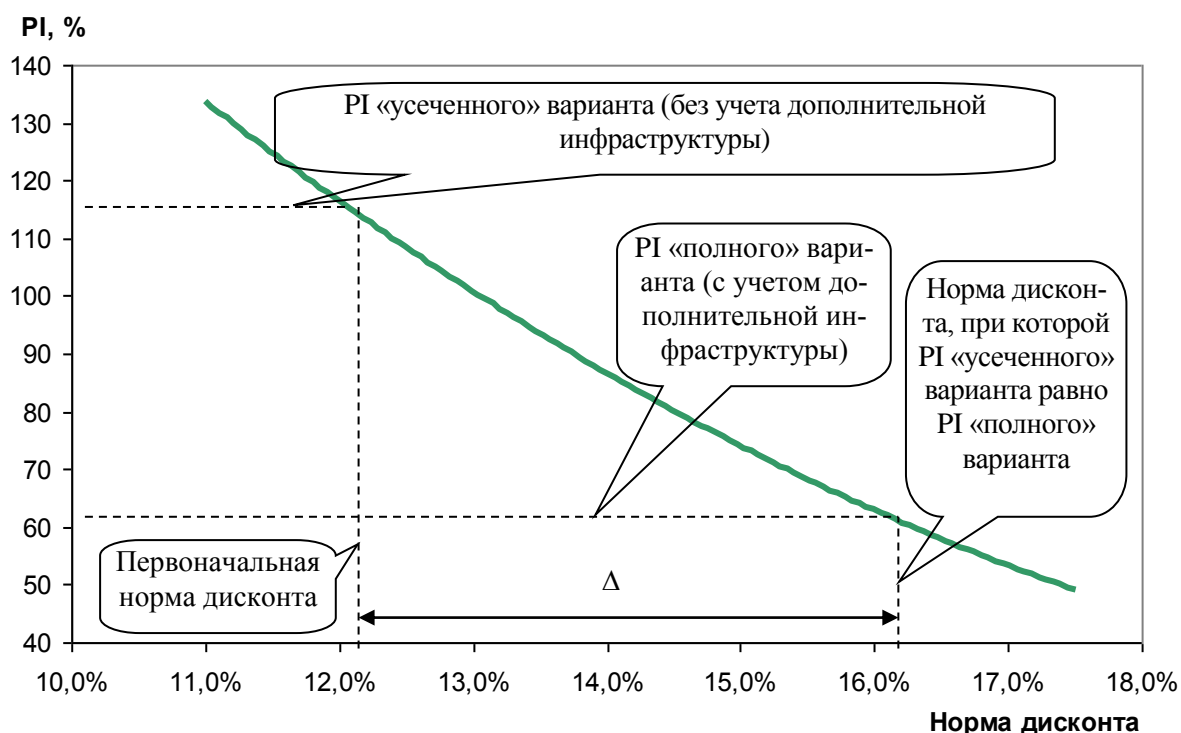


Рисунок 3.8 – Определение величины поправки на дополнительный риск по показателю PI во 2 варианте портовой зоны Восточный
 Источник: составлено автором

Таблица 3.7 – Поправки на дополнительный предпринимательский риск по определенным показателям эффективности

№ п\п	Способ определения поправки на дополнительный предпринимательский риск	Значение поправки на дополнительный предпринимательский риск Δ по вариантам (в процентных пунктах)	
		1 вариант проекта портово-промышленного комплекса (только портовая часть)	2 вариант проекта портово-промышленного комплекса (портовая и припортовая части)
1	по NPV (чистый доход)	0,5	0,3
2	по PI (индекс доходности)	10,3	4,1
3	по DPP (срок окупаемости)	13,0	7,0

Источник: составлено автором

Из табл. 3.7 видно, что значение поправки на дополнительный предпринимательский риск сильно зависит от способа определения этой поправки. Са-

мая маленькая величина получается при способе ее определения по NPV, самая большая – при определении ее по сроку окупаемости.

Отметим, что чем больше доля инвестиций в объекты дополнительной инфраструктуры в общей совокупности инвестиций, тем больше величина дополнительной поправки на риск (Δ для 1-го варианта больше, чем для 2-го).

Из формул (3.2) и (3.3) следует

$$\tilde{E} = E + \Delta = E_{\text{безриск}} + E_{\text{риск}} + \Delta. \quad (3.6)$$

Величину $E_{\text{риск}} + \Delta$ можно трактовать как суммарную поправку на риск для проектов, не учитывающих объекты дополнительной инфраструктуры. В нашем случае данная величина может принимать значения от 6,3 % до 19,0 %, т.е. предпринимательские риски инвестиций в проект, не включающий объекты дополнительной инфраструктуры варьируются от средних до очень высоких.

В приведенном выше примере величина Δ была определена на основе известных параметров проекта, в котором осуществлен учет объектов дополнительной инфраструктуры (величина инвестиций в объекты дополнительной структуры, денежные потоки, генерируемые этими объектами). В общем случае, когда необходимая информация может отсутствовать, поправка на дополнительный риск Δ должна определяться из других соображений. В этом случае необходима универсальная методика определения Δ .

Суть указанной поправки на предпринимательский риск заключается в следующем: речь идет о проектном подходе в формировании объектной структуры сложного проекта, состоящего из большого количества различных локальных проектов (подпроектов), а применительно к данной диссертации (для портово-промышленных комплексов) – с учетом того, что среди них есть объекты госсобственности.

В таких случаях существуют несколько точек зрения:

- с точки зрения государственного чиновника объектная структура должна быть достаточной для того, чтобы были решены государственные задачи, заложенные в комплексный проект, включая создание привлекательных условий

для частного бизнеса (нужно «сложить» экономически самодостаточный объект с минимальными рисками, что привлечет предпринимателя);

- с точки зрения предпринимателя, должны быть обеспечены условия, кроме прочего, максимально возможного снижения рисков в отношении его частного проекта.

Существует также точка зрения экономического исследователя, который по заданиям государственных учреждений или частного бизнеса выполняет предпроектные и проектные проработки по подобным комплексным проектам. Прежде чем приступить к прямым проектным задачам (прямому проектированию), ему необходимо на предварительном уровне решать большое количество оптимизационных задач, в том числе экономического характера, например, где лучше размещать отдельные объекты, в каком составе объектов комплексный проект будет оптимален и т.д.

На данном этапе исследований, как правило, используются данные проектов-аналогов (удельные мощности, удельные стоимости, относительные проектные характеристики и предварительные экономические показатели). В числе подобных показателей предлагается использовать оценки предпринимательских рисков с учетом указанных поправок. Для этого должны использоваться данные по проектам аналогам, однако среди подобных данных нет указанных поправок на риск.

В работе предлагаются результаты расчета такой поправки на примере проекта портовой зоны Восточный (для формирования базы аналогов), различные подходы к определению величины поправки на дополнительный предпринимательский риск, а также алгоритм расчета такой поправки.

Мы предлагаем результаты расчета такой поправки на примере комплексного проекта модернизации транспортной инфраструктуры в портовой зоне Восточный для формирования базы аналогов. Это различные подходы к определению величины поправки на дополнительный риск, а также алгоритм ее расчета (рис. 3.9).

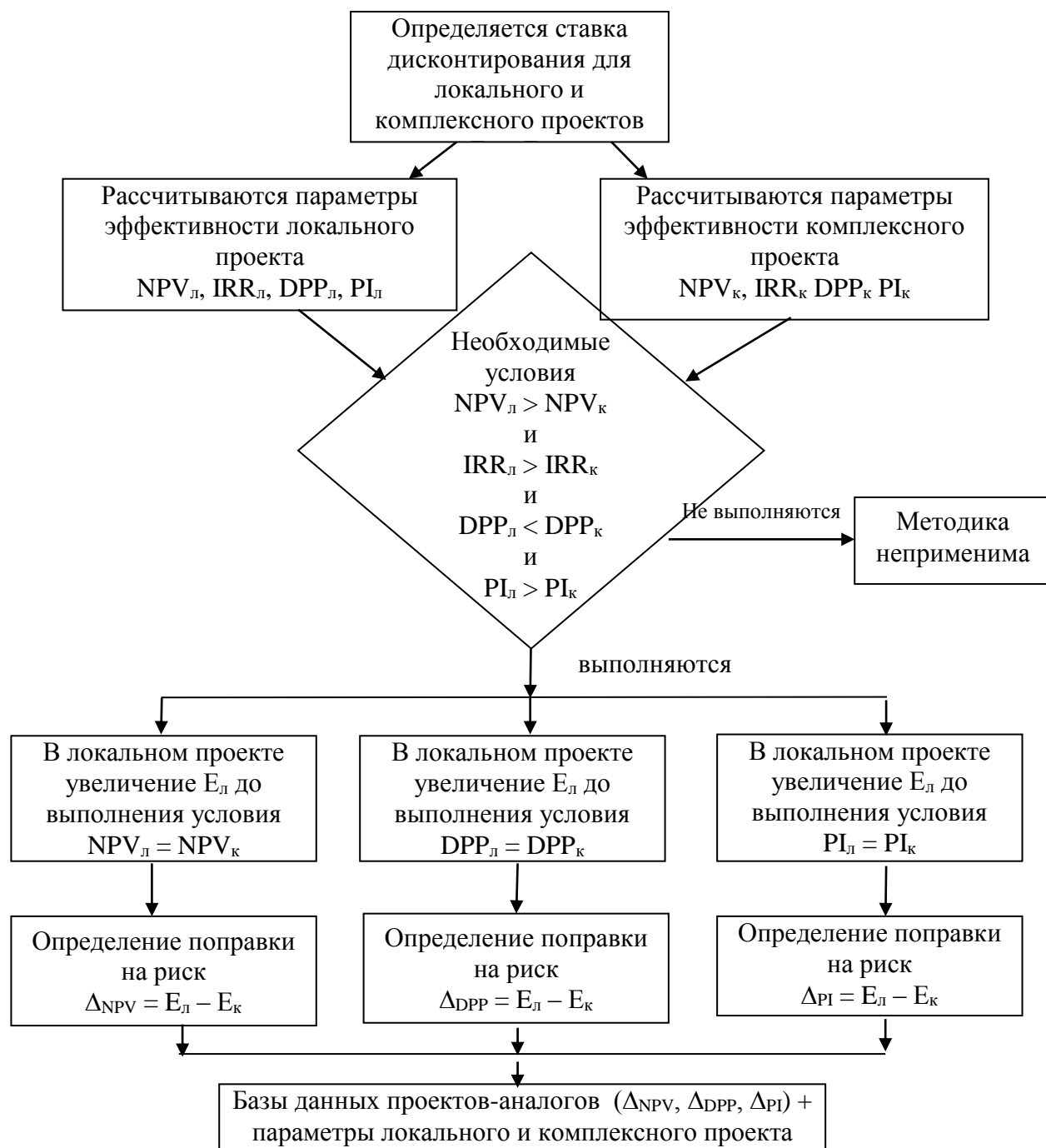


Рисунок 3.9 – Алгоритм расчета поправки на риск в комплексном инвестиционном проекте модернизации транспортной инфраструктуры
Источник: составлено автором

В ходе исследования выявлено, что поведение параметров какого-либо вида эффективности при включении в проект объектов дополнительной инфраструктуры аналогично поведению показателей, методика, основанная на учете дополнительной поправки на риск, неприменима для расчета показателей данного вида эффективности. В этом случае объектный состав проекта должен за-

даваться непосредственно, в результате применения комплексного подхода к проектированию с учетом актуальных государственных задач и потребностей.

Предпринимательская деятельность осуществляется на рискованной основе. При этом риски, связанные с осуществлением крупных проектов отличны от других рисков. Автором предлагается методика уточнения рисков крупных инфраструктурных проектов. Оценка рисков по крупным инфраструктурным проектам возможна в рамках двух основных подходов. Первый подход – это *рыночный подход*, который основан на анализе статистических данных по аналогичным крупным инфраструктурным проектам с участием государства. Необходимо создать базу данных инвестиционных проектов, из которой возможно было бы определить дополнительные поправки на риск по каждому проекту. Представляется, что проекты, сходные по объему и структуре инвестиций, показателям эффективности, по региональным, отраслевым и иным аспектам, должны обладать сопоставимыми рисками.

Таким образом, при наличии развитой базы инвестиционных проектов задача сведется к поиску и отбору проектов, аналогичных рассматриваемому, а также учету различий между рассматриваемым проектом и проектами в базе данных. Создание базы данных инвестиционных проектов – важная государственная задача.

Второй подход – *нормативный*, где государство может взять на себя функцию разработки методики количественного определения дополнительных рисков с учетом различных факторов. В этом случае происходит фактическое назначение величины Δ для различных возможных вариантов инвестиционных проектов с участием государства. Подход может быть реализован в следующих вариантах:

- учет типичных случаев объектного состава и прочие существенные условия проекта с соответствующими значениями рисков;

- декомпозиция дополнительного риска Δ на отдельные «элементарные» составляющие с присвоением конкретных значений, тогда на этапе проектирования необходимо четко определить все элементы, составляющие дополнительный риск и просуммировать их (рис. 3.10).

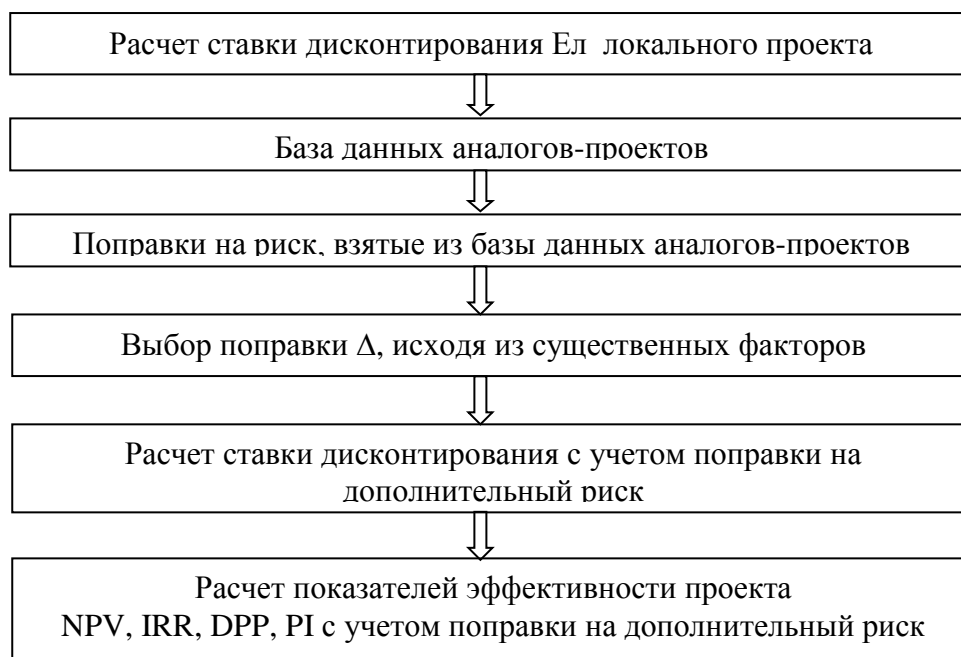


Рисунок 3.10 – Нормативный подход в определении поправки предпринимательского риска с учетом существующей базы данных аналогов-проектов
Источник: составлено автором

Автор считает, что наиболее эффективно использовать комбинированный подход формируемый на основе рыночного и нормативного подходов, который можно назвать *смешанным*. Например, сначала дополнительные риски определяются в рамках рыночного подхода на основании представленных проектов, реализуемых за пределами России, затем они корректируются на нормативно установленную поправку «страновой риск», учитывающую российские особенности инвестирования в России (рис. 3.11).

Из рис. 3.11 можно сделать вывод, что данная методика определения дополнительной поправки на предпринимательский риск, связанный с локальным характером проекта, являющимся частью комплексного проекта, может быть применима на предпроектном этапе и других ранних стадиях проектирования, когда по различным причинам нет данных о других объектах комплексного проекта. В результате применения методики показатели эффективности локального проекта получаются менее оптимистичными и более приближенными к реальности.

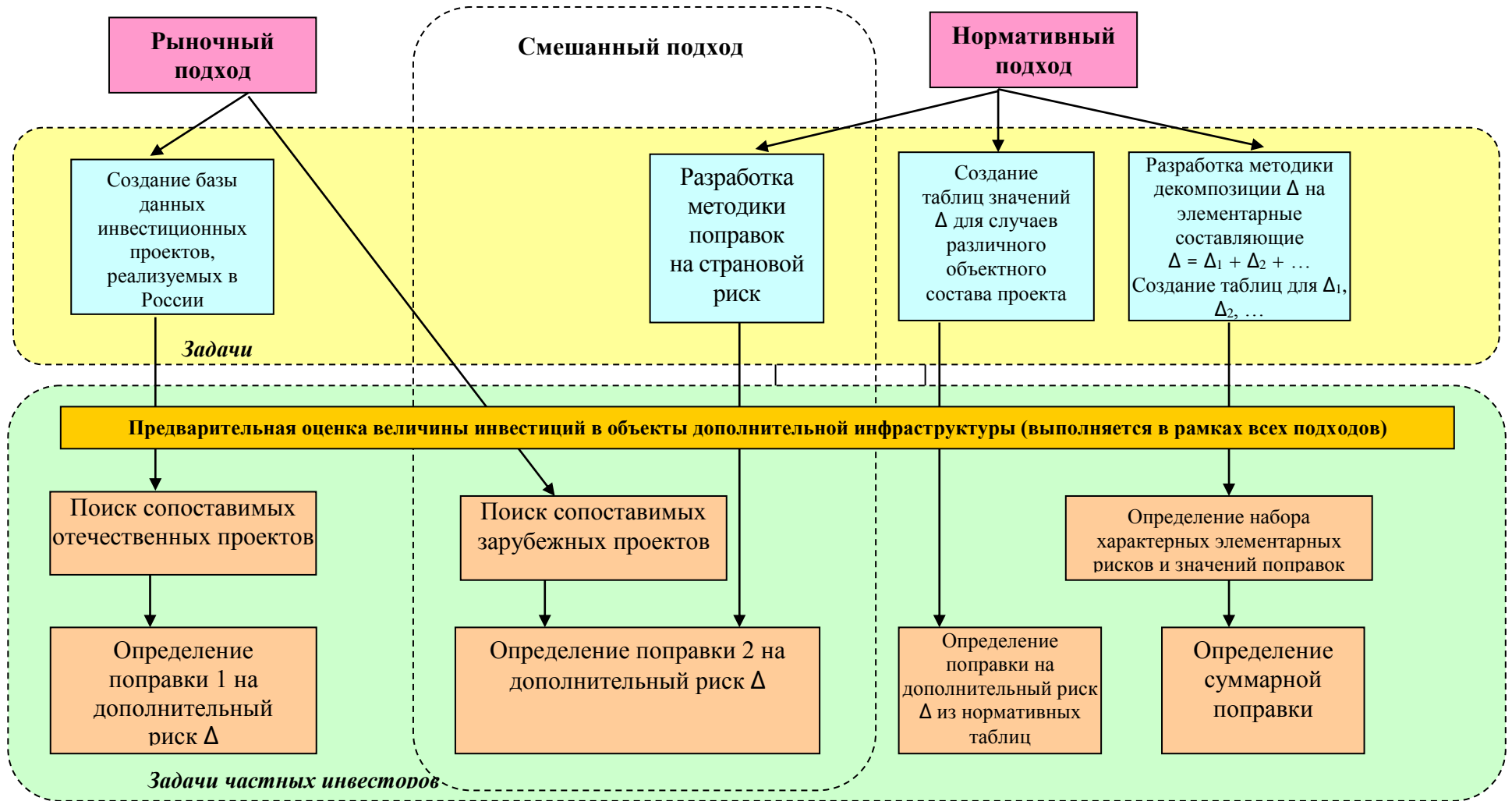


Рисунок 3.11 – Определение поправки на риск в рамках смешанного подхода
 Источник: составлено автором

Тем самым, показательными являются результаты расчета эффективности для четырех вариантов объектного состава портово-промышленного комплекса, которые представлены в табл. 3.8.

Таблица 3.8 – Показатели эффективности портово-промышленного комплекса в Восточном для различных вариантов объектного состава проекта

Показатель	Значения по вариантам			
	1 вариант проекта портово-промышленного комплекса (только портовая часть)		2 вариант проекта портово-промышленного комплекса (портовая и припортовая части)	
	Без учета дополнительной инфраструктуры	С учетом дополнительной инфраструктуры	Без учета дополнительной инфраструктуры	С учетом дополнительной инфраструктуры
NPV (чистый доход, млрд руб.)	24	51	87	114
IRR (внутренняя норма доходности)	40 %	34 %	47 %	42 %
DPP (срок окупаемости)	9	12	7	9
PI (индекс доходности)	313 %	120 %	419 %	211 %

Источник: составлено автором

В отличие от расчета общественной эффективности, изменение показателей бюджетной эффективности при включении в проект объектов дополнительной инфраструктуры в данном примере (в рассматриваемой модели проекта) имеет разнонаправленный характер. Если «относительные» показатели IRR, DPP и PI ухудшаются (предсказуемое поведение), то «абсолютный» показатель NPV проекта возрастает (неочевидное поведение). Это связано с тем, что, во-первых, даже убыточные, с точки зрения частного бизнеса, объекты генерируют бюджетные потоки, во-вторых, государство всегда получает доходы от проекта в виде бюджетных поступлений, даже если не инвестирует в проект. Поэтому при рассмотрении проектов, реализуемых в виде государственно-

частного партнерства, показатели бюджетной эффективности, как правило, оказываются лучше показателей общественной и коммерческой эффективностей.

В случае разнонаправленной динамики показателей эффективности при учете дополнительной инфраструктуры методика моделирования объектного состава проекта при помощи дополнительной поправки на риск ($\Delta = \tilde{E} - E$) в ставке дисконтирования неприменима. Увеличение нормы дисконта хоть и приблизит друг к другу «относительные» показатели, но приведет к еще большему разбросу NPV для проектов с учетом и без учета объектов дополнительной инфраструктуры. Таким образом, теряется экономический смысл поправки к норме дисконта.

Вышеизложенные соображения приводят к необходимости проведения предварительного анализа параметров эффективности объектов дополнительной инфраструктуры по укрупненным показателям (средним доходным ставкам и удельным средним затратам). Если в ходе такого анализа будет выявлено, что поведение параметров какого-либо вида эффективности при включении в проект объектов дополнительной инфраструктуры аналогично поведению показателей в табл. 3.8, то методика, основанная на учете дополнительной поправки на предпринимательский риск, неприменима для расчета показателей данного вида эффективности. В этом случае объектный состав проекта должен задаваться непосредственно, в результате применения комплексного подхода к проектированию с учетом актуальных государственных задач и потребностей.

Реализация комплексного подхода подразумевает создания единого государственного органа, осуществляющего контроль за инвестиционными инфраструктурными проектами на самой ранней стадии проектирования. Такой орган должен обеспечивать интересы государства и осуществлять взаимоувязку частных и государственных интересов в проекте, а также координировать вопросы взаимоотношения с иностранными партнерами.

Комплексный подход в установлении зон в ДВ регионе дает возможность для эффективного развития территорий, охватывающие порты, транспортную, промышленную, финансовую и торговую инфраструктуру (биржи, склады, логистику), а также для интеграции Дальнего Востока России в СВА. По нашему мнению, такой подход позволит достичь необходимого эффекта на месте, а не за пределами Дальнего Востока.

Такой подход также дает возможность выхода транспортной системы Приморья на международный рынок, который связан с развитием региональных международных перевозок. Это характерно для всего транспорта, поскольку развитие локальных проектов без комплексного развития их инфраструктуры представляется затруднительным.

Тем самым необходимо отметить, что институциональные условия, в которых происходит развитие транспортной инфраструктуры, в настоящее время требуют совершенствования, в рамках которого, в соответствии с целью данной работы, следует выделить:

- необходимость улучшения технологии управления развитием территорий (соответственно, инвестиционными проектами по развитию инфраструктуры), имея в виду обеспечение комплексного охвата решаемых задач;

- необходимость использования комплексных подходов в формировании структуры инвестиционных проектов, учитывающих интересы частного бизнеса, цели и задачи государства в этих проектах, обеспечивающих согласование интересов разнообразных потенциальных участников.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. На сегодняшний день отсутствует действенная методика оценки эффективности инвестиционных проектов, в том числе с государственным участием.

2. Государство делает попытки разработки методики оценки эффективности крупных проектов с участием государства с конца прошлого века.

3. Одним из приоритетных направлений развития Приморского края и Дальнего востока является создание портово-промышленных комплексов с развитой инфраструктурой, элементом которого являются порты.

4. В крупных проектах с участием государства оценка предпринимательского риска должна производиться с учетом поправки.

5. Разработанный автором алгоритм расчета поправки к предпринимательскому риску является вкладом в развитие методики оценки крупных проектов в части их рискованности и эффективности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, следует сделать вывод о том, что в результате проведенного исследования была обоснована совокупность научных выводов и положений, которые вносят определенный вклад в развитие экономической науки. По результатам исследования можно сформулировать следующие выводы:

1. Государство как особо экономический субъект должно участвовать в экономической жизни общества.

2. Государство воздействует на экономику с помощью системы правовых, административных и экономических инструментов или регуляторов.

3. Основной задачей государства наряду с формированием позитивных факторов предпринимательской среды является создание в стране благоприятного инвестиционного климата.

4. Особые экономические зоны – действенный инструмент государственного регулирования, активно используемый в мировой практике.

5. Создание ГЧП позволит эффективно решить проблемы в области развития портовой инфраструктуры.

6. На сегодняшний день в мире существует необходимость строительства новых контейнерных терминалов, в частности, для обработки прогнозируемого на 2015 г. контейнерного трафика в регионе Азии, Австралии и Океании, где потребуется дополнительно порядка 570 контейнерных причалов.

7. Имеется дисбаланс в загрузке российских портовых мощностей: причальные терминалы Санкт-Петербурга и Новороссийска перегружены, а порты Северного, Каспийского и Дальневосточного бассейнов имеют избыточные мощности.

8. Финансирование в области транспортной системы должно осуществляться за счет государственного бюджета и активного использования механизма государственно-частного партнерства (ГЧП).

9. Поощрение участие частного сектора в различных сферах транспортно-го сектора, включая долгосрочные концессионные соглашения, при которых инфраструктура, в конечном счете, будет возвращаться государству.

10. На сегодняшний день отсутствует действенная методика оценки эффективности инвестиционных проектов, в том числе с государственным участием.

11. Государство делает попытки разработки методики оценки эффективности крупных проектов с участием государства с конца прошлого века.

12. Одним из приоритетных направлений развития Приморского края и Дальнего востока является создание портово-промышленных комплексов с развитой инфраструктурой, элементом которого являются порты.

13. В крупных проектах с участием государства оценка предпринимательского риска должна производиться с учетом поправки.

14. Разработанный автором алгоритм расчета поправки к предпринимательскому риску является вкладом в развитие методики оценки крупных проектов в части их рискованности и эффективности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.11.2008 № 1734-р «О транспортной стратегии Российской Федерации».
2. Норин, В.Г. Инвестиции в экономике России: анализ проблем и перспектив привлечения / В.Г. Норин // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – № 7. – С. 112-131.
3. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2009 № 2094-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года».
4. Постановление Правительства РФ от 05.12.2001 № 848 (ред. от 22.04.2010) «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)».
5. Беззубкин, В.Е. Интеграция хозяйствующих субъектов как ключевой фактор повышения эффективности предпринимательства / В.Е. Беззубкин // Исследование факторов внутренней и внешней среды развития предпринимательства в регионе. – Владивосток, 2010. – С. 13-22.
6. Чуйкин, С.С. Государственное регулирование предпринимательской деятельности как фактор её развития / С.С. Чуйкин // Экономические науки. – 2009. – № 7. – С. 39-42.
7. Шамхалов, Ф.И. Философия бизнеса / Ф.И. Шамхалов. – М.: Экономика, 2010. – 381 с.
8. Карлик, А. Промышленная политика и развитие регионов / А. Карлик, А. Комаров // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 3. – С. 66-71.
9. Кузнецов, В.В. Механизмы регулирования социально-экономического развития региона / В.В. Кузнецов, Т.Е. Минякова. Ульяновск: Изд-во УлГТУ, 2007. – 147 с.
10. Манджиева, Т.В. Государственное регулирование и поддержка предпринимательства в сфере обмена средств производства: На материалах АПК

Республики Калмыкия: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / Т.В. Манджиева. – Элиста, 2009. – 179 с.

11. Титов, А.В. Теоретико-методологические основы развития форм государственного регулирования и методов налогового стимулирования предпринимательства: моногр. / А.В. Титов. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 143 с.

12. Высоцкий, П.А. Государственное регулирование предпринимательства в современных условиях: моногр. / П.А. Высоцкий, В.Е. Зенякин. – М.: Наука, 2008. – 228 с.

13. Сирополис, Н.К. Управление малым бизнесом: руководство для предпринимателей: пер. с англ. / Н.К. Сирополис. – М.: Дело, 1997. – 672 с.

14. Россия и страны мира – 2008 год. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.

15. Быдтаева, Э.Е. Концептуальные основы формирования системы государственного регулирования промышленного развития Российской Федерации: моногр. / Э.Е. Быдтаева. – Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2006. – 137 с.

16. Караваев, Д.С. Государственное регулирование инвестиционных процессов в условиях рыночных отношений: моногр. / Д.С. Караваев. – М.: Наука-Бизнес-Паритет, 2009. – 185 с.

17. Жуков, Д.А. Государственное регулирование промышленного роста / Д.А. Жуков // Экономические науки. – 2007. – № 3. – С. 147-151.

18. Матвеев, К.Ю. Государственное регулирование приоритетных направлений инновационного инвестирования / К.Ю. Матвеев // Экономические науки. – 2006. – N 8. – С. 14-24

19. Муллахмедова, С.С. Методы государственного регулирования сбалансированности регионального строительного комплекса: моногр. / С.С. Муллахмедова, З.З. Омаров, Х.З. Халимбеков. – Махачкала: Наука плюс, 2009. – 111 с.

20. Никитина, Н.В. Государственное регулирование устойчивого экономического развития в условиях глобализации / Н.В. Никитина, Л.П. Бажуткина. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2007. – 241 с.

21. Березин, А.С. Государственное регулирование и поддержка развития предпринимательства России в условиях пенсионного реформирования: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.С. Березин. – М., 2005. – 151 с.

22. Салмов, А.Н. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / А.Н. Салмов. – Астрахань, 2005. – 179 с.

23. Зырянов, М.А. Государственное регулирование и поддержка отечественных предприятий пищевой промышленности в современных экономических условиях: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / М.А. Зырянов. – М., 2004. – 160 с.

24. Васильев, С.И. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства в сфере поставок продукции для государственных нужд: на примере Республики Башкортостан: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / С.И. Васильев. – Уфа, 2006. – 195 с.

25. Заровняева, С.В. Регулирование и поддержка АПК в системе государственного управления экономикой: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / С.В. Заровняева. – Новосибирск, 2007. – 179 с.

26. Зырянов, М.А. Государственное регулирование и поддержка отечественных предприятий пищевой промышленности в современных экономических условиях: автореф. дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / М.А. Зырянов. – М., 2004. – 27 с.

27. Медведева, М.В. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности в условиях формирования рациональной структуры налогооблагаемой базы: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / М.В. Медведева. – М., 2006. – 129 с.

28. Родионов, Р.Г. Регулирование и поддержка рынка молока и молочной продукции в Российской Федерации: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / Р.Г. Родионов. – Балашиха, 2006. – 148 с.

29. Щекинов, В.И. Регулирование и поддержка предпринимательской деятельности в современных условиях: На примере Ставропольского края: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / В.И. Щекинов. – Ставрополь, 2005. – 206 с.
30. Клавдиенко, В. Государственное регулирование в экономике (некоторые аспекты теории и мировой опыт) / В. Клавдиенко // Проблемы теории и практики управления: международный журнал. – 2005. – № 6. – С. 29-37.
31. Долбина, С.А. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности на предприятиях металлургической отрасли в современных условиях реформирования экономики России: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / С.А. Долбина. – М., 2006. – 150 с.
32. Фархутдинов, И.П. Теоретические основы устойчивого развития экономики региона / И.П. Фархутдинов. Южно-Сахалинск: СГУ, 2001. – 196 с.
33. Коренченко, Р.А. Развитие инвестиционной деятельности малых предприятий и участие в ней банков / Р.А. Коренченко, Н.В. Галкина // Вестник Пермского ун-та. Экономика. – 2002. – Вып. 2. – С. 107-121.
34. Коротков, Э.М. Исследование систем управления / Э.М. Коротков. – М.: ДеКа, 2000. – 285 с.
35. Мочальников, В.Н. Государство и бизнес станут партнерами / В.Н. Мочальников // ЭКО. – 2007. – № 5. – С. 36-43.
36. Ойкен, В. Основы национальной экономики / В. Ойкен; пер. с нем.; предисл. В. Автономова, В. Гутника; послесл. В. Освальта. – М.: Экономика, 1996. – 349 с.
37. Андреев, В.К. О праве частной собственности в России: (критический очерк) / В.К. Андреев. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 176 с.
38. Анохин, В.С. Регулирование коммерческой деятельности в рыночных условиях: моногр. / В.С. Анохин, О.И. Аборнева. – Воронеж, 2000. – 82 с.
39. Доронина, Н.Г. Государство и регулирование инвестиций [микроформа] / Н.Г. Доронина, Н.Г. Семилютина. – М.: РГБ, 2007.

40. Герасина, О.Н. Государственное регулирование предпринимательства и повышение его эффективности в условиях кризиса: моногр. / О.Н. Герасина, Н.Н. Матненко, Т.С. Сальникова. – М: МГИУ, 2010. – 122 с.
41. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 314 с.
42. Степанов, А.М. Инвестиционная активность региона: проблемы и перспективы / А.М. Степанов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 11. – С. 35-42.
43. Цыганов, С.И. Иностраные инвестиции в современной России: вопросы экономики и права: моногр. / С.И. Цыганов. – Екатеринбург: Уральская акад. гос. службы, 2009. – 135 с.
44. Глазьев, С.Ю. Проблема привлечения иностранных инвестиций / С.Ю. Глазьев // Внешняя торговля. – 2003. – № 1. – С. 21-29.
45. Инвестиционное поведение российских предприятий: сб. науч. тр. – М.: Ин-т экономики переход. периода, 2003. – 497 с.
46. Марич, В.Л. Формирование инвестиционной привлекательности строительства инфраструктурных объектов в регионе: автореферат дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / В.Л. Марич. – СПб., 2007. – 18 с.
47. Иванов, А. Управление строительной отраслью и государственное регулирование строительной деятельности: единство и дифференциация / А. Иванова // Инвестиции в России. – 2010. – № 5. – С. 3-10.
48. Минакова, И.В. Инвестиционное стимулирование регионального развития России / И.В. Минакова, С.В. Прасолов // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 33. – С. 2-10.
49. Гасанов, М. Транспортная инфраструктура – фактор устойчивого развития / М. Гасанов, А. Омаров // Экономист. – 2008. – № 7. – С. 77-85.
50. Федеральный Закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 25.12.2009) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 08.07.2005).
51. Пинская, М.Р. Налоговое регулирование развития особых экономических зон: моногр. / М.Р. Пинская. – М.: Финакадемия, 2008. – 175 с.

52. Вишняков, В.Г. Особые экономические зоны: правовые проблемы и пути развития / В.Г. Вишняков // Журнал российского права. – 2003. – № 1. – С. 18-28.
53. Весницкий, И.А. Использование свободных экономических зон для управления экономическим ростом предприятий: На примере инвестиционной зоны г. Сарова: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / И.А. Весницкий. – Нижний Новгород, 2000. – 208 с.
54. Чернявская, Ю.А. Место и роль особых экономических зон в современных условиях: моногр. / Ю.А. Чернявская, Л.Н. Рубцова. – Липецк: ЛЭГИ, 2007. – 99 с.
55. Гололобов, А.Б. Особые экономические зоны в процессе экономического развития / А.Б. Гололобов // Известия Санкт-петербургского университета экономики и финансов. – 2009. – № 4. – С. 96-98.
56. Доронина, Н.Г. «Особые экономические зоны» во внешнеэкономической деятельности / Н.Г. Доронина // Журнал российского права. – 2004. – № 6. – С. 95-105.
57. Савин, В. Нужны ли России свободные экономические зоны? // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 67-71
58. Варнавский, В.Г. Концессии в экономических отношениях государства и частного сектора: автореферат дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / В.Г. Варнавский. – М., 2003. – 39 с.
59. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 314 с.
60. Гуцериев, М.С. Правовые и социально-экономические проблемы формирования свободных экономических зон: мировой опыт и российское законодательство / М.С. Гуцериев. – М.: Инкоцентр, 1997. – 187 с.
61. Варнавский, В.Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы / В.Г. Варнавский. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – 147 с.

62. Иванов, Э. М. Зарубежный опыт частно-государственного партнёрства и государственного регулирования экономики / Э.М. Иванов. – М.: РИСИ, 2008. – 15 с.
63. Кабашкин, В.А. Регулирование инвестиционного рынка и развитие государственно-частного партнерства в странах континентальной Европы / В.А. Кабашкин, А.В. Погуляев. – М.: ООО «Междунар. Инновационный Центр», 2010. – 128 с.
64. Левитин, И.Е. Государственно-частное партнерство в механизмах оценки инновационного потенциала развития объектов транспортной инфраструктуры: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И.Е. Левитин. – М., 2008. – 155 с.
65. Максимов, В.В. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства при реализации проектов транспортной инфраструктуры: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.В. Максимов. – М., 2009. – 178 с.
66. Рожкова, С.А. Управление проектами государственно-частного партнерства в России: на примере транспортной инфраструктуры: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / С.А. Рожкова. – СПб., 2008. – 156 с.
67. Федеральный Закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 02.07.2010) «О концессионных соглашениях» (принят ГД ФС РФ 06.07.2005).
68. Мочальников, В.Н. Государство и бизнес станут партнерами / В.Н. Мочальников // ЭКО. – 2007. – № 5. – С. 31-34.
69. Носов, Б.А. Концепция Федерального Закона Российской Федерации «О морских портах Российской Федерации» / Б.А. Носов // Бюллетень транспортной информации. – 2003. – № 10. – С. 2-7.
70. Гукетлев, Ю.Х. Региональный транспортный комплекс: формирование и развитие рыночных систем регулирования / Ю.Х. Гукетлев. – Майкоп: Изд-во МГТУ, 2006. – 167 с.
71. Романова, Г.Н. Транспортные коммуникации Дальнего Востока России в системе международных региональных связей / Г.Н. Романова // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. – 2008. – № 3. – С. 88-98.
72. Сергеев, А.С. Транспортные узлы российского Дальнего Востока на фоне мировых тенденций развития морского транспорта / А.С. Сергеев, М.С. Ча-

рей // Азиатско-тихоокеанский регион: экономика и политика. – 2010. – № 1. – С. 7-16.

73. UNESCAP Review of Maritime Transport, 2007. [Электронный ресурс] // ESCAP. – Режим доступа: <http://www.unescap.org/ttdw/>, свободный.

74. Попов, В.В. Проблемы развития крупных портов России / В.В. Попов. – М.: РосКонсульт, 2008. – 591 с.

75. Руссу, И.М. Порты России – зеркало внешней торговли / И.М. Руссу // Транспорт России. – 2000. – № 21. – С. 2-18.

76. Дьяконов, Ю.М. Стратегия инвестиционного развития транспортной инфраструктуры: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / Ю.М. Дьяконов. – СПб., 2004. – 150 с.

77. Понятовский, В.В. Морские порты и транспорт: моногр. / В.В. Понятовский. М.: РосКонсульт, 2006. – 429 с.

78. Латкин, А.П. Управление предприятиями морехозяйственной специализации: моногр. / А.П. Латкин. – Владивосток: ВГУЭС, 2009. – 366 с.

79. Аганбегян, А.Г. Социально-экономическое развитие России / А.Г. Аганбегян. – М.: Дело, 2003. – 270 с.

80. Леонтьев, Р.Г. Императивы антикризисного управления на железнодорожном транспорте: моногр. / Р.Г. Леонтьев, Н.М. Стецюк. – Хабаровск: ДВГУПС, 2008. – 251 с.

81. Хархаров А.М. Совершенствование государственного регулирования транспортной инфраструктуры региона: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.М. Хахаров. – Махачкала, 2001. – 140 с.

82. Омаров, М.М. Повышение эффективности региональной транспортной инфраструктуры: на примере Республики Дагестан: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.М. Омаров. – Махачкала, 2009. – 20 с.

83. Муров, А.Е. Регулирование развития транспортной инфраструктуры в рамках процессов интеграции в экономике / А.Е. Муров. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2008. – 169 с.

84. Абызов, В.В. Специфика транспорта как отрасли региональной инфраструктуры / В.В. Абызов // Вестник Тамбовского университета. Сер. Гуманитарные науки. – 2009. – № 12. – С. 541-546.

85. Герчекова, И. Инфраструктура, обеспечивающая предпринимательскую деятельность / И. Герчекова // Маркетинг. – 1999. – № 5. – С. 102-108.

86. Дробышева, И. Транспортный ключ к «экономическому раю» / И. Дробышева // Дальневосточный капитал. – 2007. – № 9. – С. 64-65.

87. Барчуков, А.В. Новые императивы развития транспорта Дальнего Востока РФ: финансовый менеджмент, инвестиции: моногр. / А.В. Барчуков, Р.Г. Леонтьев. – Хабаровск: ДВГУПС, 2003. – 268 с.

88. Обоснование инвестиций по проекту «Развитие транспортного узла «Восточный-Находка», Приморский край. Анализ внешней среды, целевой рынок, прогноз контейнерооборота и его структуры»: Отчет о НИР / ОАО «ДНИИМФ» – Инв. № 216-75. – Владивосток, 2007. – 186 с.

89. Обоснование создания портовой особой экономической зоны в порту Восточный: Отчет о НИР / ОАО «ДНИИМФ» – Инв. № 176-45 – Владивосток, 2008. – 254 с.

90. Предложения по созданию регионального перегрузочного центра в порту Восточный: Отчет о НИР / ОАО «ДНИИМФ» – Инв. № 216-18. – Владивосток, 2008. – 89 с.

91. Петрова, И. Три тугих узла: обзор портов и тенденции в развитии морского транспортного узла Дальнего Востока / И. Петрова // Дальневосточный капитал. – 2007. – № 6. – С. 10-19.

92. Хузиятов, Т.Д. О некоторых тенденциях развития мирового контейнерного флота / Т.Д. Хузиятов // Морской флот. – 2006. – № 4. – С. 55-58.

93. Предложения по созданию регионального перегрузочного центра в порту Восточный: Отчет о НИР / ОАО «ДНИИМФ» – Инв. № 52-035 – Владивосток, 2000. – 117 с.

94. Предложения по развитию международного сотрудничества в отрасли транспорта в Азиатско-тихоокеанском регионе: Отчет о НИР / ОАО «ДНИИМФ» – Инв. № 156-26 – Владивосток, 2003. – 79 с.

95. Перспективные направления развития морской транспортной системы Хабаровского и Приморского края для обеспечения внешнеторговых связей России и стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР): Отчет о НИР / ОАО «ДНИИМФ» – Инв. № 249-14 – Владивосток, 2006. – 378 с.

96. Перспективы развития портов Приморского края: Отчет о НИР / ОАО «ДНИИМФ» – Инв. № 111-13 – Владивосток, 2004. – 104 с.

97. Ясин, Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей / Е.Г. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 81 с.

98. Абалкин, Л.И. Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте / Л. Абалкин; Рос. акад. наук. Ин-т экономики. – М., 1999. – 52 с.

99. Deren B.J., D. Silva E.H. The Economics of Project Analysis. A Practitioners Guide // Washington: EDI World Bank, 1983. – 206 p.

100. Абалкин, Л.И. Новая парадигма развития России в XXI веке: Комплексное исследование проблем устойчивого развития: идеи и результаты: моногр. / Л.И. Абалкин, В.В. Аксенов, Ю.П. Алтухов и др.; под ред. В.А. Коптюга – М.: Academia, 2000. – 397 с.

101. Старов, Н.Н. Теория и практика использования инвестиционного мультипликатора при обосновании целесообразности развития транспортной инфраструктуры: дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / Н.Н. Старов. – М., 2000. – 150 с.

102. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (утв. Госстроем РФ, Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госкомпромом России 31.03.1994 N 7-12/47).

103. Косов, В.В. Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: Экономика, 2000. – 204 с.

104. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477).

105. Лившиц, В.Н. О методологии оценки эффективности российских инвестиционных проектов / В.Н. Лившиц. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 107 с.

106. Приказ Минэкономразвития РФ N 381, Минфина РФ № 123н от 06.11.2008 «О признании утратившим силу Приказа Минэкономразвития России и Минфина России от 23 мая 2006 г. № 139/82н «Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации» (зарегистрировано в Минюсте РФ 05.12.2008 N 12798).

107. Приказ Минрегиона РФ от 31.07.2008 № 117 «Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов» (зарегистрировано в Минюсте РФ 05.08.2008 N 12067).

108. Постановление Госстроя РФ от 22.12.1993 № 18-58 «Об утверждении Инструкции о составе, порядке разработки, согласования и утверждения градостроительной документации» (вместе с Инструкцией N РДС 30-201-93).

109. Скиба, А.Н. Теория, методология и практика государственного регулирования экономики: моногр. / А.Н. Скиба. – Новороссийск: МГА им. адм. Ф.Ф. Ушакова, 2006. – 231 с.

110. Федеральный Закон от 26.12.2005 № 189-ФЗ (ред. от 01.12.2006) «О федеральном бюджете на 2006 год» (принят ГД ФС РФ 07.12.2005).

111. Плеханов, С.В. Государственное регулирование инвестиций в инфраструктуре: моногр. / С.В. Плеханов. – М: Дашков и Ко, 2008. – М.: ПИК ВИНТИ. – 337 с.

112. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 г. № 87 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 8. – Ст. 744; – 2009. – № 21. – Ст. 2576.

113. Дробышева, И. Морская отрасль: нужен слаженный хор / И. Дробышева // Дальневосточный капитал. – 2007. – № 7. – С. 16-21.

114. Русаков, А.С. Организационно-экономический механизм промышленно-транспортной интеграции в производственной инфраструктуре региона: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Русаков А.С. – Екатеринбург, 2007. – 165 с.

115. Постановление Правительства РФ от 22.05.2008 № 383 «Об утверждении Правил предоставления субсидий российским транспортным компаниям и пароходствам на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2008-2010 годах на закупку гражданских судов, изготовленных на российских верфях, а также лизинговых платежей по договорам лизинга, заключенным в 2008-2010 годах с российскими лизинговыми компаниями на приобретение гражданских судов, изготовленных на российских верфях».

116. Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2001 г. № 848 «О Федеральной целевой программе «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)».

117. Постановление Правительства РФ от 15.04.1996 № 480 (ред. от 15.12.2009) «Об утверждении федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года».

118. Постановление Правительства РФ от 19.03.2002 № 169 (ред. от 21.11.2007) «О Федеральной целевой программе «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996-2005 и до 2010 года».

119. Новосельцев, Е. Портовая или припортовая ОЭЗ / Е. Новосельцев, М. Холоша // Морские порты. – 2008. – № 4(68). – С. 25-31.

120. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 09.03.2007 «О бюджетной политике в 2008-2010 годах»

121. Заусаев, В.К. Хабаровск: проблемы и перспективы экономического роста / В.К. Заусаев, С.П. Быстрицкий, М.И. Леденев. – Хабаровск: Изд-во Приамур. геогр. об-ва, 1998. – 131 с.

122. Гайнутдинов, Н.А. Особые экономические зоны как инструмент развития морских портов Российской Федерации / Н.А. Гайнутдинов, Ю.Б. Иванов, И.И. Меламед. – М.: Современная экономика и право, 2008. – 248 с.

123. Царионова, Ю.В. Транспортная инфраструктура как фактор повышения инвестиционной привлекательности территории: на примере Хабаровского края: автореф. дис. канд. ... экон. наук: 08.00.05 / Ю.В. Царионова. – Владивосток, 2009. – 23 с.

124. Цах, Н.Н. Цели России в развитии инфраструктуры транспорта / Н.Н. Цах // Морские порты. – 1997. – № 4. – С. 25.

125. Сергеев, А.С. Совершенствование структуры управления морским торговым портом Владивосток / А.С. Сергеев // Проблемы развития промышленного производства. – 2004. – № 2. – С. 168-172.