## Звороно А.Ф.

МГУ имени М.В.Ломоносова, экономический факультет, соискатель, к.э.н. zvorono@mail.ru

## СПЕЦИФИКА ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье рассмотрена специфика множества форм хозяйствования в государственном секторе российской экономики. С позиций государственночастного партнерства показаны пути повышения конкурентоспособности в условиях глобализации. Исследуются ресурсные, макроэкономические и институциональные ограничения на деятельность хозяйствующих субъектов.

Роль, функции и масштабы государственного сектора национальной экономики России преломляются в конкретных формах хозяйствования и организационно-правовых видах хозяйственной деятельности.

Хозяйство – это способ производства, соответствующий определенному общественному укладу и производственным отношениям<sup>1</sup>.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (ст. 50) к государственному сектору относят коммерческие и некоммерческие организации $^2$ . Многообразие условий и форм хозяйствования в государственном секторе требует дифференцированного подхода к их исследованию эффективности их функционирования.

Любая фирма, приступая к осуществлению коммерческой деятельности, стремится среди альтернативных вариантов выбрать тот вид или способ хозяйствования, который минимизирует стоимость используемых ресурсов и соответствующих затрат для достижения максимальных экономических результатов<sup>3</sup>.

В конкурентной среде коммерческая фирма должна учитывать, исходя из критерия максимизации прибыли, наличие конкурентов, возможности входа на рынок и выхода из него, динамику спроса и предложения, движение цен, возможности экономии от масштаба деятельности, уровень налогообложения и ряд других факторов.

Выбор конкретной формы деловой организации или организационноправовой формы хозяйствования на практике обусловлен целым комплексом условий, обстоятельств и различных факторов. В современной литературе дается несколько подходов к осуществлению выбора форм и способов хозяйствования.

Так, например, Дж.Харвей для того, чтобы показать специфику различных форм хозяйствования, в экономической системе выделяет две основные

-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Изд-во «Советская энциклопедия, 1975. С. 795.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Восколович Н.А., Жильцов Е.Н., Еникеева С.Д. Экономика, организация и управление общественным сектором. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2008. С. 26-27.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело-ЛТД, 1993. С. 136-137.

части: во-первых, домашние хозяйства, как единицы, поставляющие производственные ресурсы и потребляющие выпущенные товары и услуги; вовторых, компании, закупающие указанные ресурсы и использующие их для выпуска товаров и услуг<sup>4</sup>. Такое определение очень емкое, что позволяет включить в него все формы организации, начиная от индивидуального торговца до правительственного министерства. Вместе с тем, Дж.Харвей рассматривает роль организации факторов производства как управленческую функцию, связанную не только с определением целей и характера деятельности, но и с принятием различных рисков.

Сравнивая четыре организационно-правовые формы предприятий и источники их финансирования, он показывает, что индивидуальное предпринимательство и партнерство (в составе от 2 до 20 чел.) использует ограниченный капитал в виде личных сбережений, внешнюю поддержку грантами, займами, субсидиями, кредитами, несет неограниченную ответственность при отсутствии долгосрочных перспектив деятельности. Акционерные компании закрытого типа имеют ограниченную ответственность, возможность долгосрочной деятельности, но размер используемого капитала по-прежнему невелик. Акционерная компания открытого типа получает за счет эмиссии акций возможности дополнительного финансирования и наращивания масштабов деятельности, при этом функции владения и управления могут быть разделены. Представляется необходимым отметить в данном сравнении применение в качестве ведущего признака ресурсные ограничения хозяйственной деятельности коммерческого профиля.

Согласно положениями Бюджетного кодекса РФ в состав государственного сектора включаются все юридические лица, которыми государство управляет через федеральные и субфедеральные органы власти.

Если осуществлять классификацию предприятий по двум признакам: распределение прав собственности и распределение властных полномочий5, то тогда выделяют два основных типа предприятий (таблица 1).

 $^{5}$  Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики, 2004, № 4. С. 36-37.

 $<sup>^4</sup>$  Харвей Дж. Современная экономическая теория. – М.: ЮНИТИ, 2003. С. 98-100.

Таблица 1 Типы предприятий в зависимости от характера распределения прав собственности и властных полномочий (фрагмент\*)

Права собственности		Властные п	олномочия	- Типы	Примечания	
Место концен- трации	Степень концен- трации	Место концен- трации	Степень концентрации	предпри- ятий	Примечания	
вне пред-приятия	высокая	внутри предпри- ятия	высокая	Предприятие госсектора (сильное внутреннее управление)	Внешнее регулирование сосредоточено в одних руках	
вне пред- приятия	высокая	внутри предпри- ятия	низкая	Предприятие гостектора (слабое внутреннее управление)	Рассредото- ченное внеш- нее регулиро- вание пред- приятия	

<sup>\*</sup> Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики, 2004, № 4. С. 36-37.

Такой подход учитывает перечень доминирующих компетенций государства, определяемый его положением по отношению к обществу и влиянием на экономику в целом, а также задачами управления принадлежащей ему собственностью. Исходя из этого, авторы формируют задачи государства по отношению к государственной собственности как «обеспечение ее эффективного использования и содействие превращению предприятий госсектора в образцовые предприятия».

Безусловно, концентрация прав собственности и властных полномочий, способствуют повышению эффективности функционирования государственного сектора, как и создание образцовых государственных предприятий, эталонообразующая функция государства позволяет задавать нужные обществу направления экономического развития. При этом остается открытыми вопросы: располагает ли в каждый конкретный момент государство достаточными ресурсами; какова степень соответствия достигнутых результатов наиболее значимым критериям социально-экономической эффективности?

Дефицит некоторых важнейших ресурсов, в т.ч. финансовых средств,

предпринимательских способностей (кадров), побуждает государство к использованию различных форм государственно-частного партнерства. Это ведет к институциональным преобразованиям в инфраструктурных отраслях государственного сектора, где в силу социально-экономической и стратегической значимости объекты не могут быть приватизированы, но и госбюджет не позволяет их в полной мере финансировать. Для преодоления этого противоречия в мировой и отечественной практике используют государственночастное партнерство (Public – Private Partnership – PPP).

За рубежом термин «государственно-частное партнерство» означает любые формы сотрудничества государства и частного бизнесаб. Широко известен опыт Великобритании конца ХХ века, когда активизировалась британская форма государственно-частного партнерства в виде «частной финансовой инициативы», посредством которой для строительства крупных объектов привлекались частные инвестиции. В последующем компенсация расходов бизнеса осуществлялась за счет доходов от эксплуатации или путем бюджетных выплат<sup>7</sup>. На основе частной финансовой инициативы в Великобритании ежегодно заключается несколько десятков новых соглашений с государством, что обеспечивает до 17% экономии бюджетных средств<sup>8</sup>. Частная инициатива привлекается к строительству, ремонту, модернизации, эксплуатации тех объектов, по отношению к которым государство несет традиционную ответственность в сфере предоставления общественных благ или смешанных благ с высокими экономическими и социальными внешними эффектами (инфраструктурных, социальных и др. объектов). Это дает основание рассматривать государственно-частное партнерство как альтернативу приватизации стратегически и социально значимой государственной собственности.

Улучшение взаимоотношений между властью и крупным бизнесом для повышения его конкурентоспособности в условиях глобализации также способствует расширение сотрудничества в форме государственно-частного партнерства. Государственно-частное сотрудничество становится способом «привлечения частного капитала к финансированию и управлению той собственностью, которая формально остается в руках государства<sup>9</sup>. Государству она выгодна вследствие бюджетных и финансовых ограничений, а для бизнеса – это стабильное получение прибыли в условиях минимального риска.

В некоторых ситуациях вследствие несовершенства законодательства, государственно-частное партнерство воспринимают как промежуточную форму между государственной и частной собственностью, а также как своеобразную управленческую альтернативу приватизации<sup>10</sup>.

В современных российских условиях государственно-частное партнер-

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Санникова Т. Public – Private Partnership // <a href="http://www.opec.ru/comment">http://www.opec.ru/comment</a> \_ doc.asp?d\_no=46833

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Санникова Т. Public – Private Partnership // <a href="http://www.opec.ru/point">http://www.opec.ru/point</a> doc.asp?d\_no=56613

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. //http://www.eatc.ru/rus/dos.id 71.boock 1.php.

<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Осадча И.М. Особенности госкапиталистической тенденции в России. / Государственный капитализм в России. – М.: ИМЭМО РАН, 2008. С. 40-41.

<sup>10</sup> Варнавский В. Альянс на неопределенный срок.// «Фельд Почта», 2004, № 29, С. 5.

ство также предполагает согласование интересов взаимодействующих сторон. Однако суть такого сотрудничества не всегда трактуется однозначно как в силу несовершенства законодательно-правовой основы, так вследствие неустоявшейся практики реализации.

В наиболее распространенном понимании государственно-частным партнерством называют институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности, НИ-ОКР, сферы услуг<sup>11</sup>. В этом определении оттеняются институциональноорганизационные признаки сотрудничества, связь с общественно значимыми проектами и программами, но не конкретизируются цели и ожидаемые результаты.

В других толкованиях внимание акцентируется на политико-правовых аспектах, в т.ч. на принципах взаимодействия государства и бизнеса, а также на правовой основе такого взаимодействия<sup>12</sup>.

Принципы взаимодействия должны отражать согласование интересов сторон путем уступок и преференций, что позволит достигать противоречивые цели. Правовая форма выражается в некой, не всегда конкретной декларации, что означает стремление государства проводить определенную политику и реализовать ее в целевых проектах. При этом политический аспект должен быть законодательно-правовым образом закреплен Конституцией или Федеральным законом. Данный подход связан с формированием законодательной основы государственно-частного партнерства, но при этом он не конкретизирует конкретные формы сотрудничества.

Государственно-частному партнерству присущи специфические признаки. Во-первых, государство инициирует вовлечение частного сектора в зону своей ответственности по предоставлению населению социально значимых благ и услуг, управлению государственной собственностью, созданию и эксплуатации инфраструктуры<sup>13</sup>.

Во-вторых, необходимость улучшения качества предоставляемых общественных благ и услуг требует роста расходов государственного бюджета, что приводит к росту налоговой нагрузки и спаду деловой активности. Дефицит госбюджетных ресурсов побуждает государство к поиску партнеров в частном секторе.

В-третьих, партнерские проекты, инициируемые государством имеют преимущественно долгосрочный характер, обусловленный задачами, обусловленными ответственностью государства перед обществом.

В-четвертых, решаемые государственные задачи высокозатратны и капиталоемки, что обусловливает длительность партнерских отношений с частным бизнесом.

 $^{12}$  Виллисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Журнал «Власть», 2006, № 7.

 $<sup>^{11}</sup>$ Варнавский В. Альянс на неопределенный срок.// «Фельд Почта», 2004, № 29, С. 5.

<sup>&</sup>lt;sup>13</sup> Соловьев М.М., Жалкубаева К.Г. Мониторинг и регулирование эффективности проектов государственночастного партнерства. // Экономика и управление собственностью. Спецвыпуск: Противоречия современной экономической политики: Россия и мир. 2000. С. 85-86.

В-пятых, партнерская форма сотрудничества при обеспечении его высокой результативности, позволяет перераспределить риски в сторону частного бизнеса.

В-шестых, наряду с экономическими задачами, государственно-частное партнерство решает и социальные задачи по сохранению и созданию дополнительных рабочих мест.

Все вышеперечисленное позволяет внести уточнения в понимание государственно-частного партнерства, которое, по нашему мнению, представляет собой различные институциональные формы сотрудничества государства и бизнеса для достижения общественно значимых целей, инициируемых в условиях ограниченности ресурсов государством, посредством реализации долгосрочных проектов и программ. Выбор конкретных институциональных форм партнерства зависит от сложности решаемых задач, потребности в ресурсах, длительности и капиталоемкости реализуемых проектов и программ, необходимости минимизации рисков, возможности согласования экономической и социальной эффективности.

Традиционно считалось, что институциональные ограничения, связанные с осуществлением государством регулирующих и контрольных функций, в наибольшей степени сдерживают развитие реального сектора экономики<sup>14</sup>.

Результаты опроса промышленных предприятий государственного и частного секторов, проведенные в сентябре 2008 г. ИЭПП показали, что значимость ресурсных и макроэкономических ограничений существенно сильнее сдерживают развитие предприятий, чем административные (институциональные) ограничения <sup>15</sup>.

Среди факторов, относящихся к группе ресурсных ограничений первое место руководителями предприятий отдано нехватке трудовых ресурсов, как их наличию и квалификации, так и оплате (таблица 2). Значимость этого фактора выше у частных компаний (59,84% от выборки), чем у государственных компаний (46,88%). Однако для 12,87% от выборки для частных компаний и для 18,75% государственных компаний этот фактор не является сдерживающим развитие. Представляется, что, видимо, проблема состоит в привлечении квалифицированных кадров, поскольку на конец 2007 г. уровень безработицы в среднем по стране достигал 5,6% от численности экономически активного населения 16. При этом доля занятых в частном секторе имеет тенденцию к росту. Однако региональный аспект занятости может характеризоваться иначе.

Таблица 2

Ресурсные ограничения развития промышленных предприятий\*

(распределение ответов в зависимости от формы собственности предприятий)

6

<sup>&</sup>lt;sup>14</sup> Дашнеев В.В., Фрейнкман Л.М. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации. // Вопросы экономики, 2008, № 4. С. 75-93.

<sup>&</sup>lt;sup>15</sup> Каукин А., Фрейнкман Л. Ограничения экономического роста в промышленности накануне кризиса. / Российская экономика: тенденции и перспективы. – М.: Институт экономики переходного периода, 2008, № 12. С. 79-80.

<sup>&</sup>lt;sup>16</sup> Россия в цифрах. 2008. – М.: Росстат, 2008. С. 94-95.

н н

Насколько серь-	Значитель-		Не является		Бапанс	OTRE-	Значимость	
езным препятст-	ное препят-		препятстви-		Баланс ответов, % от		различий	
вием для развития	ствие, % от		ем, ‰ от вы-		выберки		pusin	
предприятия яв-	выборки		борки		bbro <b>u</b> pini			
ляются сейчас:	Государствен-	Ч ам пании	осударствен-	Ч а м пании	Государствен-	Ч а м пании	H	Н
	Го	Ч пав	Г0(	Ч пав	Го	Ч пав	Z-C	p-3
Энергоснабжение	34,38	56,34	18,75	14,04	15,63	42,30	-2,98	0,00
и стоимость энер-								30
горесурсов								
Качество и стои-	25,00	31,97	31,25	17,74	-6,25	14,23	-3,26	0,00
мость транспорт-								12
ных услуг								
Качество и стои-	6,25	7,21	40,63	45,61	-	-	0,45	0,64
мость услуг связи					34,38	38,40		94
Трудовые ресурсы	46,88	59,84	18,75	12,87	28,13	46,98	-2,08	0,03
(наличие, квали-								83
фикация, оплата)								
Сложность про-	34,38	28,27	25,00	24,37	9,38	3,90	1,49	0,13
цедуры доступа к								55
финансовым ре-								
сурсам	0= -0	10.11	4	100:	04.00	• • • •	0.70	0 15
Стоимость при-	37,50	42,11	15,63	13,84	21,88	28,27	-0,78	0,43
влечения финан-								45
совых ресурсов								

<sup>\*</sup> Составлено по данным обследования 32 государственных и 513 частных компаний. Каукин А., Фрейнкман Л. Ограничения экономического роста в промышленности накануне кризиса. / Российская экономика: тенденции и перспективы. – М.: Институт экономики переходного периода, 2008, № 12. С. 88.

Вторым по значимости ресурсным ограничением отмечено энергоснабжение и стоимость энергоресурсов: 56,34% частных и 34,98% государственных компаний считают этот фактор значительным препятствием. Только 14,04% частных и 18,75% государственных компаний не испытывают трудности с энергоснабжением.

Третьим по значимости, но примерно равным по создаваемым проблемам, стал фактор финансовых ресурсов. Стоимость привлечения финансовых ресурсов (кредиты, займы) достаточно высока для 37,50% государственных и 42,11% частных компаний. И лишь для каждого четвертого предприятия процедура доступности к финансовым ресурсам не является препятствием к

S H

развитию.

Качество и стоимость транспортных услуг также проблематичны для каждого третьего-четвертого промышленного предприятия. Только услуги связи по качеству и стоимости отмечены как удовлетворительные для преобладающего числа предприятий, принявших участие в выборочном опросе.

Таблица 3 Макроэкономические ограничения развития промышленных предприятий\*

(распределение ответов в зависимости от формы собственности предприятий)

Насколько серь-	Значитель-		Не является		Баланс отве-		Значимость	
езным препятст-	ное препят-		препятстви-		тов, % от		различий	
вием для развития	ствие, % от		ем, ‰ от вы-		выб <b>е</b> рки			
предприятия яв-	выборки		борки					
ляются сейчас:	рствен-	ам	рствен- мп	а м	ствен-	а м	Т	Н
	Государствен- н мп	Ч пании	Государствен н мп	Ч пании	Государствен н е комп	Ч пании	z-c	p-3
Конкуренция со	46,88	45,03	34,38	20,86	12,50	24,17	1,51	0,13
стороны дешевого								13
импорта								
Обменный курс рубля	18,75	19,49	25,00	27,49	-6,25	-7,99	0,35	0,72 30
Инфляция (быст-	65,63	73,88	3,13	2,14	62,50	71,73	-1,12	0,26
рый рост внут-								36
ренних цен)								
Непредсказуе-	34,38	54,19	9,38	4,68	25,00	49,51	-2,69	0,00
мость экономиче-								73
ской политики го-								
сударства							512	

<sup>\*</sup> Составлено по данным обследования 32 государственных и 513 частных компаний. Каукин А., Фрейнкман Л. Ограничения экономического роста в промышленности накануне кризиса. / Российская экономика: тенденции и перспективы. – М.: Институт экономики переходного периода, 2008, № 12. С. 88.

Во второй по значимости группе факторов, отражающих макроэкономические ограничения, преобладают инфляция, которую отметили 65,63% государственных и 73,88% частных компаний, непредсказуемость экономической политики государства 34,38% и 54,19% соответственно (таблица 3). Конкуренция со стороны дешевого импорта негативно влияет на 46,88% го-

сударственных и 45,03‰ частных компаний. При этом 34,38½ госуд $\overline{a}$ рствен ных и 20,86% частных компаний не ощущают неудобств конкуренции с зарубежными поставщиками.  $\Xi$ 

Таблица 4 Административные ограничения развития промышленных предпри- = ятий\*

(распределение ответов в зависимоети от формы собственности предприятия)

Насколько серьезным	Значи		иятия <i>)</i> Не яв	ляется	Бапан	C OTRE-	Значи	мость
препятствием для раз-	Значитель-		препятстви-		Баланс ответов, % от		Значимость различий	
вития предприятия яв-	ствие, % от		ем, % от вы-		выберки		pasini	
ляются сейчас:	выборки		борки		выоср.	WI .		
	, 2		1		. ≥			
	рствек-	a 1	Государствен-	a 1	осударствен-	a 1	T	Н
	0 I	Ч	осуда	Ч	осуда	Ч	z-c	p-3
37	J		]		] F			
Уровень налогового	65,63	66,67	6,25	5,07	59,38	61,60	-0,25	0,80
бремени	10.75	20.65	21.00	1751	2.12	11 11	2.52	21
Контроль и проверки налоговых органов	18,75	28,65	21,88	17,54	-3,13	11,11	-2,53	0,01 16
Деятельность судебных	12,50	13,65	50,00	33,72			-2,34	0,01
органов	12,30	13,03	30,00	33,72	37,50	20,08	-2,34	95
Деятельность правоох-	6,25	10,53	59,38	43,27	37,30	20,08	-2,36	0,01
ранительных органов	0,23	10,55	39,36	43,27	53,13	32,75	-2,30	85
Деятельность тамо-	0,00	13,65	59,38	39,77	-	32,73	-4,06	0,00
женных органов	0,00	13,03	37,30	37,77	59,38	26,12	7,00	01
Трудовое законода-	0,00	6,82	75,00	55,75	-	-	-2,86	0,00
тельство	0,00	o,o <b>_</b>	, , , , ,	00,70	75,00	48,93	2,00	44
Процедуры аренды или	12,50	22,03	56,25	41,33	-	-	-3,31	0,00
приобретения земель-	,	,	,	,	43,75	19,30	,	10
ного участка					ĺ	ĺ		
Процедуры лицензиро-	21,88	24,17	40,63	29,63	-	-5,46	-3,02	0,00
вания					18,75			27
Процедуры регистра-	9,38	7,02	37,50	46,59	-	-	1,29	0,19
ции и ликвидации					28,13	39,57		81
предприятий								
Процедуры получения	15,63	23,00	43,75	29,82	-	-6,82	-4,29	0,00
разрешений на строи-					28,13			00
тельство								
Неконкурентные дей-	25,00	23,39	25,00	22,03	0,00	1,36	-0,67	0,50
ствия других предпри-								63
ятий								

Необходимость и раз-	3,13	11,31	21,88	26,51	-	-	-0,54	0,59
мер неформальных от-					18,75	15,20		02
числений в пользу чи-								
новников								

\* Составлено по данным обследования 32 государственных и 513 частных компаний. Каукин А., Фрейнкман Л. Ограничения экономического роста в промышленности накануне кризиса. / Российская экономика: тенденции и перспективы. – М.: Институт экономики переходного периода, 2008, № 12. С. 88.

В третьей группе факторов административных (институциональных) ограничений на первом месте по степени негативного воздействия находится уровень налогового бремени (65,63% и 66,67% соответственно государственные и частные компании). Недобросовестная конкуренция отрицательно сказывается на деятельности каждого четвертого промышленного предприятия, но столько же участников опроса отрицают ее воздействие (таблица 4).

Для 12-15% опрошенных государственных и 22-23% частных предприятием тормозом развития становится процедура аренды или приобретения земельного участка, получения разрешения на строительство.

Деятельность государственных органов по лицензированию, проверки налоговых служб, судебных, правоохранительных органов в целом ряде ситуаций создают административные барьеры на пути экономического роста.

Результаты выборочного анкетного опроса позволяют утверждать, что как ресурсные ограничения, так и административные (институциональные) барьеры не являются факторами, определяющими ту или иную форму хозяйствования.

Специфика их воздействия имеется как в государственном, так и в частном секторе. Однако наибольшую сложность хозяйственной деятельности создают инфляция и непредсказуемость экономической политики государства.

Не прослеживается прямая зависимость между факторами ограничения развития и формами собственности. Поэтому представляется, что изменение форм хозяйствования, как и форм собственности, в государственном секторе должно происходить в рамках целевых программ, ориентированных на достижение конкретных экономических и социальных результатов.

## Литература

- 1. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Изд-во «Советская энциклопедия, 1975. С. 795.
- 2. Восколович Н.А., Жильцов Е.Н., Еникеева С.Д. Экономика, организация и управление общественным сектором. М.: ЮНИТИ-Дана, 2008. С. 26-27.
- 3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело-ЛТД, 1993. С. 136-137.
  - 4. Харвей Дж. Современная экономическая теория. М.: ЮНИТИ,

- 2003. C. 98-100.
- 5. Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики, 2004, № 4. С. 36-37.
- 6. Осадча И.М. Особенности госкапиталистической тенденции в России. /Государственный капитализм в России. М.: ИМЭМО РАН, 2008. С. 40-41.
- 7. Варнавский В. Альянс на неопределенный срок.// «Фельд Почта», 2004, № 29, С. 5.
- 8. Виллисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Журнал «Власть», 2006, N 7.
- 9. Соловьев М.М., Жалкубаева К.Г. Мониторинг и регулирование эффективности проектов государственно-частного партнерства. // Экономика и управление собственностью. Спецвыпуск: Противоречия современной экономической политики: Россия и мир. 200. С. 85-86.
- 10. Дашнеев В.В., Фрейнкман Л.М. Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации. // Вопросы экономики, 2008, № 4. С. 75-93.