8.8. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ, СДЕРЖИВАЮЩИМИ И УСКОРЯЮЩИМИ РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Литвинова Т.Н., к.э.н., доцент, кафедра «Менеджмент», Волгоградский государственный аграрный университет, г. Волгоград;
Украинцева И.В., к.э.н., доцент, кафедра «Международная торговля и таможенное дело», Ростовский государственный экономический университет, г. Ростов;
Орешина О.М., доцент, кафедра «Мировая экономика и экономическая теория», Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград;
Фокина О.В., к.э.н., доцент, заведующая кафедрой, кафедра «Менеджмент и маркетинг», Вятский государственный университет, г. Киров;
Бешанова Ю.М., старший преподаватель, кафедра «Мировая экономика и экономическая теория», Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

В работе обоснованы преимущества развития инфраструктуры предпринимательства, рассмотрена история развития инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках и организационные формы реализации инфраструктурных проектов. В статье рассмотрены основные факторы, сдерживающие и ускоряющие развитие инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках, и разработана авторская модель для управления ими.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

Международный финансовый кризис и глобальный экономический спад оказали значительное влияние на перспективы привлечения инвестиций в инфраструктуру предпринимательства на мировых рынках, особенно в развивающихся странах, где доходы значительно снизились. Возможные изменения в политике на основе краткосрочных политических соображений приводят к усилению рисковой составляющей инвестиций.

Массовые финансовые стимулы в результате глобального финансового кризиса переориентировали международное сообщество в сторону усиления роли расходов на инфраструктуру предпринимательства. Этот вид расходов может обеспечить не только краткосрочное стимулирование спроса в экономике, но и в среднесрочной и долгосрочной перспективе обеспечить реализацию критической части успешной стратегии экономического роста.

Хорошо спроектированная инфраструктура способствует экономии на масштабе, снижает издержки торговли, и, таким образом, занимает центральное место в специализации и организации эффективного производства и потребления товаров и услуг. Инфраструктура предпринимательства является жизненно важным компонентом для экономического роста и развития, что является ключом к повышению уровня жизни. Измерение отдачи от инвестиций в инфраструктуру является сложной задачей, которая решалась ведущими экономистами на протяжении многих веков. Большинство экономистов считают, что инвестиции в инфраструктуру необходимы для пост-индустриализации страны. С точки зрения экономического роста и развития, инфраструктура предпринимательства предлагает два преимущества. Во-первых, оно повышает производительность и снижает затраты частного сектора.

Во-вторых, она имеет непропорционально большое влияние на доходы и благосостояние наименее обеспеченных слоев населения за счет снижения затрат на доступ к рынкам и повышения отдачи от существующих активов. Она также способствует накоплению человеческого капитала, а также оказывает содействие созданию и распространению знаний.

Инвестиции в инфраструктуру предпринимательства влияют на абсолютное и относительное преимущество той или иной страны путем смягчения ограничений факторов производства и содействия внутри- и межрегиональной интеграции. Это приводит к сложной взаимозависимости процесса, в котором инфраструктура определяет закономерности торговли международного экономического сотрудничества. По мере развития экономика, как правило, движется вверх по цепочке создания стоимости. Этот процесс усиливается надежной инфраструктурой, которая является решающим фактором в привлечении зарубежных инвестиций и тем самым способствует передаче знаний.

Исторически сложилось, что большинство инвестиций в инфраструктуру предпринимательства на мировых рынках осуществлялось в частном секторе. Участие государства является более новым явлением двадцатого века. Реализация государственных инфраструктурных проектов характеризуется низкой экономической эффективностью из-за задержек сроков финансирования и проведения работ, а также проблем безопасности и отсутствия инноваций и технического прогресса. Поэтому с 1980-х гг. был обновлен толчок к привлечению частного сектора в инфраструктуру, либо исключительно, либо в партнерстве с государственным сектором.

Проекты в области инфраструктуры, как правило, демонстрируют экономию на масштабе и часто приводят к образованию естественных монополий. Для исправления этих ошибок государство может регулировать деятельность частных поставщиков услуг или предоставлять инфраструктурные услуги самостоятельно. К сожалению, политика правительства, как правило, неэффективна, и неудачи государственного регулирования фактически могут превысить провалы рынка. Теоретически выдвигаются веские аргументы в пользу приватизации, поскольку она обеспечивает правильные стимулы для снижения затрат и внедрения инноваций.

Тем не менее, на практике приватизация объектов инфраструктуры предпринимательства оказывается затруднительной, так как новые владельцы инфраструктуры – частные фирмы должны преодолеть неэффективность, накопленную в течение десятилетий государственного управления. Более поздней организационной формой, позволяющей извлечь выгоды от

предоставления частной и общественной инфраструктуры, является государственно-частное партнерство. Количество таких инфраструктурных проектов увеличились в семь раз в развивающихся странах с 1995 до 2015 гг. [1, с. 241] и в шесть раз в Европе за тот же период. В рамках государственно-частного партнерства активы временно принадлежат частной фирме. Государство и частный сектор разделяют между собой обязанности по созданию, содержанию и распределению рисков. Планирование по-прежнему в основном осуществляется государственным сектором.

Преимущества государственно-частного партнерства включают в себя укрупнение строительства, обслуживания и эксплуатации, более легкое внедрение эффективных сборов с пользователей объектов инфраструктуры предпринимательства, снижение нагрузки на государственный бюджет и др. Это также может быть необходимым первым шагом на пути к полной приватизации. Тем не менее, есть и потенциальные недостатки в том числе: высокие затраты на заключение договоров, неэффективные конкурентные механизмы, ведущие к двусторонним монополиям, наличие бюджетных ограничений, а также проблемы, связанные с асимметричной информацией между партнерами по контракту.

Пакетирование является существенным признаком государственно-частного партнерства, так как как частный партнер сводит к минимуму расходы на протяжении всех аспектов проекта. Риск заключается в том, что по мере окупаемости проекта качество инфраструктурных услуг ухудшается, что делает установление стандартов заключения контрактов все более важным.

Пакетирование обеспечивает сильные стимулы для гибкой и эффективной разработки инфраструктуры, но также демонстрирует существенный недостаток: оно может обеспечить стимулы для частного подрядчика для сбора личной информации о будущих затратах на адаптацию объектов инфраструктуры, что заведомо снижает эффективность последующих контрактов и проектов. Другими словами, в мире, в котором контракты заведомо неполные, существуют информационные ренты, которые частный подрядчик будет пытаться присвоить за счет государственного подрядчика. Вполне возможно, что государство может учесть опыт работы в этой повторяющейся игре и разрабатывать более эффективные контракты [15, с. 62].

Вопрос об экономии средств государственного бюджета за счет реализации инфраструктурных проектов в форме государственно-частного партнерства остается открытым. Государство экономит на авансовых капитальных затратах и текущих расходах на техническое обслуживание, но при этом сокращается и поток будущих доходов [12, с. 117]. Общие бюджетные выгоды должны, в конечном счете, обеспечиваться за счет повышения эффективности, которая должны были бы быть оценены на индивидуальной основе каждого отдельного случая. Социальные выгоды могут исходить от инноваций, которые внедряются в частном секторе и не осуществлялись бы в рамках государственного сектора. Несмотря на многочисленные преимущества государственно-частного партнерства как организационной формы реализации проектов в сфере развития инфраструктуры предпринимательства, ей также присущи определенные недостатки. Во-первых, проекты, организованные в форме государственно-частного партнерства позволяют снижать внебюджетные расходы, которые, что, естественно, выгодно для государства. В 2015 г. в развитых странах, таких как Германия, Франция, Великобритания и т.д., только 14% проектов государственно-частного партнерства находились на балансе государства. Такой учет дает стимул для правительства проводить чрезмерные и неэффективные проекты в области инфраструктуры [11, с. 92].

Во-вторых, сложность операций в области развития инфраструктуры часто требует пересмотра, который сам по себе является источником значительной неэффективности. Он препятствует развитию конкуренции и приводит к увеличению информационной асимметрии, что на стадии реализации проекта может привести к значительному росту его стоимости и снижению качества инфраструктурного обслуживания предпринимателей [13, с. 34].

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что стоимость инфраструктуры предпринимательства в решающей степени зависит от качества регулирования отрасли, от наличия и специфики обслуживания и качества государственных услуг, а также о наличия минимальных гарантий возврата инвестиций. Повторные переговоры могут позволить фирме заработать монопольную ренту [14, с. 59]. Поэтому успех государственно-частного партнерства зависит от эффективного управления процессом повторных переговоров и от первоначального проекта контракта. Для этого возможна реализация следующих мер:

- направление к независимым специализированным агентствам, которые рассматривают и утверждают проекты таким образом, чтобы минимизировать сроки пересмотра;
- проведение открытого конкурса дополнительных работ, чтобы устранить возможность установления монопольной власти частным партнером;
- гарантия фиксированности условий контракта (отказ от их пересмотра в процессе и по завершению работ по его реализации).

Усовершенствование контрактов в сфере государственно-частного партнерства предполагает учет таких показателей, как качество, опыт и стоимость исполнения контракта. При этом невозможно разработать универсальное решение – индивидуальные обстоятельства должны определять оптимальные спецификации контрактов. При этом в контракте обязательно должна быть предусмотрена премия за риск, получаемая частным сектором, что является необходимым условием его участия и добросовестного исполнения контракта.

Большие постоянные затраты и эффект экономии от масштаба являются общими для многих отраслей инфраструктуры, равно как и наличие сетевых внешних факторов. Эти особенности, как правило, привлекают к реализации инфраструктурных проектов фирм с большой рыночной властью из-за больших постоянных затрат капитала, которые, как правило, выступают в качестве барьера для входа. С точки зрения обще-

ства это неэффективно. Как следствие, необходимо государственное вмешательство.

Есть три возможных решения проблемы монополизации в сфере инфраструктуры предпринимательства. Во-первых, государство может владеть и управлять монопольной фирмой. Тем не менее, отсутствие конкуренции и бюрократические неудачи приводят к неэффективности, которая характеризуется низким качеством и высокими ценами [3, с. 64].

Во-вторых, частные монополии могут быть подвергнуты обратному регулированию в форме ограничения прибыли до «разумного» уровня. Хотя такой подход налагает большую операционную дисциплину, существуют динамические проблемы эффективности, приводящие к задержкам инвестиций в новые технологии [4, с. 39].

В-третьих, государство может стимулировать конкуренцию. Этот подход смещает затраты и риски инвестиций в инновации на частный сектор при сохранении свободного доступа на рынок для потенциальных новых участников. Такое стимулирование желательно в теории, но на практике его трудно реализовать. Кроме того, такой подход предполагает усиление инфраструктурных рисков, возможности управления которыми у частных фирм ограничены [5, с. 21].

К числу таких рисков относится неопределенность спроса (например, изменение потребительских оценок продукции и услуг), неопределенность предложения (например, технологические изменения) и нормативная неопределенность (в частности, регулирование имеет тенденцию к увеличению ответ на увеличение отдачи от инвестиций, подразумевая, что нормативно-правовые ограничения являются асимметричными). Поскольку темпы технологических инноваций возрастают, все три этих неопределенности существуют на практике.

Принимая во внимание, что развитие инфраструктуры предпринимательства является ключевым фактором экономического роста, развивающиеся страны особенно осведомлены о своих потребностях в инфраструктуре, которая является для них критически важной. Помимо того, что запас и уровень развития инфраструктуры в развитых странах гораздо выше, чем в развивающихся странах, также существуют большие различия внутри развивающегося мира.

Развивающиеся страны сталкиваются с множеством проблем в рамках реализации инфраструктурных проектов. Во-первых, государственный сектор сталкивается с серьезными бюджетными ограничениями, и поэтому он может финансировать только небольшую часть инфраструктурных проектов [6, с. 18]. Во-вторых, частный сектор во многих странах до сих пор недостаточно развит, чтобы выступить в качестве основного инфраструктурного инвестора [7, с. 5].

В-третьих, государственно-частное партнерство предлагает перспективное решение для удовлетворения потребностей в финансировании, но существуют значительные риски, связанные с неэффективной политикой закупок и неадекватными механизмами заключения контрактов. Неопределенность правовых рамок имеет жизненно важное значение, особенно если страны хотят привлечь иностранные инвестиции [8, с. 65].

В-четвертых, инвесторы и учреждения по оказанию помощи должны обеспечить лучшую финансовую и техническую поддержку и более глубокое понимание инвестиционных приоритетов и местных потребностей [9, с. 64]. И наконец, в-пятых, многие развивающиеся страны выиграют от более тесной межстрановой координации и возможности совместно извлекать выгоды от развития инфраструктуры в каждой из стран интеграционного объединения [10, с. 14].

Опыт участия частного сектора рассматривается в качестве важнейшего механизма, позволяющего помочь удовлетворить растущие потребности в капиталовложениях во многих странах. Однако, серьезным барьером является отсутствие опыта и знаний. Например, в 2015 г. на долю частного финансирования приходилось менее 10% от общего объема инвестиций в инфраструктуру в развивающихся странах. И более 70% этого финансирования осуществлялось в форме концессий [2, с. 13].

Поэтому высокую актуальность приобретает исследование факторов развития инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках, чтобы обеспечить теоретико-эмпирическую базу для принятия инвестиционных решений и успешного осуществления инвестиционных стратегий частными предпринимательскими структурами и для разработки государственной политики в области развития инфраструктуры предпринимательства.

Оценка долгосрочных коммерческих перспектив требует серьезной аналитики, чтобы охарактеризовать социально-экономические и политические условия и ключевые национальные особенности страны потенциального размещения финансовых средств, в том числе систему регулирования, определяющие возможности и перспективы возврата инвестиций.

В данной работе выделяются три основные группы факторов, сдерживающих и ускоряющих развитие инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках: внутриотраслевые, общенациональные и глобальные. Каждый фактор в зависимости от характера его влияния может сдерживать или ускорять развитие инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках.

Внутриотраслевые факторы определяют общую привлекательность отрасли в качестве объекта инвестирования в развитие ее инфраструктуры. К ним относятся следующие факторы.

1. Основные условия функционирования и развития отрасли. Они включают в себя технологии производства, цены на входные ресурсы, характер спроса, а также преобладающие формы собственности. Чем более рентабельным является бизнес, тем в большей степени данный фактор способствует реализации инвестиционных проектов по развитию инфраструктуры предпринимательства в данной сфере хозяйства.
2. Структура рынка. Структуру рынка товаров и услуг в области инфраструктуры можно охарактеризовать с точки зрения начальных условий, степени вертикальной интеграции, а также других факторов. Чем выше уровень конкуренции на рынке, тем больше возможностей у инфраструктурных инвесторов по установлению платы за свои объекты и соответственно тем больше шансов обеспечить окупаемость инвестиций.
3. Корпоративное поведение. Государственная политика создает стимулы, вызывающие определенные пове-

денческие ограничения. Эти стимулы связаны с установлением ценовых лимитов, предъявлением требований к качеству продукции и обслуживания и т.д. Регуляторы сектора используют стоимость обслуживания (или норму прибыли) и другие механизмы для сдерживания роста цен. В некоторых случаях доходы предприятий не покрывают даже операционные расходы, из-за чего требуются национальные субсидии для поддержки предприятий отрасли.

4. Производительность сектора. Государственная политика влияет на производительность сектора через механизмы нормирования, стандартизации, стимулирования и т.д. Чем более перспективный и производительный данный сектор, тем он более привлекателен для инфраструктурных инвесторов.

Общенациональные факторы определяют общие условия инвестирования и реализации проектов по созданию и развития инфраструктуры предпринимательства. К ним относятся следующие факторы.

1. Институциональные условия. Институциональные условия являются отправной точкой для разработки инвестиционной политики. Их можно охарактеризовать по степени, в которой существует консенсус между законодательной и исполнительной ветвями власти, справедливостью судебной системы, эффективностью работы различных учреждений, а также действующими формальными (законы) и неформальными (обычаи) нормами и правилами. Наиболее важными являются условия получения разрешения на реализацию инфраструктурных проектов, а также степень контроля их осуществления.
2. Регулирующие стимулы. Политика стимулирования может включать в себя налоги и субсидии; стимулы, препятствующие и поощряющие различные мероприятия. Степень информационной асимметрии влияет на типы механизмов стимулирования. Нормативно-правовая база влияет на способность регуляторов к получению данных. Иногда юридические лимиты ограничивают способность регулирующего органа в области разработки эффективных систем стимулирования. Важным аспектом является наличие законодательно закрепленной возможности установления платы за пользование объектами инфраструктуры предпринимательства инвесторами.

Глобальные факторы определяют общую инвестиционную ситуацию в мире и глобальный потенциал запуска и реализации инфраструктурных проектов. К ним относятся следующие факторы.

1. Ситуация на международных инвестиционных рынках. Общие тенденции и настроения инвесторов оказывают значительное влияние на принятие инвестиционных решений. Чем больше свободного капитала и возможностей для его движения по мировой экономике, а также чем больше склонность и готовность инвесторов к реализации сложных и долгосрочных проектов, тем более благоприятны условия для реализации инфраструктурных проектов.
2. Международное восприятие риска. Международные представления, как правило, находятся вне контроля регуляторов сектора, но они влияют на отношение инвесторов и, таким образом, стоимость капитала (с учетом требуемых процентных ставок по облигациям и ожидаемой доходности инвестиций в акционерный капитал). Одной из областей, где государственная политика влияет на международное восприятие риска, является предсказуемость государственной политики и правил регулирования. Как правило, широкое восприятие риска находится вне контроля национальных регуляторов, поскольку оно приводится в движение более глобальными событиями.
3. Исторический и международный опыт. История свидетельствует о динамике развития институтов и политики, которые потерпели неудачу или были успешными. Опыт других стран представляет собой «естественные эксперименты» относительно воздействия альтернативной политики, обеспечивая уроки для разработчиков инвестиционной политики.

Управление внутриотраслевыми факторами может осуществляться с помощью таких инструментов, как налоговое регулирование, стимулирование конкуренции, а также контроль качества и установление ценовых лимитов. Для управления общенациональными факторами государство может использовать такие управленческие инструменты, как развитие сети и повышение эффективности институтов, укрепление нормативно-правовой базы реализации инфраструктурных проектов, а также создание благоприятного бизнес- и инвестиционного климата в стране.

Глобальные факторы меньше всего поддаются управлению, тем не менее, для этого могут использоваться такие инструменты, как государственное антикризисное управление, обеспечение макроэкономической и социально-политической стабильности, а также международная интеграция. В соответствии с этим в данной работе предлагается авторская модель управления факторами, сдерживающими и ускоряющими развитие инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках (рис. 1).

Рис. 1. Модель управления факторами, сдерживающими и ускоряющими развитие инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках

В заключение следует подчеркнуть, что, несмотря на потенциально значительные теоретические выгоды от инвестиций в инфраструктуру для экономического роста, эффективность расходов на реализацию инфраструктурных проектов на практике в лучшем случае неоднозначна. Для того чтобы улучшить отдачу от инвестиций в инфраструктуру, существует целый ряд вопросов, как в развитых, так и в развивающихся странах, которые необходимо решать, в том числе: измерение отдачи от инвестиций в инфраструктуру предпринимательства; оценка инвестиционной привлекательности инфраструктурных проектов, а также необходимая нормативная среда.

Литература

1. Акопова Е.С. и др. Маркетинговые аспекты развития предпринимательской деятельности на рынке сельхозтехники [Текст] / Е.С. Акопова, Е.Г. Попкова, И.А. Морозова, Т.Н. Литвинова // Вестник МГТУ Станкин. – 2014. – №4. – С. 239-242.
2. Бабина Е.Н. Организационные аспекты государственной поддержки предпринимательства в России [Электронный ресурс] / Е.Н. Бабина, Т.А. Свечинская // Nauka-Rastudent.ru. – 2014. – №10. – С. 13.
3. Ватутина Л.А. Управление развитием региональной инфраструктуры предпринимательства: методические аспекты [Текст] / Л.А. Ватутина, Е.Б. Хоменко // Перспективы науки. – 2014. – №5. – С. 62-65.
4. Галочкина О.А. Инфраструктура предпринимательства: сущность и виды [Текст] / О.А. Галочкина, И.В. Разумова // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – №1. – С. 38-40.
5. Завьялов Д.В. Стратегии международного предпринимательства в глобальном мире [Текст] / Д.В. Завьялов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 21. – С. 17-23.
6. Изотова Г.С. Гарантийная поддержка предпринимательства – задача государственной важности [Текст] / Г.С. Изотова // Деньги и кредит. – 2014. – №11. – С. 18-19.
7. Капустин С.Н. Предпринимательство в глобальной конкуренции и турбулентности [Текст] / С.Н. Капустин, А.С. Сенин // Российское предпринимательство. – 2012. – №9. – С. 4-9.
8. Киселева О.В. Оценка эффективности государственной политики поддержки предпринимательства в РФ [Текст] / О.В. Киселева, Ю.В. Давыдова // Бизнес. Образование. Право : Вестн. Волгоградского ин-та бизнеса. – 2015. – №3. – С. 65-70.
9. Мишин А.Н. Для чего и как должна быть организована инфраструктура поддержки предпринимательства [Текст] / А.Н. Мишин // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №5. – С. 55-65.
10. Морозова И.А. Государственно-частное партнерство как инструмент развития высококонкурентной предпринимательской среды в агропромышленном комплексе [Текст] / И.А. Морозова, Е.Г. Попкова // Научное обозрение: теория и практика. – 2014. – №4. – С. 13-23.
11. Надточей Ю.И. Феномен односторонности в политике США и России [Текст] / Ю.И. Надточей // Международные процессы. – 2010. – Т. 8 ; №24. – С. 85-95.
12. Палагина А.Н. О совершенствования инфраструктуры поддержки предпринимательства в рамках вступления России в ВТО [Текст] / А.Н. Палагина // Вестн. Ростовского госуд. экон. ун-та (РИНХ). – 2013. – №1-2. – С. 115-126.
13. Разумова И.В. Аспекты функционирования инновационной инфраструктуры предпринимательства в ПФО [Текст] / И.В. Разумова // Российское предпринимательство. –2012. – №5. – С. 32-36.
14. Хоменко Е.Б. Особенности формирования системы управления развитием региональной инфраструктуры предпринимательства [Текст] / Е.Б. Хоменко // Вестн. ИжГТУ им. М.Т. Калашникова. – 2014. – №3. – С. 58-62.
15. Шакиров Р.Р. Особенности формирования институциональной инфраструктуры предпринимательства [Текст] / Р.Р. Шакиров // Горизонты экономики. – 2015. – №3. – С. 61-63.

Ключевые слова

Управление факторами; развитие инфраструктуры; инфраструктура предпринимательства; мировые рынки; инфраструктурные инвесторы.

Литвинова Татьяна Николаевна

Украинцева Инна Валерьевна

Орешина Ольга Михайловна

Фокина Ольга Васильевна

Бешанова Юлия Михайловна

РЕЦЕНЗИЯ

Проведенное авторами исследование обладает высокой актуальностью, так как под воздействием процесса глобализации происходит транснационализация современного бизнеса, что требует создания соответствующего инфраструктурного обеспечения, поз-

воляющего размещать предприятия в различных странах мира. Помимо этого, упрощение процесса движения инвестиций и капитала приводит к усилению глобальной конкуренции стран за возможности реализации инфраструктурных проектов. Как справедливо отмечают авторы статьи, развитие инфраструктуры предпринимательства является ключевым фактором экономического роста и представляет особенный интерес для развивающихся стран.

В статье авторами обозначена важность и необходимость развития инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках, а также определены ключевые проблемы реализации инфраструктурных проектов и перспективы их решения. Определенный научный интерес представляет предложенная авторами данной статьи классификация факторов, сдерживающих и ускоряющих развитие инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках с выделением внутриотраслевых, национальных и глобальных групп факторов. Наибольшей научной ценностью и новизной обладает разработанная авторская модель управления факторами, сдерживающими и ускоряющими развитие инфраструктуры предпринимательства на мировых рынках.

Позиция авторов относительно того, что развивающиеся страны сталкиваются с множеством проблем в рамках реализации инфраструктурных проектов логично аргументирована тем, что государственный сектор сталкивается с серьезными бюджетными ограничениями, частный сектор во многих странах до сих пор недостаточно развит, существуют значительные риски, связанные с неэффективной политикой закупок и неадекватными механизмами заключения контрактов государственно-частного партнерства. Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности использования авторских выводов и результатов в процессе разработки и реализации государственной политики по стимулированию и повышению эффективности реализации проектов по развитию инфраструктуры предпринимательства.

Это подтверждает научную новизну, значимость и доказательность научных результатов, содержащихся в статье, и позволяет рекомендовать ее к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Яковлева Е.А., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой мировой и национальной экономики Воронежского государственного лесотехнического университета им. Г.Ф. Морозова, г. Воронеж.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ