Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Distr.: General
4 March 2013
Russian
Original: English

Совет по торговле и развитию
Комиссия по торговле и развитию
Рассчитанное на несколько лет совещание экспертов по поощрению экономической интеграции и сотрудничества
Первая сессия
Женева, 11−12 апреля 2013 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

Поддержка развития инфраструктуры в целях содействия экономической интеграции: роль государственного и частного секторов

Записка секретариата ЮНКТАД*

Резюме

Развитие инфраструктуры может способствовать росту и развитию по нескольким каналам, включая снижение операционных издержек, увеличение срока службы средств производства, стимулирование роста объема торговли и инвестиций, углубление диверсификации спроса и предложения и достижение экономии за счет эффектов масштаба и охвата. В то же время в более бедных странах дефицит финансовых ресурсов для развития инфраструктуры огромен и по некоторым оценкам превышает 1 трлн. долл. США в год. За последние годы значительная часть дискуссий по вопросу о развитии инфраструктуры была сосредоточена на проблемах приватизации и государственно-частных партнерств (ГЧП), в том числе в контексте сотрудничества в интересах развития. Вместе с тем оба этих подхода связаны не только с выгодами, но и с издержками, которые необходимо тщательно взвешивать для того, чтобы эффективно и с явной пользой для процесса развития преодолеть этот дефицит. Региональные банки развития (РБР), в том числе те, которые отличаются мощным компонентом сотрудничества по линии Юг−Юг, могут обеспечить альтернативные механизмы финансирования. Некоторыми примерами успешных проектов по развитию инфраструктуры служат проекты, осуществляемые под руководством Азиатского банка развития (АзБР), Африканского банка развития (АфБР), Межаме-

* Вышеуказанная дата представления настоящего документа объясняется задержками при его обработке.

Просьба отправить на вторичную переработку

риканского банка развития (МАБР) и Европейского инвестиционного банка (ЕИБ). Субрегиональные банки развития также все чаще заполняют пробелы в финансировании, но они пока не сформированы во многих регионах развивающегося мира. Необходимо провести работу по рассмотрению сдерживающих факторов в деле финансирования региональных и субрегиональных банков развития, поскольку эти банки могут играть решающую роль не только в обеспечении финансирования инфраструктуры напрямую, но и в качестве формирующих рынки организаций, которые создают и обеспечивают финансовые инструменты, позволяющие более оптимально распределять риски между кредиторами и заемщиками. Их роль может быть также распространена на задачи по обеспечению развития, в частности на обеспечение финансовой поддержки развития инфраструктуры в странах с низким уровнем дохода.

Введение

1. Сложился широкий консенсус в вопросе о том, что инфраструктура способствует росту и развитию. Инфраструктура содействует росту и развитию, позволяя повышать производительность и сокращать коррекционные издержки, особенно для малых компаний, увеличивать срок службы средств производства и вносить заметный вклад в здравоохранение и образование (Agénor and Moreno-Dodson, 2006). Кроме того, развитие инфраструктуры может приводить к упрощению процедур торговли и прямых иностранных инвестиций и способно стимулировать внутрирегиональную торговлю и инвестиции, формируя тем самым региональные рынки, и в процессе этого еще более ускорять рост и сокращать масштабы бедности. В сочетании с ростом спроса развитие инфраструктуры может также содействовать диверсификации предложения и региональной экономической конвергенции.

2. Тем не менее развитие инфраструктуры в развивающемся мире, где это нужно более всего, остается весьма ограниченным, за исключением некоторых районов Восточной Азии (Fay et al., 2011). Одним из основных сдерживающих факторов являются финансы: согласно недавним оценкам, для серьезных изменений в развитии инфраструктуры в интересах поддержки ускорения роста и развития недостает средств на сумму от 1,25 до 1,5 трлн. долл. США в год, т.е. суммы, равной 5−6% валового внутреннего продукта (ВВП) развивающихся стран. Наиболее часто инвестиции в инфраструктуру поступают из государственного сектора. Частные инвестиции составляют примерно 150−250 млрд. долл. США, что едва достигает 1% ВВП развивающихся стран (Battacharya et al., 2012).

3. Самостоятельно частный сектор вряд ли существенно увеличит свои инвестиции в инфраструктуру в ближайшем будущем в силу действия внешних факторов и связанных с такими инвестициями рисков. Развитие инфраструктуры представляет собой многогранную задачу, которая, как правило, требует широкомасштабного финансирования с использованием сложных финансовых схем, надлежащих нормативных основ, активной государственной политики и, что важнее всего, человеческого, технического и институционального потенциала.

4. Поддержка развития инфраструктуры может принимать различные формы. В настоящей записке, подготовленной к первой сессии текущего рассчитанного на несколько лет совещания экспертов, рассматриваются три конкретных инициативы и механизма, по которым в основном ведутся обсуждения вопросов сотрудничества в целях развития в данной области: приватизация, ГЧП и финансирование за счет средств РБР.

5. За последние 30 лет в мире активно проводилась приватизация, направленная на улучшение работы предприятий, повышение качества услуг, расширение доступа и, на макроуровне, на получение бюджетных поступлений. Значительная часть сотрудничества в целях развития направлена на стимулирование именно этой тенденции. В то же время эмпирические данные бросают тень сомнения на предполагаемые преимущества приватизации. В настоящей записке более подробно рассматриваются основания, которые выдвигаются в пользу приватизации, ее недостатки и возможные альтернативные методы достижения тех целей приватизации, которые упомянуты выше.

6. ГЧП, особенно в интересах финансирования долгосрочных проектов в области инфраструктуры, считаются возможной альтернативой в тех случаях,

когда у государства отсутствуют достаточные ресурсы для реализации таких проектов и нет гарантий того, что необходимые ресурсы будут предоставлены частным сектором. ГЧП поощряются также в качестве средства наращивая масштабов инвестиций в общественную инфраструктуру и содействия преодолению государством дефицита его возможностей в деле планирования проектов, строительства и эксплуатации объектов. В то же время ГЧП могут носить сложный характер и требовать как минимум определенного уровня технического и институционального потенциала, позволяющего добиться успеха, а такой потенциал может существовать лишь в более крупных странах со средним уровнем дохода.

7. По вопросу о РБР в настоящей записке рассматривается их конкретная роль в предоставлении финансирования на крупные, трансграничные проекты в области инфраструктуры. Эти банки позволяют сгладить сбои рыночного механизма и способны формировать сложные финансовые пакеты, в том числе с участием развивающихся стран и частных источников финансирования.

8. В настоящей записке сначала рассматривается литература, посвященная связям между инфраструктурой и развитием, с упором на эмпирические исследования по вопросу о влиянии инфраструктуры на темпы роста (включая ее воздействие по таким косвенным каналам, как упрощение процедур торговли), масштабы бедности и неравенства. Далее приводится оценка роли трех вышеупомянутых партнерских инициатив и механизмов сотрудничества в поддержке развития инфраструктуры в целях поощрения экономической интеграции развивающихся стран. В конце записки приводятся вопросы для участников совещания экспертов.

I. Инфраструктура и развитие

9. Объекты инфраструктуры, включая связанные с транспортом объекты, водоснабжение и водоочистку, телекоммуникации, а также генерирование, передачу и распределение энергии, часто упоминаются в качестве важнейшего условия успеха политики развития. Инфраструктура важна, поскольку она может оказывать влияние на широкий спектр хозяйственной деятельности, непосредственно воздействуя как на производственный потенциал компаний, так и на потребительские возможности населения. Помимо такого воздействия на микроуровне и на уровне домашних хозяйств инфраструктура способна прежде всего поддерживать диверсификацию производства и поощрять внутрирегиональную торговлю и инвестиции, в том числе благодаря упрощению процедур торговли. Микро- и макровлияние инфраструктуры содействует ускорению роста, а те услуги, которые инфраструктура обеспечивает для домашних хозяйств, могут способствовать дальнейшему повышению производительности труда и сокращению масштабов бедности.

10. В среднем от одной трети до половины инфраструктурных услуг предназначены для конечного потребления домашними хозяйствами (Prud'Homme, 2004). Остальная часть приходится на промежуточное потребление, главным образом компаниями. Для небольших производителей и местных фирм развивающихся стран доступ к дальним рынкам и контакты с потенциальными клиентами зависят от наличия подходящих и относительно доступных по цене транспортных и телекоммуникационных сетей. Кроме того, плохо развитые сети энергоснабжения, страдающие от частых перебоев электроэнергии и нестабильности напряжения, могут взвинчивать издержки и даже сдерживать некоторые виды инвестиций. Таким образом, инфраструктура может расширять

производительный потенциал тех или иных районов, как улучшая доступность ресурсов, так и повышая производительность уже имеющихся ресурсов.

A. Инфраструктура и рост

11. С начала 1990-х годов был опубликован ряд эмпирических исследований, согласно которым государственные вложения в инфраструктуру оказывают положительное и значительное влияние на производство продукции. В своем фундаментальном труде Давид Ашауэр (David Aschauer, 1989) положил начало давно назревшему диалогу между экономистами и лицами, ответственными за разработку политики, заявив, что в значительной части спад производительности в Соединенных Штатах Америки в 1970-х годах был вызван сокращением государственных капиталовложений. В работе Ашауэра говорится о чрезвычайно высокой отдаче от общественной инфраструктуры, когда предельный продукт государственного капитала составляет около 100% в год и более. Это подразумевает, что одна единица государственных инвестиций окупается за счет увеличения выпуска продукции в течение года или даже быстрее. Учитывая такие результаты, нет ничего удивительного в том, что эта работа Ашауэра вызвала "дебаты о государственной инфраструктуре", которые с тех пор породили многочисленные научные исследования (Gramlich, 1994).

12. Несмотря на то что со временем основные первоначальные оценки эластичности Ашауэра были уменьшены, в целом в массе работ содержится вывод о том, что накопленные инфраструктурные активы оказывают положительное и значительное воздействие на темпы роста производства (Agénor, 2011; Straub, 2008). Инфраструктура, как правило, имеет особенно важное значение в сочетании с процессом структурных преобразований по мере того, как развивающиеся страны переходят от первичных ко вторичным и третичным отраслям экономики. Авторы одного из недавно опубликованных исследований (Battacharya et al., 2012) показывают, как для большинства развитых стран временное стимулирование инвестиций и расходов на инфраструктуру оказалось необходимым для того, чтобы перейти к следующему этапу экономического роста и развития.

13. Кроме того, существует множество структурных причин полагать, что в настоящее время масштабы требуемого роста инфраструктуры превышают те, что были необходимы в прошлом. Во-первых, поскольку глобальная торговля играет все более важную роль в развитии стран, должна нарастать и роль инфраструктуры, включая традиционную транспортную инфраструктуру и − во все большей степени − инфраструктуру информационных технологий. Во-вторых, быстрые темпы урбанизации и роста населения в развивающихся странах порождают более масштабные потребности в области инфраструктуры, чем когда-либо в прошлом. В-третьих, необходимость обеспечения экологической устойчивости экономики требует расширения роли инфраструктуры и связанных с ней сетей.

B. Инфраструктура и неравенство

14. Оказывая влияние на производительность факторов производства и, следовательно, на их доходность, государственные расходы на инфраструктуру могут также играть решающую роль в эволюции распределения богатства и доходов в процессе роста экономики. В то же время природа таких взаимосвязей априорно не ясна.

15. В отличие от взаимосвязей между государственными инвестициями и ростом эмпирические данные о взаимосвязях между инвестициями в инфраструктуру и неравенством не столь очевидны. Например, некоторые авторы (Ferranti et al., 2004, Fan and Zhang, 2004, Lopez, 2004, и Calderon and Serven, 2004) считают, что государственные инвестиции способствуют сокращению неравенства. Другие авторы (Wolff and Zacharias, 2007) приводят документальное подтверждение обратной краткосрочной взаимосвязи между государственными расходами и неравенством в Соединенных Штатах, хотя они не проводят различия между государственным потреблением и государственными инвестициями. В то же время некоторые другие эмпирические данные не поддерживают данное предположение столь же убедительно. Например, есть авторы (Khandker and Koolwal, 2007), которые считают, что доступ к вымощенным дорогам оказал лишь ограниченное влияние на распределение в сельских районах Бангладеш[1].

16. Более однозначные (и положительные) результаты по вопросу о взаимосвязях между инфраструктурой и неравенством можно получить, рассматривая исключительно воздействие потребительских услуг. На такие услуги, как водо- и энергоснабжение, как правило, приходится значительная часть бюджетов малоимущих домашних хозяйств. В силу этого рост капиталовложений в этих областях, как правило, приносит преимущества относительно большему количеству домашних хозяйств, находящихся в нижней части системы распределения. Например, в выборке латиноамериканских стран домашние хозяйства беднейшей квинтильной группы нередко расходуют более 5% своих доходов на водоснабжение и более 7% − на электричество (Straub, 2008). В Восточной Азии данные Японского агентства по международному сотрудничеству (2005) за 2003 год свидетельствуют о том, что средняя доля общих расходов домашних хозяйств на услуги водоснабжения колеблется от 0,8% (Китай) до 3,2% (Камбоджа), но в то же время может достигать 16−33% для некоторых беднейших домашних хозяйств в Индонезии.

C. Упрощение процедур торговли

17. Для стимулирования международной торговли могут использоваться различные виды инфраструктуры. Физическая инфраструктура, связанная с торговлей, включает в себя порты, аэропорты, дороги и железнодорожные пути и имеет решающее значение для связи стран с внешним миром. Менее заметна, но не менее важна нефизическая инфраструктура торговли, которая включает в себя пограничные и логистические процедуры (перевозки, воздушный транспорт, телекоммуникации, предпринимательская среда).

18. Вопросы упрощения процедур торговли привлекают к себе все большее внимание ученых и директивных органов, поскольку большинство стран сократили тарифы, провели либерализацию квот и ввели плавающий обменный курс, создав при этом другие операционные издержки в области торговли, которые относительно более значительны. Еще одним изменением, преобразовавшим картину и повысившим внимание к упрощению процедур торговли, стал впечатляющий рост глобальных производственно-сбытовых цепей, которые выходят за пределы национальных границ (World Economic Forum, 2012). На деле 60% глобальной торговли связано с промежуточной продукцией, причем 30% от

[1] См. также Brakman et al. (2002), Artadi and Sala-i-Martin (2003), Banerjee and Somanathan (2007) и World Bank (2006).

этого приходится на операции между филиалами одних и тех же многонациональных корпораций. Это повышает значение торговых издержек, поскольку они вменяются на пути от производителя к потребителю многократно и поскольку многонациональным корпорациям легко рассчитать сумму торговых операционных издержек, на которую уменьшаются их глобальные прибыли.

19. Важное течение в литературе посвящено значению упрощения процедур торговли и логистики, причем делается вывод о том, что ключом к стимулированию развития является создание среды, благоприятной для торговли[2]. Применяя индекс эффективности логистики (ИЭЛ), разработанный недавно Всемирным банком, авторы одной работы (Portugal-Perez and Wilson, 2012), например, пришли к выводу, что те, кто опережает других в логистике, добиваются более быстрого роста торговли, более быстрого экономического роста и большей степени диверсификации экспорта.

20. ИЭЛ позволят сравнить характеристики логистики торговли 155 стран посредством их оценки по шкале от 1 (наихудший показатель) до 5 (наилучший показатель). Данные расчетные значения основаны на 6 000 индивидуальных оценок стран со стороны почти 1 000 международных транспортно-экспедиторских компаний, каждая из которых дала оценку восьми зарубежным странам, с которыми эти компании работают наиболее часто. В то же время следует учитывать, что, как и другие индексы, основанные на восприятии, ИЭЛ отличается высоким пределом погрешности. По мере того, как помощь на цели развития все больше оговаривается условиями проведения реформ, повышается вероятность того, что страны, располагающие наименьшими ресурсами для внедрения "положительных" процедур упрощения торговли, могут больше всего пострадать от отказа как раз в той поддержке, которая необходима им для того, чтобы получить реальный шанс на совершенствование связанной с торговлей инфраструктуры. Именно поэтому основанные на восприятии индексы могут быть совершенно контрпродуктивными[3].

21. Дефицит поддержки осуществления "положительных" реформ в целях упрощения процедур торговли может, кроме того, создавать нажим на страны, побуждая их действовать в ущерб другим мерам. В результате страны могут в конечном итоге принимать такие меры, как чрезмерное сокращение импортных тарифов, что, в свою очередь, может подрывать их потенциал в деле сбора столь необходимых государственных поступлений и создавать в определенных производительных секторах чрезмерную уязвимость для иностранной конкуренции.

II. Роль различных партнерских инициатив и механизмов сотрудничества в поддержке развития инфраструктуры

A. Приватизация

22. Интенсификация приватизации в течение трех последних десятилетий приводит к значительному изменению общей тенденции, частоты и объема перекачки средств из государственного в частный сектор, что сказывается на эко-

[2] См., например, World Bank 2010 и 2012.

[3] Критику индексов управления, основанных на восприятии, см. Arndt and Oman, 2006.

номической организации активов, основного капитала и производства во многих странах, находящихся на всех уровнях развития.

23. После глобальной рецессии и разрастания долговых кризисов во многих развивающихся странах в начале 1980-х годов краткосрочным аналогом долгосрочной задачи сокращения размеров правительства и его роли в экономике стали программы структурной корректировки, которые осуществлялись под руководством Международного валютного фонда и Всемирного банка и в которых подчеркивалось важное значение финансовой сбалансированности государственных бюджетов. В силу давления со стороны международных организаций и в условиях финансовых ограничений развивающиеся страны приняли программы приватизации, которые набрали темпы в начале 1990-х годов. И в более поздний период передача собственности оставалась одним из сложившихся источников бюджетных поступлений.

24. По мере того, как развивающиеся страны проходили процесс финансовой корректировки, в качестве оправдания необходимости приватизации все больше стали приводиться цели повышения эффективности в сферах производства и управления наряду с декларированной необходимостью решения проблем отношений в формате "принципал-агент" в государственной сфере. В то же время нередкие эпизоды распродаж по бросовой цене в результате сговора стали все более заметными и превратились в центральную тему литературы по вопросам приватизации. Это привело к развертыванию усилий по созданию систем регулирования, направленных на обеспечение прозрачности и справедливости в процессе передачи собственности.

25. Считается, что успех приватизации определяется не только надлежащим характером передачи средств из государственного в частный сектор, но и повышением эффективности производства приватизированными фирмами, а также всеобъемлющим охватом услугами и удержанием правительствами государственных поступлений в виде налогов на новоприватизированные предприятия. В силу этого в литературе по проблемам приватизации наблюдается особое внимание либо к вопросам охвата, которые, с точки зрения тех, кто с осторожностью относится к передаче контроля над такими жизненно важными услугами, как водо- и энергоснабжение, частному сектору, считаются критически важными, либо к повышению эффективности, которое является центральной темой для тех, кто стремится подчеркнуть блага приватизации. Вопрос о том, каким именно образом повышается производительность − за счет технологической модернизации, более эффективного управления или же в результате увольнений и сокращения числа рабочих мест, − имеет большое значение и требует тщательного рассмотрения в каждом конкретном случае. Еще один вопрос, который имеет серьезные последствия для роста экономики в целом, это распределение повышения эффективности в экономике в целом.

26. Тема, которой уделяется гораздо меньше внимания в дискуссии о приватизации, касается макроэкономики производственного процесса и общих уровней спроса, развития и диверсификации стран, идущих по пути интенсивной приватизации. Приватизацию связывают со спадом обрабатывающей промышленности в развивающихся странах, но макроэкономика производительности нередко требует глубоких инвестиций именно в обрабатывающую промышленность. К сожалению, существует мало исследований по вопросу о взаимосвязи между приватизацией и сокращением базы обрабатывающей промышленности. Кроме того, мало кто рассматривал тезис о том, что ситуации, когда производственная база экономики сокращается или возвращается к отраслям с более низкой добавленной стоимостью, являются следствием отказа правительства от

осуществления программ развития и, в особенности, утраты государственных предприятий как средств стимулирования перемен и содействия развитию.

27. Что касается приватизации в секторах инфраструктуры, то наиболее легким объектом для нее является сектор транспорта, поскольку он часто налагает на государство немалое финансовое бремя. Страны, осуществлявшие приватизацию в состоянии кризиса (например, Аргентина, Боливия, Перу), поставили инфраструктуру в центр своего первоначального этапа реформ, тогда как страны, находившиеся в относительно более стабильном положении (например, Бразилия, Чили и Мексика), проявляли больше осторожности в отношении приватизации данных отраслей.

28. Эмпирические данные о воздействии приватизации носят смешанный характер. Ее последствия, судя по всему, значительно варьируются в зависимости от характера предприятий и их рыночной силы и в зависимости от того, осуществляется ли приватизация в странах, обладающих надлежащей нормативной базой и институциональным потенциалом, которые позволяют им повысить вероятность положительного исхода (Roland, 2008). Вопреки заявленным целям приватизации в различных случаях она может вести к существенной потере благосостояния, сокращая занятость и социальные льготы и повышая цены.

29. Даже в тех случаях, когда роль государства в экономике, реализуемая посредством прямой собственности на производственные активы, значительно сокращается, государственные предприятия по-прежнему остаются серьезной экономической силой. Во многих случаях государственные предприятия сочетают повышение эффективности в своих странах с ростом инвестиций за рубежом, в том числе в других развивающихся странах. В таких случаях повышение эффективности без полной передачи собственности достигается за счет открытия государственных предприятий для воздействия рыночных сил. Это обеспечивается с помощью различных механизмов, включая независимое регулирование, стратегическое внедрение на рынок избранных фирм частного сектора, концессионные соглашения с отдельными поставщиками услуг и продажа мажоритарного либо миноритарного пакета акций (см. Estache, 2007; Chang, 2007).

B. Государственно-частные партнерства

30. Сочетание роста спроса на качественную инфраструктуру и одновременного роста дефицита государственных средств приводит к распространению ГЧП по всему миру. Хотя единого определения ГЧП не существует[4], в широком смысле этим термином обозначаются долгосрочные договорные партнерства между государственными ведомствами и компаниями частного сектора, в рамках которых первые сохраняют полную собственность на соответствующие активы, использующиеся в том или ином проекте, а также в полной мере осуществляют надзор за работой частного сектора по проекту, но частному сектору разрешено эксплуатировать соответствующий объект и получать соответствующий доход.

31. В зависимости от применяемых схем ГЧП в сфере инфраструктуры могут иметь различные формы, включая схемы "строительство–эксплуатация–передача", "проектирование–строительство–эксплуатация" и "аренда–разработка–эксплуатация". Правительства берут на себя обязательства вносить свой вклад в

[4] См. Khanom (2010) о дискуссии по вопросу об определении ГЧП.

подобные проекты либо натурой, либо денежными средствами при помощи субсидий, гарантий, "теневых" сборов и/или предоставления возможности выплат. Организация государственно-частных партнерств в различных странах, отраслях и проектах различна. Стандартных методов реализации государственно-частного партнерства не существует. Более того, каждая страна соответствующим образом адаптирует данный процесс в зависимости от своей культуры, экономики, политической обстановки и правовой системы.

32. Хотя концепция ГЧП берет свое начало с конца 1970-х годов, ГЧП в области инфраструктуры приобрели популярность лишь в начале 1990-х годов, и одним из первых таких проектов была инициатива по частному финансированию, выдвинутая правительством Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии в 1992 году. Самыми крупными проектами, которые осуществлялись в рамках этой инициативы, были туннель под Ла-Маншем, второй мост через Северн и железная дорога в туннеле под Ла-Маншем. В 1997 году правительство лейбористов ввело концепцию "государственно-частных партнерств", которая постепенно нашла свой путь в такие другие европейские страны, как Франция, Германия, Греция и Ирландия. В 2004 году Европейским союзом была выпущена "зеленая книга" по вопросу о стимулировании ГЧП, после чего в данной области началось настоящее движение и страна за страной стали рассматривать возможности ГЧП. В развивающихся странах обязательства по инвестированию в ГЧП в области инфраструктуры появились в начале 1990-х годов и постепенно нарастали в своей совокупности с уровня 18 млрд. долл. США в 1990 году до 782 млрд. долл. США в 2000 году и до 1,8 трлн. долл. США в 2011 году[5].

33. Согласно последним обновлениям базы данных Всемирного банка об участии частного сектора в инфраструктурных проектах в 2011 году было выявлено 178 ГЧП в области инфраструктуры, из которых 65 проектов осуществлялись только в Индии и 44 − в Бразилии. Таким образом, на эти две страны в совокупности приходится 60% всех проектов ГЧП. Это свидетельствует о высокой концентрации ГЧП в крупных странах с формирующейся экономикой. ГЧП также сосредоточены в определенных отраслях, поскольку 74% проектов с их участием осуществляются в электроэнергетическом секторе (см. диаграмму). На диаграмме показано также, что 7% проектов по линии государственно-частных партнерств осуществляются в Африке, т.е. в целом 13, причем 2 из них связаны с возобновляемыми источниками энергии, в странах Восточной Азии и Тихого океана осуществляются 15 проектов (8% от общего числа), причем все из них в области возобновляемых источников энергии. В Латинской Америке и Карибском бассейне из 53 ГЧП 2 проекта осуществляются в области транспорта и 51 − в области энергетики. В Южной Азии большинство проектов ГЧП на транспорте осуществляется в сфере инфраструктуры (40 из 74 ГЧП).

34. Что касается основных источников финансирования, то здесь важную роль играют государственные финансовые учреждения. В качестве иллюстрации можно упомянуть, что в Бразилии Бразильский национальный банк развития финансировал 22 из 44 осуществляемых в стране проектов, а в Индии все проекты ГЧП осуществляются за счет долгового финансирования местных государственных банков.

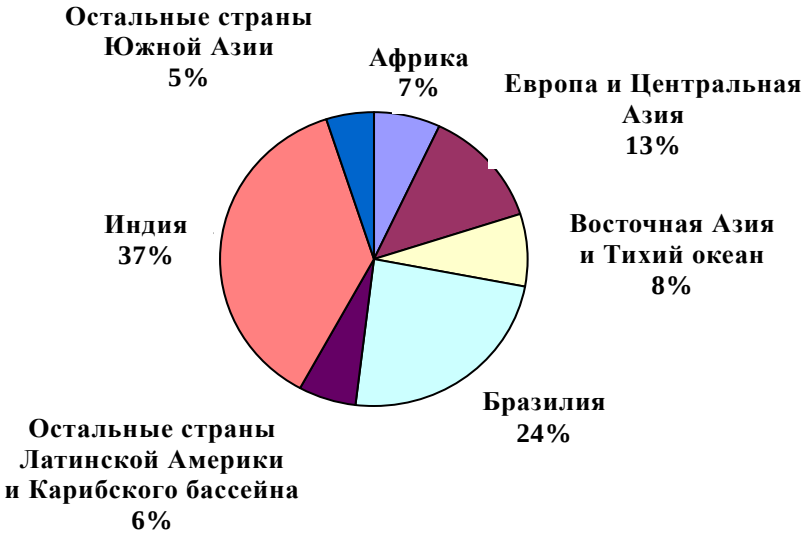
[5] База данных об участии частного сектора в инфраструктурных проектах (http://ppi.worldbank.org/).

Диаграмма

Проекты государственно-частных партнерств в области инфраструктуры (2011 год)

Проекты государственно-частных партнерств по секторам

Проекты государственно-частных партнерств по регионам



Источник: World Bank, Public-Private Infrastructure Advisory Facility and Private Participation in Infrastructure projects database.

Примечание: размер выборки = 178 проектов.

35. По совокупным показателям Латинская Америка и Карибский бассейн представляют собой тот регион развивающегося мира, где в период 1990−2011 годов наблюдалось наибольшее число проектов и наибольший объем проектных инвестиций − 1 586 ГЧП с инвестициями в размере 672 млрд. долл. США. Далее следует регион Восточной Азии и Тихого океана, где осуществлялось примерно такое же число проектов ГЧП с объемом инвестиций 336 млрд. долл. США (см. таблицу). Три развивающиеся страны, где в 1990−2011 годах осуществлялось наибольшее число проектов ГЧП в сфере инфраструктуры, − это Китай (1 018), Индия (605) и Брази-

лия (550), а по общему объему инвестиций первое место занимает Бразилия (325 млрд. долл. США), за ней следуют Индия (273 млрд. долл. США) и Российская Федерация (120 млрд. долл. США). Что касается распределения инвестиций по различным секторам, здесь первое место занимают телекоммуникации, инвестиции в которые составили в целом 820 млрд. долл. США, а за ними следует энергетика (630 млрд. долл. США). В то же время энергетика занимает первое место по максимальному числу проектов (2 283), а за ней следует транспорт (1 371).

Таблица
Участие частного сектора в инфраструктурных проектах, 1990−2011 годы

Регион	*Проектные инвестиции (млрд. долл. США)*	*Число проектов*
Латинская Америка и Карибский бассейн	672	1 586
Восточная Азия и Тихий океан	336	1 564
Южная Азия	320	771
Европа и Центральная Азия	289	742
Африка к югу от Сахары	121	436
Ближний Восток и Северная Африка	85	139
Итого	**1 823**	**2 088**

Источник: World Bank, Public-Private Infrastructure Advisory Facility and Private Participation in Infrastructure projects database.

Обоснование участия государственно-частных партнерств в инфраструктурных проектах

36. Правительства по всему миру рассматривают возможности использования ГЧП для обеспечения инфраструктурных услуг, особенно в таких отраслях, как энергетика, связь, транспорт и водоснабжение. ГЧП позволяют распределять ресурсы, риски, сферы ответственности и выгоды между государственным и частным секторами, что дает правительствам возможность преодолевать нехватку финансовых средств и восполнять пробелы в финансировании современной инфраструктуры. Основания для поощрения ГЧП включают в себя доступ к новейшей технологии и повышение эффективности осуществления проектов, эксплуатации и управления исходя из предположения о том, что частный сектор более эффективен, чем государственный. Надежда на то, что ГЧП позволят увеличить предложение необходимых инфраструктурных услуг − без немедленных расходов, при распределении проектных рисков и вероятности более удовлетворительного проектирования, эксплуатации и поставок услуг, − дополнительный фактор привлекательности ГЧП для правительств, особенно в развивающихся странах.

37. В дополнение к вышеупомянутым преимуществам проекты ГЧП часто предлагаются для ликвидации провалов правительств в осуществлении проектов, которые могут объясняться неправильной политикой закупок, высокими операционными издержками и отсутствием надлежащей координации, информации и прозрачности. ГЧП, позволяющие распределять риски и ресурсы, могут ускорять осуществление высокоприоритетных проектов, обеспечивая предоставление услуг новыми методами, предоставляя специализированный управленческий потенциал для крупных и сложных проектов и давая возможность использовать новую технологию, разработанную в частном секторе.

38. К формированию таких партнерств стремятся также в странах с большим дефицитом государственного бюджета, поскольку они способны помочь высвободить средства на другие проекты и облегчить краткосрочные финансовые трудности. Некоторые правительства также рассматривают ГЧП в качестве инструментов долгосрочного развития, поскольку они могут поощрять развитие частного предпринимательства, стимулировать инновации и поощрять модернизацию технологии. ГЧП могут также способствовать инвестициям частного сектора за рубежом по мере того, как компании частного сектора набирают опыт в своих собственных странах. Иными словами, высказывается мысль, что ГЧП в области инфраструктуры представляют собой факторы повышения эффективности, поскольку они способствуют получению максимальной отдачи от капиталовложений, учитывая более высокую степень конкуренции, подотчетность и прозрачность ГЧП в противовес государственным капиталовложениям в инфраструктуру. Кроме того, ГЧП могут быть связаны с оплатой услуг их потребителями, что по сути позволяет увеличивать государственные поступления.

Недостатки и риски, связанные с государственно-частными партнерствами в сфере инфраструктуры

39. В теории предполагается, что ГЧП создают синергическую динамику за счет мобилизации сильных сторон каждого из партнеров на эффективное оказание государственных услуг при более низких издержках, чем мог бы обеспечить государственный сектор самостоятельно. Однако данные показывают, что дело совсем не обязательно обстоит именно так и что ГЧП присущи свои собственные проблемы и недостатки.

40. В попытке преодолеть финансовые трудности при помощи ГЧП правительства могут на деле идти на чрезмерные финансовые риски, поскольку финансовые обязательства правительства перед ГЧП могут быть не до конца ясными. Эти обязательства, как правило, носят долгосрочный характер и в силу этого подвержены рискам в связи с такими факторами, как спрос, обменные курсы и издержки, что затрудняет сравнение ГЧП с традиционными правительственными проектами, в рамках которых капитальные издержки возникают с самого начала. Неэффективная передача рисков и связанная с ней материальная ответственность, в частности в виде гарантий, может вести к чрезмерной ответственности при непредвиденных обстоятельствах и, следовательно, необходимости крупных и неожиданных выплат со стороны правительства. Например:

a) в 1990-х годах правительство Колумбии гарантировало поступления от платных дорог и аэропорта, а также выплаты предприятий коммунальной сферы, которые заключили долгосрочные соглашения о закупках электроэнергии с независимыми производителями. Спрос оказался ниже ожидаемого, и возникли дополнительные проблемы, которые потребовали от правительства к 2005 году выплат в размере 2 млрд. долл. США (Irwin, 2007);

b) кроме того, также в 1990-х годах правительство Республики Корея гарантировало 90% прогнозируемых поступлений на 20-летний срок от финансировавшейся за счет частных источников дороги от Сеула до нового аэропорта в Инчхоне. Когда дорога вступила в строй, оказалось, что движение по ней не достигает и половины прогнозировавшегося объема. Правительству пришлось выплачивать каждый год миллионы долларов (Kim and Kim, 2011);

c) отсутствие финансовой ясности и недостаточный контроль привели к тому, что правительство Португалии взяло на себя риски, связанные с контрактами своих государственно-частных партнерств, и тем самым значительно повысило общую степень своих финансовых рисков, что стало одним из факто-

ров, способствовавших возникновению финансового кризиса в 2011 году (Abrantes de Sousa, 2011).

41. Кроме того, применительно к ГЧП не всегда справедливы такие доводы, как привлечение наиболее конкурентоспособных поставщиков услуг и извлечение выгод из конкуренции, поскольку по значительному числу контрактов проводятся новые переговоры об изменении условий, во многих случаях через несколько лет после заключения первоначального соглашения о концессии. В выборке из более чем 1 000 концессий, предоставленных в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна с 1985 по 2000 год, было обнаружено, что позднее были проведены новые переговоры и изменены условия 10% концессий в области электроэнергетики, 55% концессий в области транспорта и 75% концессий в сфере водоснабжения. Такие пересмотры условий производились в среднем 2,2 года спустя после первоначального предоставления концессии (Guasch, 2004). Изменение условий происходит в условиях отсутствия конкуренции и может приводить к повышению прибылей частных партнеров. Расширение лоббистских возможностей может вести к тенденции многократного изменения условий, в силу чего ГЧП необязательно связаны с повышением технической эффективности.

42. Ожидаемое повышение эффективности благодаря ГЧП также может не реализовываться. В "зеленой книге" правительства Соединенного Королевства (United Kingdom, 2011) подчеркивается "излишняя склонность к оптимизму" при оценке проектов. Ряд исследований одного автора (Flyvbjerg, 2008)[6] показывает, что в ГЧП в сфере инфраструктуры систематически недооцениваются издержки и переоцениваются выгоды. В одном из его исследований по 258 проектам в транспортной отрасли показано, что в среднем фактические издержки на 28% превышают запланированные, а по проектам за пределами Европы и Северной Америки этот показатель составляет в среднем 65%. Исследование 25 проектов в области железнодорожного транспорта показало, что интенсивность движения была серьезно переоценена − в среднем в два с лишним раза по сравнению с фактической интенсивностью. В недавнем докладе о ГЧП в сфере инфраструктуры в Индии отмечается, что осуществление жизненно важных проектов в области инфраструктуры, включая строительство портов, дорог, автомагистралей и аэропортов, серьезно отстает от графика, а издержки превышают первоначальные сметы на 14% (India, 2012). Такие задержки могут подрывать оценки затратоэффективности.

43. Изменения в эксплуатационном и управленческом контроле над объектами инфраструктуры в рамках государственно-частных партнерств могут быть недостаточным условием для улучшения хозяйственных показателей этих объектов. Для успеха ГЧП существует много других необходимых условий, включая эффективный процесс заключения договоров по линии государственно-частных партнерств и потенциал правительства в области закупок, действенность нормативного регулирования, межотраслевое планирование и координацию, справедливость, прозрачность, подотчетность, а также действенность и эффективность государственного сектора. Для обеспечения успеха ГЧП в области инфраструктуры важны все эти элементы. В случае, если ограниченные ресурсы расходуются на неудачно выбранные проекты, которые приносят гораздо меньше выгод, чем по первоначальным оценкам, результаты могут оказаться контрпродуктивными, особенно для экономики тех стран, которые и без того испытывают дефицит ресурсов.

[6] См. также другие исследования, ссылки на которые размещены по адресу: http://flyvbjerg.plan.aau.dk/pub.htm#English.

44. Для успеха ГЧП правительствам важно иметь четкую базу политики, которая помогает определять первоочередность секторов, разрабатывать пригодные для банковского финансирования проекты, надлежащим образом распределять риски, оценивать техническую и финансовую жизнеспособность проектов и сохранять эффективность до финансового закрытия проектов. Кроме того, необходима надлежащая правовая и нормативная база. Правительства могут также участвовать в финансировании проектов на основе коммерческих займов или гарантий, но им необходимо обеспечивать финансовую ответственность. Рассмотрение возможностей получения финансирования от таких финансовых учреждений, как банки развития, − также вполне реальный вариант, который уже используется.

C. Роль региональных банков развития

45. РБР играют жизненно важную роль в финансировании инфраструктурных проектов. Давно сформировавшиеся региональные банки − АзБР, АфБР, МАБР и ЕИБ − заполняют серьезные пробелы в финансировании инфраструктуры со времени своего учреждения в 1950-х и 1960-х годах. Эти пробелы и обусловленный ими дефицит инфраструктуры были особенно серьезны в 1980-х и 1990-х годах в различных регионах развивающегося мира, особенно в Латинской Америке, Карибском бассейне и в Африке к югу от Сахары, в силу той политики финансовой корректировки, которую проводили в этот период многие правительства (Estache, 2010).

46. Среди этих региональных банков ЕИБ был учрежден в 1950-х годах с четким мандатом на финансирование инфраструктуры в поддержку региональной интеграции. Таким образом, ЕИБ выделяет значительную часть общего объема своих ссуд на инфраструктуру − первоначально 48% общего объема ссуд, а позднее 44% общего объема (Griffith-Jones et al., 2008). Из трех остальных региональных банков АфБР и АзБР сосредоточены на инфраструктуре, а МАБР уделяет больше внимания социальным проектам (Ocampo, 2006). В то же время во всех трех случаях на инфраструктуру выделяется менее значительная часть ссуд по сравнению с ЕИБ. Более того, доля ссуд на "региональные общественные блага", которые включают в себя региональные проекты в области инфраструктуры, составляет менее 1% от общей суммы предоставляемых ими кредитов (Birdsall, 2006).

47. В регионе Латинской Америки и Карибского бассейна субрегиональные банки развития − Центральноамериканский банк экономической интеграции, Карибский банк развития и Андская корпорация развития (которая известна по своей испанской аббревиатуре как КАФ) − отчасти восполняют пробелы в финансировании инфраструктуры[7]. Это особенно касается КАФ − банка, учрежденного с конкретным мандатом поддерживать экономическую интеграцию его стран-основателей (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор), которые расположены в Андском регионе Южной Америки. Членский состав постепенно расширялся, и в настоящее время в него входят большинство латиноамериканских стран, а также страны Карибского региона и Пиренейского полуострова[8]. В 2012 году ссуды КАФ на инфраструктурные проекты в Латинской Амери-

[7] В настоящее время КАФ известна также под названием Банк развития Латинской Америки.

[8] Позднее членский состав КАФ был расширен, и теперь в него входят также Аргентина, Бразилия, Доминиканская Республика, Испания, Коста-Рика, Мексика, Панама, Парагвай, Португалия, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Чили и Ямайка.

ке в целом превышали совокупную сумму кредитов Всемирного банка и МАБР[9]. В последние годы более 50% общей суммы ссуд КАФ выделяется на инфраструктурные проекты и примерно 23% − на интеграционную инфраструктуру[10].

48. Хотя владельцами КАФ являются главным образом развивающиеся страны, эта организация имеет немалую базу капитала. Это обстоятельство и превосходная репутация по возврату займов способствуют присвоению ей высокого инвестиционного рейтинга международными рейтинговыми агентствами, который у КАФ превосходит рейтинг большинства стран Латинской Америки. Такой рейтинг позволяет КАФ мобилизовывать капитал на международных финансовых рынках дешевле, чем это обходилось бы большинству ее членов на индивидуальной основе. КАФ отличается рядом важных характеристик, включая четкий, сфокусированный мандат, компактную структуру управления, строгую экономическую оценку проектов, оперативный процесс утверждения и предоставление ссуд без обременительных условий. Именно эти характеристики объясняют успех КАФ и ее высокий кредитный рейтинг (Griffith-Jones et al., 2008). На Ближнем Востоке существует ряд небанковских финансовых учреждений, которые также работают в сфере инфраструктуры. Например, льготные ссуды, главным образом на инфраструктурные проекты в странах Лиги арабских государств, предоставляет Арабский фонд экономического и социального развития (Ocampo, 2006).

49. Тем не менее не во всех регионах развивающегося мира существуют субрегиональные банки, которые восполняют пробелы в финансировании инфраструктуры. В Азии нет субрегиональных банков и господствующую роль в финансировании инфраструктуры играет АзБР. В Африке основным источником финансирования инфраструктуры является АфБР. В то же время огромные пробелы в финансировании инфраструктуры сохраняются, но субрегиональные банки Африки − Восточноафриканский банк развития, Западноафриканский банк развития, Банк развития центральноафриканских государств и Южноафриканский банк торговли и развития − обладают лишь ограниченным потенциалом для предоставления финансирования на осуществление проектов в области инфраструктуры такого масштаба, который соответствует региональным потребностям, несмотря на то, что во всех случаях содействие региональной экономической интеграции входит в число их задач или их стратегии на ближайшее будущее[11]. Возможно, это объясняется базой капитала этих банков, которая, судя по всему, недостаточно велика, а также структурой их собственности, учитывая, что большинство их собственников − это те самые страны, которые нуждаются в займах и, соответственно, обладают лишь ограниченными финансовыми ресурсами, что не позволяет им значительно увеличить базу капитала таких банков. Субрегиональные банки, в составе которых присутствуют не прибегающие к займам развитые страны (или страны с формирующейся рыночной экономикой), а также такие институциональные владельцы, как другие, более крупные банки, как правило, имеют больше возможностей для выдачи ссуд странам-членам и, следовательно, для выполнения своих основных мандатов. В этой области были бы весьма полезны дополнительные исследования,

[9] *Financial Times*, 2012.

[10] По состоянию на конец 2006 года. См. Griffith-Jones et al. (2008), p. 7, table 2.

[11] В Африке существует также Банк развития Юга Африки, который находится в исключительной собственности Южной Африки и обслуживает Сообщество по вопросам развития южной части Африки с упором на крупные проекты в области инфраструктуры.

которые помогли бы вскрыть те факторы, которые ограничивают возможности этих банков в деле предоставления ссуд, а также определить те действия, которые были бы уместными для снижения препятствий на пути повышения потенциала этих банков в сфере финансирования инфраструктуры в целях укрепления региональной торговли и интеграции в развивающемся мире.

50. Дефицит средств для финансирования инфраструктуры в развивающемся мире огромен. Для удовлетворения потребностей роста и развития развивающихся стран расходы на инфраструктуру должны составить к 2020 году сумму от 1,8 до 2,3 трлн. долл. США в год, тогда как в настоящее время они составляют 0,8−0,9 трлн. долл. США в год, т.е. они должны возрасти с 3% до 6−8% ВВП развивающихся стран. Данные оценки основаны на посылке о том, что средние темпы роста развивающихся стран в период до 2020 года будут составлять 4%. В эти оценки заложены капитальные затраты на строительство инфраструктуры, которая может быть более эффективной, отличаться меньшим объемом выбросов и большей стойкостью к изменению климата, но не заложены эксплуатационные издержки и расходы на обслуживание и текущий ремонт. Если включить и эти показатели, то оценки ежегодных расходов придется удвоить. В настоящее время 60−70% текущих расходов на инфраструктуру приходится на государственные бюджеты, частный сектор обеспечивает от 20 до 30%, а 5−8% приходится на официальную помощь в целях развития и многосторонние банки развития (Battacharya et al., 2012). Инвестиции частного сектора не только относительно невелики, но и сильно сконцентрированы в сферах энергетики, транспорта и информации, связи и технологии (Estache, 2010).

51. Потребности в расходах на инфраструктуру не распределяются равномерно по различным регионам развивающегося мира. Оценки, опубликованные в 2008 году и резюмированные в работе (Estache, 2010), свидетельствуют о том, что в качестве доли от ВВП наиболее высокие потребности в таких расходах, включая эксплуатационные издержки и расходы на обслуживание и текущий ремонт, существуют в Южной Азии (11,3%), за которой следуют Ближний Восток и Северная Африка (9,2%) и Африка к югу от Сахары (8,9%), а самые низкие потребности отмечаются в Латинской и Центральной Америке (4,4%). Данные процентные показатели в значительной степени отражают средний доход на душу населения в этих регионах, поскольку странам с низким уровнем доходов приходится расходовать на инфраструктуру более высокую долю ВВП. В абсолютном выражении наиболее велики потребности в финансировании у региона Восточной Азии и Тихого океана, на который приходится почти 37% общих потребностей развивающихся стран.

52. Таким образом, развивающиеся страны испытывают огромные потребности в области развития инфраструктуры, но и пробелы в ее финансировании не менее огромны. Хотя с начала 1990-х годов инвестиции частного сектора в сфере инфраструктуры возросли (Fay et al., 2011), продолжение такого роста в будущем сдерживается рядом факторов, главным из которых является воспринимаемый и фактический чрезмерный риск в силу асимметричности информации. Кредиторы не располагают достаточной информацией для надлежащего определения цены риска и для мониторинга. Кроме того, инфраструктурные проекты, как правило, долгосрочны, что повышает воспринимаемые риски и неопределенность относительно отдачи от них в будущем. Помимо этого такие проекты, как правило, приносят общественные блага, которые превышают частную выгоду, и этот разрыв не интернализируется в расчетах прибылей частного сектора. Кроме того, региональный характер инфраструктурных проектов также оказывает неблагоприятное воздействие на степень готовности частного секто-

ра идти на капиталовложения, поскольку нормативная база трансграничных проектов отличается сложностью, а политические риски велики.

53. В этой ситуации, когда рыночные механизмы дают сбои, РБР могут играть важнейшую роль не только в предоставлении финансирования непосредственно на инфраструктуру, но и в качестве формирующих рынки организаций, которые создают и обеспечивают финансовые инструменты, позволяющие более оптимально распределить риски как между кредиторами и дебиторами, так и по времени. РБР могут также содействовать преодолению проблемы недостатка информации, с которой сталкивается частный сектор, частично обеспечивая отбор, оценку и контроль, а при необходимости и средства, и выступая таким образом в качестве партнера частных инвесторов по софинансированию. Более того, партнерские отношения между РБР и частным сектором могут приобретать различные формы. Например, РБР могут обеспечивать долгосрочное финансирование, а частный сектор может выделять менее долгосрочные ресурсы; либо РБР могут предоставлять гарантии, покрывающие нормативные и договорные риски, а частный сектор может брать на себя рыночные риски.

54. РБР могут прежде всего играть ведущую роль в региональных инфраструктурных проектах. Такие проекты создают положительные внешние эффекты в виде благ, которыми пользуются соседние страны, но в то же время они создают проблемы в области трансграничных совместных действий и координации, которые легче решать РБР, учитывая их совокупные знания и опыт; они также имеют в своем распоряжении инструменты для решения проблем координации (Griffith-Jones et al., 2008).

55. РБР могут также способствовать удовлетворению потребностей стран с низким уровнем доходов в доступе к ссудам для финансирования инфраструктурных проектов по субсидируемым ставкам, даже если в числе акционеров таких банков отсутствуют развитые страны. Поскольку эти банки получают прибыль, но не распределяют дивиденды, они могут использовать такую прибыль для расширения своей базы капитала, однако часть ее может также использоваться для субсидирования кредитов заемщикам из числа стран с низким уровнем дохода. Что касается субрегиональных банков развития, особенно тех, что действуют в Африке к югу от Сахары, то сегодня их кредитный потенциал ограничен, особенно в части крупных и дорогостоящих инфраструктурных проектов. Прогресса можно добиться за счет привлечения небольшой части огромных резервов иностранной валюты, которые в настоящее время имеют большое число стран с формирующейся рыночной экономикой, в качестве инвестиций в такие банки, что укрепит их структуру капитала и позволит им в полной мере осуществлять свои задачи по поддержке региональной экономической интеграции. Некоторые из таких банков уже имеют страны с формирующейся рыночной экономикой, например Китай, в числе своих акционеров, т.е. уже существуют институциональные механизмы, позволяющие увеличить базу капитала таких банков.

56. В заключение следует отметить, что было выдвинуто предложение о создании банка БРИКС (Бразилия, Российская Федерация, Индия, Китай, Южная Африка), акционеры которого располагают возможностями для формирования крупной базы капитала, благодаря чему такой банк обладал бы достаточным потенциалом для предоставления ссуд странам-участницам и их соответствующим региональным соседям.

III. Вопросы для экспертов

57. Для рассмотрения экспертам предлагаются следующие вопросы:

a) Какие формы ГЧП (например, контракты на предоставление услуг, эксплуатацию и управление, "проектирование−строительство−финансирование−эксплуатация") наиболее перспективны и в каких категориях стран?

b) Какие факторы играют определяющую роль в успехе ГЧП, а какие являются причиной их неудач? Каковы основные препятствия и барьеры на пути реализации возможностей создания государственно-частных партнерств: правовые, технические, рисковые, финансовые, политические? Какую роль в устранении этих препятствий и барьеров может играть сотрудничество в целях развития во всех его формах?

c) Как правительство может обеспечить баланс между предоставлением гарантий для покрытия рисков в рамках ГЧП и недопущением возникновения чрезмерной материальной ответственности в случае непредвиденных обстоятельств, которая потенциально связана с серьезными финансовыми последствиями?

d) Как могут интеграция и сотрудничество по линии Юг−Юг помочь развивающимся странам увеличить масштабы инвестиций в инфраструктуру? Какие конкретные примеры успеха в данной области заслуживают изучения?

e) Каковы возможности увеличения масштабов существующих региональных механизмов финансирования и создания новых механизмов в целях развития инфраструктуры?

f) Как можно еще более усилить роль РБР (и субрегиональных банков развития) в данной области?

g) Каковы потенциальные выгоды и опасности, связанные с упрощением процедур торговли?

Справочная литература

Abrantes de Sousa M (2011). PPP Lusofonia. Managing PPPs for Budget Sustainability: The Case of PPPs in Portugal, from Problems to Solutions. 30 October. См. ppplusofonia.blogspot.com.

Agénor P (2011). Infrastructure, public education and growth with congestion costs. *Bulletin of Economic Research*. 64(4):449–469.

Agénor P-R and Moreno-Dodson B (2006). Public infrastructure and growth: New channels and policy implications. Policy Research Working Paper 4064. World Bank.

Arndt C and Oman C (2006). *Uses and Abuses of Governance Indicators*. Organization for Economic Cooperation and Development Development Centre Study. Paris.

Aschauer DA (1989). Is Public Expenditure Productive? *Journal of Monetary Economics*. 23:177–200.

Artadi EV and Sala-i-Martin X (2003). The economic tragedy of the XXth century: Growth in Africa. NBER Working Paper 9865. National Bureau of Economic Research.

Banerjee A and Somanathan R (2007). The political economy of public goods: Some evidence from India. *Journal of Development Economics*. 82:287–314.

Bhattacharya A, Romani M and Stern N (2012). Infrastructure for development: meeting the challenge. Policy paper. June. Centre for Climate Change Economics and Policy.

Birdsall N (2006). Overcoming coordination and attribution problems: Meeting the challenge of underfunded regionalism. Kaul I and Conceicao P, eds. *The New Public Finance*. Oxford University Press. 391–410.

Brakman S, Garretsen H and van Marrewijk C (2002). Locational competition and agglomeration: The role of government spending. CESifo Working Paper No. 775. Centre for Economic Studies, University of Munich.

Calderon C and Serven L (2004). The effects of infrastructure development on growth and income distribution. Policy Research Paper No. 3400. World Bank.

Chang H-J 2007. State-owned enterprise reform. Policy Notes. Department of Economic and Social Affairs, United Nations. New York.

Estache A and Trujillo L (2007). Privatization in Latin America: The good, the ugly and the unfair. January. The Initiative for Policy Dialogue. New York.

Estache A (2010). Infrastructure finance in developing countries: An overview. *European Investment Bank Papers*. 15(2):60–88.

Fan S and Zhang X (2004). Infrastructure and regional economic development in rural China. *China Economic Review*. 15:203–214.

Fay M, Toman M, Benitez D and Csordas S (2011). Infrastructure and sustainable development. Fardoust S, Kim Y and Paz Sepulveda C, eds. *Postcrisis Growth and Development: A Development Agenda for the G20*. World Bank: 329–382.

Ferranti D, Perry G, Ferreira F and Walton M (2004). *Inequality in Latin America: Breaking with History?* World Bank. Washington DC.

Financial Times, Multinational lending: mutual aid works for Latin America, 23 September 2012.

Flyvbjerg B (2008). Curbing optimism bias and strategic misrepresentation in planning: Reference class forecasting in practice. *European Planning Studies*. 16(1):3–21.

Gramlich EM (1994). Infrastructure investment: A review essay. *Journal of Economic Literature*. 32:1176–1196.

Griffith-Jones S with Griffith-Jones D and Hertova D (2008). Enhancing the role of regional development banks. July. Intergovernmental Group of 24 Discussion Paper Series No. 50. UNCTAD.

Guasch JL (2004). *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing it Right*. World Bank Institute Development Studies. Washington, DC.

United Kingdom, Her Majesty's Treasury (2011). 2003 ed., updated 2011. *The Green Book: Appraisal and Evaluation in Central Government*. London. 29–30.

India, Ministry of Statistics and Programme Implementation (2012). *Flash Report on Central Sector Projects*. October.

Irwin TC (2007). *Government Guarantees Allocating and Valuing Risk in Privately Financed Infrastructure Projects*. International Bank for Reconstruction and Development/ World Bank. Washington, DC.

Japan International Cooperation Agency (2005). Japan International Cooperation Agency Annual Report 2005. Tokyo.

Khandker S and Koolwal G (2007). Are pro-growth policies pro-poor? Evidence from Bangladesh. Mimeo. World Bank.

Khanom NA (2010). Conceptual issues in defining public private partnerships. *International Review of Business Research Papers*. 6(2):150–163.

Kim J-H and Kim J, eds. (2011). *Public-Private Partnership Infrastructure Projects: Case Studies from the Republic of Korea. Volume 1: Institutional Arrangements and Performance*. Asian Development Bank. Mandaluyong City, Philippines.

Lopez H (2004). Macroeconomics and inequality. Paper for the Research Workshop, Macroeconomic Challenges in Low Income Countries. World Bank.

Ocampo JA (2006). Regional financial cooperation: Experiences and challenges. Ocampo JA, ed. *Regional Financial Cooperation*. Brookings Institution Press. Baltimore, Maryland: 1–39.

Portugal-Perez A and Wilson JS (2012). Export performance and trade facilitation reform. Policy Research Working Paper 5261. World Bank. Washington, DC.

Prud'homme R (2004). Infrastructure and development. Bourguignon F and Pleskovic B, eds. *Lessons of Experience* (Proceedings of the 2004 Annual Bank Conference on Development Economics). World Bank and Oxford University Press. Washington, DC: 153–181.

Roland G, ed. (2008). *Privatization: Successes and Failures*. Columbia University Press. New York.

Straub S (2008). Infrastructure and development: A critical appraisal of the macro level literature. Policy Research Paper No. 4590. World Bank.

Wolf E and Zacharias A (2007). The distributional consequences of government spending and taxation in the U.S., 1989 and 2000. *Review of Income and Wealth*. 53:692–715.

World Bank (2006). *Inclusive growth and service delivery: building on India's success. World Bank Development Policy Review*. Washington, DC.

World Bank (2010). *Connecting to Complete: Trade Logistics in the Global Economy*. The World Bank Group. Washington, DC.

World Bank (2012). *Connecting to Complete: Trade Logistics in the Global Economy*. The World Bank Group. Washington, DC.

World Economic Forum (2012). *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*. World Economic Forum. Geneva.