



УДК: 336.02

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Е. А. Киреева

Саратовский государственный социально-экономический университет
E-mail: E.A.Kireeva@mail.ru



В статье обсуждаются теоретические и методологические вопросы, связанные с применением и финансированием государственно-частного партнерства. Раскрыта экономическая природа ГЧП, исследованы нормативно-правовые основы сотрудничества государства и бизнеса; предложено определение понятия государственно-частного партнерства; выделены формы и определен инструментарий финансирования проектов ГЧП. По мнению автора, из существующих инструментов финансирования проектов ГЧП наиболее привлекателен для бизнеса Инвестиционный фонд РФ как источник «живых» денег.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, нормативное регулирование, модели финансирования, формы, инструменты.

Public Private Partnership: Financial Support of Regional Economic Development

Е. А. Kireeva

The paper discusses the theoretical and methodological issues related to the application and the financing of public-private partnership. The economic nature of public-private partnership is opened, standard and legal bases of cooperation of the state and business are investigated; definition of concept of public-private partnership is offered; forms are allocated and the tools of financing of PPP projects are defined.

Key words: public-private partnership, standard regulation, models of financing, form, tools.

В последние годы в проектах развития инфраструктуры экономики регионов все чаще применяются разнообразные формы сотрудничества государства и частного бизнеса. Во всем мире наблюдается тенденция к усилению сотрудничества власти и бизнеса. Сферы возникновения таких взаимоотношений достаточно разнообразны: электроэнергетика, транспорт, здравоохранение, образование и т.д. Выбор сферы сотрудничества обусловлен тем, что предприятия в этих сферах имеют большое стратегическое значение для экономики и общества и не могут быть приватизированы, притом что государство не обладает необходимыми ресурсами для их поддержания и развития.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) преследует цель реализации общественно значимых проектов во многих сферах деятельности, начиная с развития стратегически важных отраслей экономики и предоставления общественных услуг в масштабах всей страны до небольших муниципальных инфраструктурных проектов.

Широкое распространение всевозможных форм ГЧП в самых разных отраслях экономики, их бурное развитие во всех регионах мира позволяют трактовать такую форму взаимодействия бизнеса и государства как черту современной экономики¹.

Наибольшую популярность в сфере ГЧП во всем мире завоевали проекты по строительству автомагистралей, а также проекты в ЖКХ. По данным Национального совета по частно-государственной кооперации, в США из 65 основных муниципальных услуг (водоснабжение, канализация, уборка мусора, школьное образование и др.) коммерческие организации привлекаются при выполнении в среднем 23 видов². В Великобритании ежегодно заключается примерно 80 соглашений ГЧП. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают до 17% экономии для бюджета страны³.

Особенную актуальность в России тема ГЧП приобрела в условиях мирового финансового кризиса, в связи с которым многие отрасли российской экономики почувствовали потребность в государственной поддержке. Председатель Правительства РФ В. В. Путин, открывая совещание в Новомосковске в сентябре 2009 г., назвал государственно-частное партнерство основой посткризисного развития регионов.

По своей экономической природе ГЧП является результатом развития механизмов взаимодействия хозяйственных отношений между государственной властью и частным бизнесом в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры⁴.

Нормативные основы ГЧП в Российской Федерации в отсутствие закона о государственно-частном партнерстве в большинстве случаев не имеют системного характера. В настоящее время среди федеральных нормативных правовых актов, тем или иным образом регулирующих отношения, возникающие в сфере ГЧП, можно назвать:

- договорные конструкции, предусмотренные Гражданским кодексом РФ;
- Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;
- Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;



– Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;

– Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»;

– федеральные законы об иных государственных корпорациях: «Роснанотех» (от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ), ЖКХ (от 27 июля 2007 г. № 185-ФЗ), «Олимпстрой» (от 30 октября 2007 г. № 238-ФЗ);

– Постановление Правительства РФ от 24 августа 2006 г. № 516 «Об открытом акционерном обществе “Российская венчурная компания”»;

– Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации»;

– Постановление Правительства РФ от 4 мая 2005 г. № 284 «О государственном учете результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения».

Понятие «государственно-частное партнерство» применяется в различных нормативно-правовых актах (Бюджетный кодекс РФ и ряд федеральных целевых программ содержат словосочетания, имеющие отношение к ГЧП: принципы, проекты, механизмы государственно-частного партнерства). Однако ни в одном из них не раскрывается определение данного понятия. Некоторые субъекты Федерации приняли законы о ГЧП (такие документы есть, например, в Томской области, Санкт-Петербурге, Дагестане, Горном Алтае).

Отношения ГЧП характеризуют следующие особенности:

– в качестве сторон договора ГЧП выступают государственные (муниципальные) органы власти и частный бизнес;

– договор ГЧП имеет юридическую основу;

– в договоре прописаны финансовые риски и затраты, а также пропорции распределения достигнутых в ГЧП результатов между сторонами;

– взаимодействие добровольное, основано на партнерских отношениях и учете интересов обеих сторон;

– сотрудничество ведется в рамках реализации проектов, имеющих существенную значимость для общества и государства; совместные цели и интересы обоих партнеров согласовываются с общегосударственными общественно-полезными целями.

На основе указанных особенностей и существующих в экономической литературе вариантов трактовки термина «государственно-частное партнерство» можно сформулировать следующее его определение: ГЧП представляет собой официальное конструктивное взаимодействие власти и бизнеса в сфере экономики, политики, культуры, науки. Узкое понимание государственно-частно-

го партнерства – это юридически оформленные взаимовыгодные отношения (заключение договора) между государственными или муниципальными органами власти и субъектами предпринимательства в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное общественно-государственное значение.

В рамках ГЧП, в отличие от традиционных административных отношений, создаются свои отношения собственности, базовые модели и формы финансирования.

Особую важность представляют вопросы, связанные с перераспределением правомочий собственности, которое возникает при переходе административно-императивных отношений между государством и бизнесом в отношения партнерства. Разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках ГЧП в основном касается лишь их части: контроля использования активов, права на управление, на доход, права на переступку каких-либо правомочий собственника другим лицам и права на изменение капитальной стоимости объектов соглашений.

Большой опыт перераспределения прав собственности между государством и частным бизнесом накоплен в секторах общественных услуг (инфраструктурных отраслях). Поскольку государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами, есть необходимость сохранить ряд отраслей и производств в государственной собственности. Но из-за высокой мобильности частного предпринимательства, склонности к инновациям и присущей ему способности наиболее эффективно использовать ресурсы государство все же должно передавать часть своих полномочий частному сектору, сохраняя при этом важнейшие национальные объекты в государственной собственности. В основном это касается сооружения, эксплуатации, управления и содержания объектов производственной и социальной инфраструктуры.

В проектах ГЧП не может быть абсолютного равноправия государственного и частного партнеров, так как государство является субъектом публично-правовых отношений и само определяет правовые рамки, которыми должны руководствоваться все остальные субъекты гражданско-правовых отношений. Кроме того, государство сохраняет властные функции, даже вступив на началах равенства сторон в указанные отношения, так как может принимать административные акты, игнорирующие это равенство. Частный партнер, как предприниматель, желает максимизации прибыли, поэтому в части коммерческих (в отличие от общественных, реализуемых государством) интересов между партнерами должно быть заключено соглашение о разделе рисков, характере передаваемых правомочий и условиях их пере-



дачи и использования. В условиях России это особенно важно, поскольку в ее правовой системе отсутствует корректное разделение на публично-правовые и гражданско-правовые отношения, что негативно отражается на реализации конкретных инвестиционных проектов, федеральных и региональных целевых программ.

Условия сочетания форм конкретного партнерства государства и частного бизнеса могут существенно различаться. Частный компонент в партнерствах может выступать в качестве одной из сторон контракта (контракты на поставку товаров и услуг для государственных нужд, на предоставление технической помощи, на управление), когда права собственности жестко разделены. К партнерствам с разделенными правами собственности относят соглашения о разделе продукции

и лизинговые (арендные) соглашения⁵. В случае концессионных соглашений всех типов речь идет уже о частичной передаче некоторых правомочий собственности от государственного партнера частному (обычно правомочий пользования, владения и управления). Наконец, акционерное или долевое участие частного капитала в государственном предприятии и наоборот (совместное предприятие) предполагает более высокий уровень интеграции капитала при реализации партнерских отношений. В зависимости от характера решаемых в рамках ГЧП конкретных задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерства можно подразделить на несколько моделей. Соответственно целям ГЧП различаются организационные модели, модели финансирования и модели кооперации (таблица)⁶.

Модели государственно-частного партнерства и их характеристика

| Модели ГЧП | Характеристика модели |
|-----------------|---|
| Организационные | Сотрудничество – через привлечение третьих организаций, переуступка отдельных функций и контрактных обязательств, передача объектов во внешнее управление. Осуществляется в виде концессии |
| Финансирования | Коммерческий наем, аренда, различные виды лизинга, проектное финансирование |
| Кооперации | Применяются все формы и методы объединения нескольких партнеров, отвечающих за отдельные стадии общего процесса создания новой потребительной стоимости как публичного блага, происходит организация сложных структур (холдингов) |

В моделях кооперации проекты ГЧП могут осуществляться на основе акционерных соглашений, в которых совместное финансирование и реализация проекта осуществляется на основе «баланса вкладов». Каждый участник проекта вносит вклад в виде отдельных составляющих проекта. Официально утверждаемый документ – баланс вкладов – подтверждает достижение участниками проекта соглашения по составу и стоимости работ. Надо отметить, это жесткая форма финансирования проекта, так как его стороны должны в полном объеме и своевременно выполнять обязательства, при этом возникшие в ходе исполнения риски могут стать причиной провала проекта. Другие проблемы могут возникнуть в связи с необъективностью оценки вкладов, может измениться стоимость вкладов, что невозможно определить на этапе зарождения проекта.

В России существуют серьезные проблемы в применении акционерных соглашений, а именно:

- не закреплен законодательно статус компенсации по соглашениям: может быть уменьшена неустойка, в случае убытков необходимо доказать их величину и т.п.;
- невозможно заключить соглашение, например, с кредитором, так как он не является участником общества (акционером);
- нет практики применения таких соглашений в РФ.

В то же время возможны другие формы финансирования проектов ГЧП, например финансирование по инвестиционному договору. Инвестиционный договор – это долгосрочные договорные отношения, основанием которых является проект с предварительной оценкой эффективности. Договор имеет возмездный характер: предоставление инвестиций происходит в обмен на передачу будущего объекта инвестирования. Обе стороны договорных отношений рассчитывают на финансовую эффективность. Предусматривается целевой характер использования имущества, переданного инвестором. Инвесторы принимают участие в управлении своими инвестициями, имеют общую долевую собственность на имущество, внесенное в качестве инвестиционного вклада⁷.

Еще одной формой финансирования инвестиционных проектов может быть создание компании со смешанным государственным и частным капиталом. В России есть опыт реализации инвестиционных проектов со смешанным государственным и частным капиталом.

Повышение финансовой привлекательности проектов, реализуемых в рамках ГЧП, включает мероприятия по двум направлениям. Первое – экономия стоимости проекта, минимизация затрат по его реализации от начальной стадии до его финансового завершения. Второе – минимизация



финансовых рисков для участников проекта, в том числе на основе разделения рисков.

В реализации проекта ГЧП заинтересованы и государство, и частный бизнес. Взаимодействие сторон закреплено договором, поэтому финансовые потоки государства и бизнеса должны быть структурированы и оформлены соответствующими соглашениями. Проект должен обеспечивать инвестиционную привлекательность как для бюджета (бюджетная эффективность), так и для бизнеса (увеличение прибыльности и рост стоимости бизнеса)

С финансовой точки зрения в основе проектов ГЧП лежит идея о разделении рисков, связанных с развитием новых технологий, между государством и бизнесом. В конечном итоге финансовые риски и затраты, а также достигнутые финансовые результаты распределяются пропорционально юридически оформленной взаимной договоренности.

Построению организационной структуры проекта должно предшествовать установление прав и обязанностей участников. Поэтому организационную структуру проекта будут определять его индивидуальные характеристики – структура источников финансирования и выбранная участниками система контроля над ходом реализации проекта.

Ниже перечислены основные распространенные источники финансирования проектной деятельности, используемые, как правило, в разных сочетаниях:

- банковское и лизинговое финансирование;
- средства специализированных инвестиционных фондов;
- облигационные займы;
- собственные средства компании;
- государственное финансирование.

Классическое проектное финансирование при использовании модели ГЧП отражается в специфике его основных элементов. В качестве спонсора выступает бизнес или государство, последнее, как правило, предоставляет актив, а бизнес инвестирует денежные средства. С целью реализации проекта создается отдельная проектная компания в форме независимого юридического лица. Группа кредиторов предоставляет долговое финансирование на ограниченный срок и без обращения взыскания на основных спонсоров проекта.

В классической схеме проектного финансирования проектная компания имеет высокую долговую нагрузку. В большинстве проектов соотношение долга к акционерному капиталу достигает от 70% до 90%⁸.

Заемные средства могут привлекаться также путем выпуска нового для российского рынка инструмента – проектных облигаций, которые выпускаются от имени проектной компании. Погашение этих облигаций и выплата процентов

осуществляются за счет поступлений от реализации проекта.

Особенностью данной модели является также то, что планируемые выпуски облигаций привязаны к финансовым потокам проектной компании, и привлечение средств осуществляется на основе нескольких траншей в соответствии с потребностями финансирования в каждый из анализируемых периодов.

Исходя из опыта стран с развитой рыночной экономикой, можно назвать основные черты проектов ГЧП:

– определенные, часто длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 10–15 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет); проекты обычно создаются под конкретный объект (порт, дорога, объект социальной инфраструктуры), который должен быть завершен к установленному сроку;

– специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными финансовыми ресурсами, или же совместное инвестирование нескольких участников, или через выпуск проектных облигаций;

– обязательное наличие конкурентной среды, когда за каждый контракт или концессию борются несколько потенциальных участников;

– специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, практическая реализация услуг потребителям;

– разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон⁹.

Вклад частного партнера в общий проект выражается в обеспечении финансовыми ресурсами, профессиональным опытом, эффективным управлением, гибкостью и оперативностью в принятии решений, способностью к новаторству. Частный партнер выбирает наиболее эффективные методы работы, более совершенную технику и технологии, новые формы организации производства. Создаются новые предприятия, в том числе с иностранным капиталом, налаживаются эффективные кооперационные связи с поставщиками и подрядчиками. На рынке труда, как правило, повышается спрос на высококвалифицированных и хорошо оплачиваемых работников.

Государственная сторона партнерства обеспечивает правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также материальных и финансовых



ресурсов. Государство получает возможность заняться исполнением своих основных функций – контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Общественная значимость ГЧП заключается в том, что выигрывает общество как потребитель более качественных услуг.

В широком смысле основными формами ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно считать¹⁰:

- любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса;
- государственные контракты;
- арендные отношения;
- финансовую аренду (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашения о разделе продукции (СРП);
- концессионные соглашения.

Принятая в мировой практике классификация ГЧП обычно выделяет такие его формы, как контракт, аренда и концессия.

В последние годы в России появился огромный инвестиционный ресурс и новый механизм его использования – государственно-частное партнерство «нового поколения». На федеральном уровне в дополнение к старым инструментам, федеральным адресным инвестиционным программам (ФАИП), сформировалась целая линия новых – инвестиционные фонды, особые экономические зоны, концессии, Венчурный фонд, Российская венчурная компания, технопарки. Государственные капиталовложения с использованием новых инструментов на ближайшие пять лет оцениваются более чем в 15 млрд долларов.

ФАИП – инвестиционный инструмент старшего поколения – не предполагает заключения договора между государством и компанией о взаимных обязательствах. Поэтому строительство инфраструктуры, необходимой для частного проекта, в рамках ФАИП не может быть достаточным для открытия финансирования и разворачивания работ по строительству своего предприятия, так как у государства формально нет обязательства завершения строительства инфраструктурного объекта перед компанией. Это увеличивает стоимость привлекаемого предприятием внешнего финансирования и риски. Государство может прекратить свою стройку в любой момент. Это создает риски, повышает стоимость привлекаемого финансирования. ФАИП предполагает капитальные вложения, в которых нет прямой инвестиционной логики, и не заставляет прогнозировать и считать будущие доходы, а преследует цель построить объект – школу, больницу, детский садик. Совсем иная логика при использовании ГЧП, например, в отношении средств Инвестиционного фонда РФ. Здесь цель государственных инвестиций – не просто построить объект, а сгенерировать экономический рост и инвестиционный доход. Причем не только от этого объекта, но и, возможно, за счет порождаемых

бизнесов вокруг него. Для инвесторов наиболее значимым ограничением является дефицит социальной и коммунальной инфраструктуры под новые проекты. Выделяемые ФАИП средства не нацелены на достижение экономического результата, следствием чего становится «завышение смет, стремление освоить деньги, нецелевое использование выделенных ресурсов. <...> Деньги получают регионы согласно своим лоббистским возможностям, поэтому эффективность их использования низкая»¹¹.

Действующее российское законодательство предлагает набор инструментов финансирования проектов ГЧП, в частности: Инвестиционный фонд РФ, Венчурный фонд РФ, особые экономические зоны, концессии, долгосрочные федеральные и ведомственные целевые программы, региональные фонды развития, государственные корпорации, другие фонды научно-технического развития, в том числе малого бизнеса.

Сейчас в России для реализации крупного инвестиционного проекта компания вполне может: 1) за счет Инвестфонда разработать проектную документацию и профинансировать строительство производственной инфраструктуры; 2) привлечь к развитию социальной и коммунальной инфраструктуры средства ФАИП и регионального бюджета; 3) получить региональные налоговые льготы и произвести часть оборудования предприятия в режиме особой экономической зоны.

Из всех инструментов предметом заинтересованности бизнеса является Инвестиционный фонд РФ, поскольку предполагает выделение «живых» денег. Но при этом он обременен громоздкой процедурой утверждения заявки (заключения ведомств и регионов, оценки инвестиционных консультантов), высоким барьером входа (рассматриваются проекты от 5 млрд рублей), необходимостью представить проектно-сметную документацию, которая для крупных предприятий готовится больше года и довольно дорого стоит (3–5% от стоимости проекта). Компании указывают на длительный срок принятия решения по предоставлению субсидий по кредитным ставкам, что делает их малоэффективными. Существуют проблемы, связанные с землеотводом, инженерной подготовкой площадок, разрешениями на строительство, подключениями к энергоснабжению и коммунальным сетям.

Пятнадцать лет назад Всемирный банк представил отчет о мировом развитии, во многом не утративший своей актуальности и в настоящее время¹². Уже тогда авторы обратили внимание на намечающееся общественное недовольство в развитых странах результатами деятельности «государства всеобщего благосостояния». Государство не обеспечивало полного набора необходимых общественных благ и услуг. Авторы отчета утверждали также, что далеко не очевидна роль



государства в качестве единственного поставщика общественных благ, что при выполнении этой роли оно должно в значительной степени опираться на сильные стороны рынков. Государство может и должно допустить участие частных структур в предоставлении общественных благ, размывая сложившуюся монополию в сфере инфраструктуры и социальных услуг. Это особенно актуально для стран со слабыми государственными институтами, где привлечение частных компаний к предоставлению социально значимых услуг должно рассматриваться в качестве приоритетного принципа.

Примечания

- ¹ См.: Частно-государственное партнерство : состояние и перспективы развития в России : аналитический доклад. М. : Институт экономики РАН; Национальный инвестиционный совет, 2006. URL: <http://www.gbv.de/dms/zbw/565876635.pdf> (дата обращения: 25.09.2012) ; *Муравьев Н. В.* Внутренние и внешние факторы развития государственно-частных партнерств в России // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. 2012. Т. 12. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С. 27–32.
- ² См.: *Фирсова А. А.* Зарубежный опыт применения государственно-частных партнерств для развития инвестирования инновационной деятельности // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. 2011. Т. 11. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 2. С. 75–79.
- ³ См.: *Стиридонов А. А.* Государственно-частное партнерство : понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования. Актуальные проблемы социально-экономического развития России //

Центр развития ГЧП : [сайт]. URL: <http://pppcenter.ru/press-center/smi-o-centre/19032010> (дата обращения: 15.10.2012).

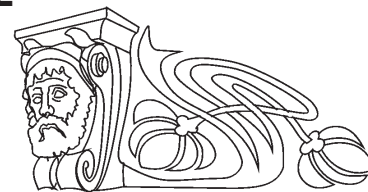
- ⁴ См.: *Айрапетян М. С.* Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства : [информационный портал ГЧП-Россия.ру]. URL: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html> (дата обращения: 25.09.2012).
- ⁵ См.: *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора : формы, проекты, риски. М., 2005. С. 28, 36.
- ⁶ См.: *Дерябина М.* ГЧП : теория и практика. URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html> (дата обращения: 19.11.2011).
- ⁷ См.: *Перепелкина Е.* Инвестиционный договор как отдельный вид гражданско-правового договора. URL: <http://lawfirm.ru/article/index.php?id=363> (дата обращения: 25.09.2012).
- ⁸ См.: *Бурнашев Н.* Проектное финансирование в странах СНГ. Современный статус и перспективы // Рынок ценных бумаг. 2010. № 6. С. 61.
- ⁹ См.: *Государство и бизнес : институциональные аспекты.* М., 2000. С. 40.
- ¹⁰ См.: *Амуни Д. М.* Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово-культурных проектов // Справочник руководителя учреждения культуры. 2005. № 12. С. 16–24.
- ¹¹ *Столяров Б., Шмаров А.* PPP : перевод на русский // Стратегия и конкурентоспособность. 2007. № 1(13). С. 92–93.
- ¹² См.: *Государство в меняющемся мире. Отчет ВБ о мировом развитии в 1997 г. / Агентство экономической информации «ПРАЙМ-ТАСС».* М., 1997.

УДК 330.131.5, 330.837
JEL Classification E02, L14, L60

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ И ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ЭКОНОМИКЕ: ТРАНЗАКЦИОННОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е. А. Кузьмин

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург
E-mail: KuzminEA@gmail.com



В статье автором предпринята попытка введения в научный оборот нового аналитического показателя – параметра транзакционности экономики. Доказан авторский подход к исчислению «грязных» и «чистых» транзакционных издержек, отличающихся на величину промежуточного потребления транзакционных затрат. Проведена эмпирическая апробация результатов исследования, по итогам которой составлены полигоны распределения транзакционности за 2010 г. для более чем 65 тыс. предприятий в России.

Ключевые слова: институциональная экономика, транзакционность, функция транзакционности, транзакционные издержки.

Theoretical and Empirical Research of Transaction Costs in the Economy: Transaction Intensity Russian Economy

E. A. Kuzmin

In article the author attempts to introduce into scientific new analytical parameter – parameter transaction intensity economy. Proved the author's approach to the calculation of the «dirty» and «clean» transaction costs, other than the value of intermediate consumption of transaction costs. Conducted an empirical validation study results, which resulted