

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный
экономический университет»**

На правах рукописи

ЮДИН ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ

**РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА**

Диссертация на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Специальность: 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика
(региональная экономика)
5.2.7 – Государственное и муниципальное управление

**Научный консультант -
доктор географических наук,
профессор Разумовский В.М.**

Санкт-Петербург-2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНОВ	13
1.1 Понятие и сущность управления конкурентоспособностью регионов	13
1.2 Механизмы государственного-частного партнерства как инструмент управления конкурентоспособностью региона в современных условиях	42
1.3 Инструменты развития рынка проектов ГЧП и их влияние на конкурентоспособность региона	75
Выводы по главе 1	86
ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	89
2.1 Исследование регионов по уровню социально – экономического развития региона в современных условиях	89
2.2 Взаимосвязь уровня конкурентоспособности экономики региона с уровнем развития инфраструктуры	108
2.3 Опыт повышения уровня конкурентоспособности экономики в рамках социально – экономического развития региона в современных условиях	124
Выводы по главе 2.....	139
ГЛАВА 3. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ПРОЕКТОВ ГЧП	141
3.1 Структура этапов реализации механизмов управления развитием ГЧП в формате функций управления с учетом рекомендаций по их оптимизации	141
3.2 Совершенствование методических основ формирования векторов социально- экономического развития региона в современных условиях	151
3.3 Моделирование процессов принятия решений о реализации проектов ГЧП и развития инновационной политики для повышения конкурентоспособности экономики региона.....	163
Выводы по главе 3.....	174

ГЛАВА 4. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОСОБЫЙ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ РЕЖИМ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	176
4.1 Трансформация подходов и современные тенденции развития концепции государственно-частных (муниципально-частных) партнерств	176
4.2 Государственно-частное (муниципально-частное) партнерство как особый экономико-правовой режим регионального (местного) развития	221
4.3 Концепция функционирования рынка проектов государственно-частного партнерства	236
Выводы по главе 4.....	263
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	266
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	273
ПРИЛОЖЕНИЕ А	302
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	306
ПРИЛОЖЕНИЕ В	311
ПРИЛОЖЕНИЕ Г	312
ПРИЛОЖЕНИЕ Д	316
ПРИЛОЖЕНИЕ Е.....	325

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертационного исследования. Ключевым драйвером устойчивого роста и благополучия регионов в настоящее время выступает их конкурентоспособность, которая эволюционировала из теоретического понятия в практический императив развития. Эта способность проявляется в умении региона создавать условия для притока капиталовложений, привлечения высококвалифицированных кадров, генерации передовых идей и поддержания высоких стандартов жизни. При этом субъекты РФ находятся в ситуации необходимости преодоления целого комплекса проблем: углубляющегося разрыва в уровнях экономического развития, исчерпания возможностей сырьевой модели роста, растущего давления на бюджетную систему и отсутствия достаточных средств для обновления ключевых инфраструктурных активов. В подобной обстановке классические подходы к финансированию крупных инициатив исключительно за счет государственных средств демонстрируют свою низкую результативность или оказываются неприменимыми.

В связи с этим возрастает стратегическая роль механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) как формы привлечения не только финансовых ресурсов бизнеса, но и его управленческого опыта и технологий. ГЧП трансформируется из вспомогательного финансового инструмента в центральный элемент долгосрочной региональной политики. Его ценность заключается в комплексном эффекте: помимо решения проблемы дефицита бюджета, оно способствует повышению профессионального уровня реализации проектов, внедрению современных технических решений и ответственному управлению объектами на всех этапах их существования, что в совокупности усиливает инвестиционную привлекательность и конкурентные преимущества территории. Существенным препятствием на пути повсеместного внедрения ГЧП является ярко выраженная региональная асимметрия. Практика успешного

применения партнерств сконцентрирована в небольшой группе регионов, изначально обладающих мощным инвестиционным потенциалом. В то же время ряд регионов, в особенности получающих федеральные дотации, проявляют минимальную инициативу в этой области. Основная причина кроется не в отсутствии потенциально реализуемых проектов, а в дефиците стратегического видения и целостной методологии, позволяющей органично встроить механизм ГЧП в систему управления экономическим развитием.

Важность исследования обусловлена запросом со стороны регионов на концептуально выверенные и инструментально подготовленные рамки для выстраивания политики в области ГЧП. Такая политика должна быть ориентирована на создание целостной среды для партнерства, а не на разовую реализацию проектов. Ее конечной целью является формирование устойчивой экосистемы, в которой ГЧП выступает катализатором прогресса по всем ключевым направлениям, определяющим конкурентоспособность: развитию инфраструктуры, человеческого капитала, инновационной среды и институтов.

Актуальность данного исследования заключается в острой практической потребности российских регионов в научно обоснованной и методически проработанной модели региональной политики в сфере ГЧП. Эта политика должна быть нацелена не на единичные проекты, а на формирование устойчивой экосистемы, где ГЧП становится катализатором изменений в ключевых компонентах конкурентоспособности: инфраструктурном, инновационном и институциональном.

Степень разработанности научной проблемы. Вопросы управления конкурентоспособностью регионов и использования механизмов государственно-частного партнерства становятся все более актуальными, что обусловлено возрастающей ролью регионов в обеспечении экономического развития страны и необходимостью привлечения частных инвестиций для развития инфраструктуры, а также реализации социально значимых проектов. Несмотря на значительное количество исследований, посвященных различным аспектам повышения конкурентоспособности, комплексное рассмотрение этой

проблемы в контексте государственно-частного партнерства остается недостаточно изученным.

Теоретические основы конкурентоспособности регионов заложены в трудах отечественных и зарубежных ученых. Значительный вклад в исследование факторов, определяющих конкурентные преимущества территорий, внесли такие ученые, как М. Портер, рассматривавший конкурентоспособность на микроэкономическом уровне, и П. Кругман, акцентировавший внимание на роли акцентировавший внимание на роли географического концентрации производства в формировании конкурентных преимуществ. Вклад в исследование региональной экономики внесли труды Р. Флориды, рассматривавшего креативность и человеческий капитал в качестве ключевых факторов роста конкурентоспособности регионов. Российские исследователи, такие как А.Г. Гранберг, А.П. Гулбрандсен, П.П. Иванов, М.П. Лебедев внесли существенный вклад в развитие теории региональной экономической политики и выявление факторов конкурентоспособности регионов России.

Вопросы формирования и реализации стратегий повышения конкурентоспособности регионов рассматриваются в работах А.Г. Бездудной, Г.В. Дваса, Л. Дейкстра, А.П. Дзюба, И.Ю. Мерзлова, В.М. Разумовского и других. В исследованиях этих ученых анализируются различные подходы к управлению региональным развитием, в том числе с использованием инструментов стратегического планирования.

Теоретические основы государственно-частного партнерства рассмотрены в работах М.А. Александровой, Г.Р. Аюповой, Т.А. Беляевой, О.В. Деминой, М.В. Зайцевой. В исследованиях указанных авторов исследуется сущность государственно-частного партнерства, его формы и модели, а также факторы, влияющих на эффективность реализации проектов государственно-частного партнерства, рассматриваются различные методики и показатели, позволяющие определить целесообразность реализации проектов государственно-частного партнерства и оценить их влияние на развитие региона.

Анализ исследований и публикаций показывает, что, несмотря на значительный интерес к теме конкурентоспособности регионов и государственно-частного партнерства, существует ряд нерешенных вопросов, требующих дальнейшего исследования. В частности, недостаточно разработаны методики оценки влияния государственно-частного партнерства на конкурентоспособность регионов, не определены оптимальные механизмы отбора и реализации проектов государственно-частного партнерства с учетом специфики региональной экономики. Кроме того, требуется дальнейшее исследование институциональных аспектов развития государственно-частного партнерства в регионах, в том числе создание эффективных механизмов координации между государственными и частными партнерами, а также развитие компетенций органов государственной власти в сфере управления проектами государственно-частного партнерства.

Целью исследования является развитие научно-методологического базиса региональной экономической политики, обеспечивающей устойчивый рост конкурентоспособности регионов за счет использования механизмов государственно-частного партнерства.

Для достижения поставленной цели решаются следующие **задачи**:

1. Провести классификацию российских регионов на основе динамики развития их инфраструктурного комплекса, предложить матрицу распределения российских регионов по темпам развития объектов инфраструктуры.
2. Разработать механизм стратегического и оперативного управления региональными проектами, реализуемыми органами власти (с использованием SPV), и обосновать его эффективность.
3. Обосновать модель сценарного развития регионов России на основе их типологии по формам привлечения финансирования в проекты государственно-частного партнерства.
4. Дополнить методический подход к учету специализированных технологических межотраслевых связей при формировании региональных стратегий субъектов.

5. Разработать алгоритм оценки инновационного потенциала региональной производственной подсистемы.

6. Уточнить и научно обосновать основные принципы применения механизмов государственно-частного и муниципально-частного партнерства.

7. Предложить организационную структуру и режим функционирования рынка проектов государственно-частного партнерства.

8. Концептуализировать комплексную методику оценки мультипликативного эффекта от реализации региональных инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства.

Объект исследования – процесс управления конкурентоспособностью регионов Российской Федерации.

Предмет исследования – организационно-экономические отношения, возникающие в процессе управления конкурентоспособностью регионов посредством механизмов государственно-частного партнерства.

Научная гипотеза заключается в том, что эффективное использование механизмов государственно-частного партнерства позволит достичь синергетического эффекта, выражающегося в повышении конкурентоспособности региона за счет развития инфраструктуры, привлечения инвестиций, внедрения инновационных технологий и создания новых рабочих мест.

Теоретической основой исследования послужили фундаментальные положения экономической теории, теории региональной экономики, теории конкуренции, а также современные концепции государственно-частного партнерства.

Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы исследования, такие как анализ и синтез, индукция и дедукция, системный и сравнительный анализ. Для решения задач применялись экономико-математические методы моделирования, статистический анализ, методы экспертных оценок, а также методы стратегического и оперативного управления. Исследование опирается на труды ведущих отечественных и

зарубежных ученых в области региональной экономики, конкурентоспособности и государственно-частного партнерства.

Информационную базу диссертации составляют нормативно-правовые акты Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, регулирующие вопросы развития регионов и государственно-частного партнерства, статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, аналитические материалы Министерства экономического развития Российской Федерации, данные рейтинговых агентств, а также результаты исследований, опубликованные в научных журналах и специализированных изданиях и данные о реализованных и планируемых к реализации проектах государственно-частного партнерства в регионах России.

Обоснованность результатов исследования обеспечена комплексным применением теоретических и эмпирических методов анализа процессов и закономерностей развития региональных социально-экономических систем.

Достоверность результатов исследования подтверждена экспертной оценкой, применением статистических данных, информации и отчетности из официальных источников, а предложенные методические подходы и рекомендации представлены и обсуждены на международных и всероссийских научно-практических конференциях, что отражено в перечне публикаций автора.

Соответствие паспорту специальности. Направление научного исследования соответствует паспорту специальности 5.2.3. «Региональная и отраслевая экономика» (региональная экономика), таким пунктам, как: 1.3. Региональное экономическое развитие и его факторы. Проблемы сбалансированности регионального развития. Сбалансированность региональных социально-экономических комплексов. 1.9. Проблемы региональной социально-экономической дифференциации. Инструменты сглаживания региональных диспропорций в национальной экономике;

паспорту специальности 5.2.7. Государственное и муниципальное управление: 19. Государственно-частное и муниципально-частное партнерство: цели, механизмы, инструменты и оценка эффективности.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в развитии теоретических и концептуальных положений, в разработке методического инструментария использования государственно-частного партнерства для повышения конкурентоспособности региона.

К числу наиболее значимых научных результатов, полученных лично соискателем, относятся следующие:

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (региональная экономика):

1. Предложена типология российских регионов на основе темпов развития их инфраструктуры, позволяющая определить приоритетные направления инвестиций для формирования территориальных зон опережающего экономического роста.

2. Разработан механизм стратегического и оперативного управления региональными проектами, реализуемыми органами власти (с использованием SPV), и обоснована его эффективность. Разработан методический подход к выбору и использованию инструментов финансирования региональных проектов, обеспечивающих положительный синергетический эффект.

3. Обоснована модель сценарного развития регионов России на основе их типологии по формам привлечения финансирования в проекты государственно-частного партнерства, учитывающую влияние различных инвестиционных стратегий на социально-экономические показатели.

4. Дополнен методический подход к учету межотраслевых связей при разработке региональных стратегий повышения уровня конкурентоспособности регионов, позволяющий доказать наличие устойчивых разнообразных изменений в структуре и результативных показателях экономики регионов

5. Разработан алгоритм оценки инновационного потенциала региональной производственной подсистемы, предложен комплекс рекомендаций по развитию инновационно-активных хозяйствующих субъектов и разработке механизма государственного регулирования процесса повышения уровня конкурентоспособности регионов.

5.2.7. Государственное и муниципальное управление:

6. Уточнены и научно-обоснованы основные принципы применения механизмов государственно-частного и муниципально-частного партнерства с целью оптимизации процесса создания (реорганизации) инфраструктурных объектов и обеспечения гарантированного получения государством запланированных выгод и общественных благ.

7. Предложен концептуальный подход организационной структуры и разработан алгоритм функционирования рынка проектов государственно-частного партнерства, ориентированные на достижение опережающего роста уровня конкурентоспособности региона. Модель и алгоритм учитывают установленные эмпирические закономерности и специфику организации и управления региональными экономическими структурами.

8. Концептуализирована комплексная методика оценки мультипликативного эффекта от реализации региональных инфраструктурных проектов на основе государственно-частного партнерства, направленного на повышение конкурентоспособности региона. Разработан инструментарий управления финансовыми рисками и денежными потоками в схемах финансирования инфраструктурных ГЧП-проектов с целью повышения их финансовой устойчивости.

Теоретическая значимость результатов исследования состоит в развитии теории региональной экономики, в частности методологии формирования содержания и инструментов проектов создания и совершенствования инфраструктуры регионов с целью повышения их конкурентоспособности, в том числе в рамках применения механизма ГЧП.

Практическая значимость результатов исследования заключается в разработке и апробации методических и практических рекомендаций, направленных на повышение эффективности управления конкурентоспособностью регионов Российской Федерации на основе использования механизмов государственно-частного партнерства. Результаты исследования могут быть использованы органами государственной власти при разработке и реализации стратегий социально-экономического развития,

программ развития инфраструктуры, а также при подготовке и реализации проектов государственно-частного партнерства, научными и образовательными организациями в учебном процессе и при проведении научных исследований в области региональной экономики и государственно-частного партнерства. Практическая значимость результатов исследования подтверждается возможностью их применения для решения конкретных задач управления конкурентоспособностью регионов Российской Федерации на основе механизмов государственно-частного партнерства.

Апробация результатов диссертационного исследования. Научные результаты диссертации были применены в рамках реализации образовательных программ высшего образования в ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», использованы при разработке проекта актуализированной Стратегии социально-экономического развития Ленинградской области до 2036 года и при актуализации системы целевых установок стратегического управления Владимирской области.

Публикации. По результатам исследования опубликованы 59 научных работ, в том числе из них 29 статей в рецензируемых журналах, рекомендованных ВАК РФ, общим объемом 92,25 п.л. (в т.ч. авторским – 36,0 п.л.).

Структура диссертации отражает логику исследования и включает введение, четыре главы, заключение, библиографический список и приложения.

ГЛАВА 1. ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНОВ

1.1. Понятие и сущность управления конкурентоспособностью регионов

В современных экономических условиях, характеризующихся стремительными изменениями во внешней среде и усилением конкуренции, способность привлекать капитал, трудовые ресурсы и потребителей является необходимым условием экономического роста и развития страны.

В свою очередь, регионы являются ключевыми составляющими национальных экономик, которые играют важную роль в обеспечении экономического роста стран. В связи с этим, управление конкурентоспособностью регионов является одним из приоритетных направлений стратегического развития страны.

В Российской Федерации (далее – РФ) реализуются стратегии, программы и национальные проекты, направленные на социально-экономическое развитие российских регионов, повышение их конкурентоспособности и создание благоприятных условий для привлечения инвестиций. Среди них можно выделить следующие:

- Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 13.02.2019 №207-р) (далее - Стратегия). В этом документе определены приоритеты, цели и задачи пространственного развития РФ. Одним из приоритетных направлений Стратегии является опережающее развитие территорий с низким уровнем социально-экономического развития и прогнозируемым наращиванием экономического потенциала [25];

- Государственная программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации», утвержденная постановлением

Правительства РФ от 30.03.2021 № 484. Одной из основных целей программы является повышение уровня социально-экономического развития Арктической зоны РФ путем создания 13,274 тыс. рабочих мест и вложения внебюджетных инвестиций в объеме 399,19 млрд руб. к 2030 году [26];

- Программа социально-экономического развития Республики Крым и города Севастополя, утвержденная постановлением Правительства РФ от 30.01.2019 № 63, основной целью программы является преодоление социально-экономического отставания Республики Крым и доведение качества жизни населения до среднероссийского уровня [27];

- Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержденный президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24.12.2018 №16) (далее – проект), реализация которого запланирована до 2030 г. Целью этого проекта является создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП), в том числе, путем упрощения доступа к финансовым ресурсам, снижения административной нагрузки и расширения рынков сбыта. Реализация проекта будет способствовать увеличению количества субъектов МСП в российских регионах и созданию в них новых рабочих мест, что, в свою очередь, окажет положительное влияние на уровень их конкурентоспособности [30];

Реализация перечисленных выше проектов и программ направлена на создание условий для устойчивого социально-экономического развития регионов, а, следовательно, и обеспечение роста их конкурентоспособности.

Для понимания сущности управления конкурентоспособностью регионов необходимо рассмотреть такие понятия, как «регион», «конкурентоспособность» и «управление». Регион является сложным понятием, которое используется не только в экономике, но и в географии, политологии и социологии, к определению которого не выработано единого подхода. В таблице 1.1 представлены подходы отечественных и зарубежных авторов к определению понятия «регион».

Таблица 1.1 – Подходы отечественных и зарубежных авторов к определению понятия «регион»

Автор	Определение понятия «регион»
Анучин В.А. [38]	«относительно целостная территория, отличающаяся от других территорий по комплексу взаимосвязанных природных и социально-экономических условий, обладающая определенной специализацией в территориальном разделении труда и выполняющая определенные функции в народном хозяйстве страны»
Колосовский Н.Н.[103]	«территориальное сочетание взаимосвязанных производств, при котором предприятия работают на общую экономическую базу и в значительной степени дополняют друг друга»
Гранберг А.Г. [70]	«часть территории страны, характеризующаяся определенной совокупностью природных, социально-экономических, национальных и культурных особенностей»
Нефедова Т.Г. [136]	«часть страны, выделяющаяся по определенным признакам, представляющая собой объект управления и обладающая определенной степенью самостоятельности»
Кругман П. [108]	«пространственно ограниченный кластер экономической активности»
Портер М. [156]	«географическое скопление взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях и связанных с ними институтов в определенных областях, которые конкурируют, но также и сотрудничают»
Патнэм Р. [146]	«географически ограниченная область, характеризующаяся определенным уровнем социального капитала»
Кетинг М. [99]	«политически и культурно сконструированное пространство, отражающее определенную идентичность и стремящееся к автономии»
Иванов П.П. [87]	«сложная социально-экономическая система, характеризующаяся взаимосвязанностью элементов и стремящаяся к устойчивому развитию в условиях глобальной конкуренции»
Сидорова А.А. [173]	«активно развивающееся пространство, интегрированное в национальную и мировую экономику посредством инноваций и цифровых технологий»
Чен Л. [205]	«динамичная и адаптивная территориальная единица, реагирующая на глобальные вызовы посредством локализованных стратегий и совместного управления»
Петров В.Н. [148]	«геопространственная структура, обладающая уникальным сочетанием ресурсов и потенциалов, ориентированная на достижение стратегических целей социально-экономического развития»

Различия в определениях понятия «регион», представленных в таблице 1.1, обусловлены, прежде всего, предметной областью. Так, в определениях, предложенных Анучиным В.А. и Гранбергом А.Г. акцент делается на географических особенностях региона, подчеркивается его целостность и уникальность его природных и социально-экономических условий.

Колосовский Н.Н., Кругман П. и Портер рассматривают понятие «регион» преимущественно с точки зрения экономики. В предложенных ими

определениях акцент делается на территориальной организации производства и взаимосвязанности предприятий. При этом Колосовский Н.Н. подчеркивает важность взаимосвязанных производств и общей экономической базы, а Кругман П. и Портер М. подчеркивают важность роли кластеров и географического скопления взаимосвязанных компаний на территории.

В определении Кетинга М. и Пантэма Р. регион рассматривается с точки зрения политологии. Так, в определении, предложенным Кетингом М. внимание сосредоточено на политических и культурных аспектах региона, а в определении, предложенным Патнэмом Р. акцент делается на уровне социального капитала.

Нефедова Т.Г. рассматривает региона как объект управления, который обладает определенной степенью самостоятельности и выделяется по определенным признакам.

Иванова П.П., Сидоровой А.А. и Чена Л. рассматривают понятие «регион» с точки зрения внедрения и развития инноваций. В определениях этих авторов акцент делается на развитие региона, его способности к внедрению инноваций, а также адаптации к глобальным вызовам и интеграции в национальную и мировую экономику. При этом, Иванов П.П. подчеркивает важность устойчивого развития региона в условиях глобальной конкуренции, Сидорова А.А. делает акцент на роли инноваций и цифровых технологий в развитии региона, Чен Л. выделяет такие характеристики региона, как адаптивность к глобальным вызовам.

Петров В.Н. использует стратегический подход при определении понятия «регион». В его определении акцент делается на ориентированности региона на достижение стратегических целей социально-экономического развития.

Несмотря на различия в рассмотренных выше подходах к определению понятия «регион» в них можно выделить общие черты:

- в большинстве рассмотренных определений, регион рассматривается как пространственная единица, которая имеет определенные границы. Практически все упомянутые выше авторы, как отечественные (Анучин В.А.,

Колосовский Н.Н., Гранберг А.Г., Нефедова Т.Г.), так и зарубежные (Кругман П., Портер М., Патнэм Р., Кетинг М.) в своих определениях выделяют пространственную ограниченность региона, выделяя его границы и отличия от других территорий;

- регион рассматривается как целостная система, основанная на взаимосвязи и взаимозависимости составляющих ее элементов. Так, Анучин В.А. при определении понятия «регион» пишет о комплексе взаимосвязанных природных и социально-экономических условий, в определении Колосовского Н.Н. говорится о территориальном сочетании взаимосвязанных производств, а Иванов П.П. пишет о регионе, как о сложной социально-экономической системе, характеризующейся взаимосвязанностью элементов;

- многие авторы отмечают экономическую функцию региона в мировом и национальном хозяйстве. В частности, Анучин В.А. пишет о том, что регион обладает определенной специализацией в территориальном разделении труда, а в определении Сидорова А.А. говорится о том, что регион интегрирован в национальную и мировую экономику посредством инноваций и цифровых технологий. Следовательно, регион является не просто географической территорией, но и активным участником экономических процессов;

- в рассмотренных определениях содержится упоминание об обособленности региона и его отличии от других территорий по определенным признакам. Так, Анучина В.А. пишет об отличии региона от других территорий по комплексу природных и социально-экономических условий, Гранберг А.Г. пишет о том, что регион характеризуется совокупностью природных, социально-экономических, национальных и культурных особенностей, которые формируют его уникальность, Нефедова Т.Г. выделяет регион по определенным признакам, а Кетинг М. пишет об определенной его идентичности.

Анализ представленных выше подходов к определению понятия «регион» позволяет сделать вывод о том, что его следует рассматривать не только как географическую единицу, но и как сложную социально-экономическую систему,

которая функционирует в условиях постоянных изменений и влияния различных факторов.

Эффективное функционирование региона не представляется возможным без обеспечения его конкурентоспособности, которая определяет его способность привлекать ресурсы, развиваться и обеспечивать высокий уровень жизни населения. В таблице 1.2 представлены подходы отечественных и зарубежных авторов к определению понятия «конкурентоспособность».

Таблица 1.2 – Подходы отечественных и зарубежных авторов к определению понятия «конкурентоспособность»

Автор	Определение понятия «конкурентоспособность»
Фатхутдинов Р.А. [198]	«способность объекта выдерживать конкуренцию с другими объектами на данном рынке»
Портер М. [156]	«способность фирмы проектировать, производить, и реализовывать продукцию (услуги), превосходящие по своим характеристикам продукцию конкурентов»
Азоев Г.Л. [32]	«способность предприятия создавать, производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию»
Лифиц И.М. [117]	«способность объекта превосходить конкурентов в конкретном сегменте рынка в определенный период времени»
Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. [42]	«совокупность характеристик товара или услуги, позволяющих удовлетворять потребности потребителей эффективнее, чем это делают конкуренты»
Хоскиссон Х. [204]	«способность фирмы превосходить своих конкурентов»
Кругман П. [108]	«функция производительности и способности повышать уровень жизни»
Даннинг Дж.Х. [73].	«способность фирмы создавать, поддерживать и защищать свою долю рынка»
Бакли П. Дж., Гхаури П.Н., Крейг Т. [44]	«мера эффективности деятельности компании по отношению к ее конкурентам»
Иванов П.П. [87]	«способность предприятия адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и обеспечивать устойчивый рост, сохраняя при этом прибыльность»
Сидоров А.А. [173]	«интегральная характеристика, определяющая возможности компании эффективно использовать ресурсы и компетенции для достижения долгосрочных конкурентных преимуществ»
Смит Дж.А. [180]	«способность организации создавать и предоставлять клиентам более высокую ценность по сравнению с конкурентами, при этом обеспечивая устойчивые финансовые показатели»

Анализ подходов к определению понятия «конкурентоспособность», представленных в таблице 1.2, позволяет выделить как общие черты, так и различия. Среди общих черт можно выделить следующие:

- превосходство над конкурентами. Ряд авторов (Портер М., Азоев Г.Л., Лифиц И.М. Хоскиссон Х., Бакли П. Дж., Гхаури П.Н., Крейг Т.) определяют конкурентоспособность как способность объекта превосходить своих конкурентов по определенным параметрам.

- рыночная ориентация: некоторые авторы (Фатхутдинов Р.А., Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х., Иванов П.П., Смит Дж. А), рассматривают конкурентоспособность, как способность выдерживать конкуренцию на рынке, удовлетворять потребности потребителей эффективнее конкурентов, адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и обеспечивать устойчивый экономический рост;

- эффективность использования ресурсов. В определении, предложенном Сидоровым А.А., подчеркивается важность эффективного использования ресурсов для достижения конкурентных преимуществ.

Среди основных различий в рассмотренных выше подходах к определению понятия «конкурентоспособность» можно выделить объект конкуренции и критерии конкурентоспособности. Так, некоторые авторы (Портер М., Азоев Г.Л., Хоскиссон Х., Даннинг Дж. Х., Бакли П., Гхаури П.Н., Крейг Т., Иванов П.П., Сидоров А.А., Смит Дж. А.) в качестве объекта конкурентоспособности рассматривают предприятия, в определениях, предложенных Фатхутдиновым Р.А., Лифица И.М., рассматривается конкурентоспособность объекта в целом, а в определениях Багиев Г.Л., Тарасевича В.М., Анн Х. в качестве объекта конкурентоспособности рассматривается товар или услуга.

Некоторые различия можно выделить и в критериях оценки конкурентоспособности. Так, Портер М., Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х., Смит Дж. А в качестве таких критериев выделяют потребительскую ценность и удовлетворение потребностей потребителей. По мнению Фатхутдинова Р.А., Хоскиссона Х., Бакли П., Гхаури П.Н., Крейга Т. критериями конкурентоспособности являются эффективность деятельности и превосходство над конкурентами, а Кругман П. критериями конкурентоспособности считает производительность и способность повышать уровень жизни населения.

Следует отметить, что большинство перечисленных выше авторов в качестве объекта конкурентоспособности рассматривают предприятие или фирму, но регион является более сложной экономической системой, которая включает предприятия, инфраструктуру, природные и трудовые ресурсы, институциональную среду и другие составляющие, которые в совокупности формируют его конкурентный потенциал. Поэтому конкурентоспособность региона следует рассматривать как отдельное явление, учитывающее многообразие и взаимосвязь всех его составляющих.

В отличие от предприятия, регион не может быть объектом купли-продажи на рынке, а его конкурентоспособность оказывает влияние на уровень жизни его жителей, инвестиционную привлекательность и экономическое развитие отнесенной к нему территории. Следовательно, конкурентоспособность региона, включает не только экономические, но и социальные, политические и экологические показатели. Подходы отечественных и зарубежных авторов к определению понятия «конкурентоспособность региона» представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Подходы отечественных и зарубежных авторов к определению понятия «конкурентоспособность региона»

Автор	Определение «конкурентоспособность региона»
Портер М. [156]	«способность региона производить товары и услуги, соответствующие требованиям международного рынка, сохраняя или увеличивая доходы своих граждан»
Азоев В.Л. [32]	«способность региона обеспечивать более высокий уровень жизни населения, чем в других регионах, за счет эффективного использования имеющихся ресурсов и создания инноваций»
Ансофф И. [37]	«мера привлекательности региона для инвесторов, характеризующаяся потенциалом роста, инновационной активностью и качеством управления»
Гранберг А.Г. [70]	«свойство региональной экономики создавать и поддерживать устойчивые конкурентные преимущества, обеспечивающие динамичное развитие и повышение благосостояния населения»
Котлер Ф. [105]	«способность региона создавать, привлекать и удерживать ресурсы, необходимые для экономического роста и повышения качества жизни»
Фатхутдинов Р.А. [198]	«способность хозяйствующих субъектов региона производить и реализовывать товары и услуги, превосходящие по качеству и цене аналогичные товары и услуги других регионов, обеспечивая при этом устойчивый экономический рост»

Продолжение Таблицы 1.3

Автор	Определение «конкурентоспособность региона»
Кетельс, К.Х.М. [232]	«способность региональных экономик достигать и поддерживать высокие стандарты жизни и занятости, а также эффективно конкурировать на мировых рынках»
Бристоу П. [229]	«способность региональной экономики к адаптации и инновациям, обеспечивающая долгосрочное процветание и устойчивость к внешним вызовам»
Хаджинс Р., Дэвис В. [230]	«способность региона создавать и поддерживать условия для устойчивого экономического роста, основанного на инновациях, знаниях и эффективном использовании ресурсов»
ОЭСР [227]	«степень, в которой регион может производить товары и услуги, соответствующие требованиям международного рынка, сохраняя или увеличивая реальные доходы населения»
Дейкстра Л. [76]	«комплексная способность региона обеспечивать устойчивый экономический рост, создавать рабочие места и улучшать качество жизни населения в долгосрочной перспективе»
Шваб К. [235]	«способность региона эффективно использовать свои ресурсы и возможности для создания ценности и процветания в условиях глобальной конкуренции и технологических изменений»
Барка Ф. [228]	«способность региона разрабатывать и реализовывать стратегии, направленные на достижение инклюзивного и устойчивого развития, учитывая специфические особенности и потребности территории»
Сторпер М. [236]	«способность региона генерировать и поддерживать инновации, знания и технологические прорывы, способствующие развитию новых отраслей и повышению конкурентоспособности экономики»
Флорида Р. [200]	«способность региона привлекать и удерживать талантливых и креативных людей, создавая благоприятную среду для инноваций, предпринимательства и экономического роста»

Из данных, представленных в таблице 1.3, следует, что большинство авторов сходятся во мнении о том, что конкурентоспособность региона непосредственно зависит от его способности обеспечивать экономический рост, создавать рабочие места и повышать уровень жизни населения. Не менее важной составляющей конкурентоспособности региона является его ориентация на международный рынок и способность соответствовать его требованиям.

Различия в подходах к определению понятия «конкурентоспособность региона» проявляются в оценке значимости отдельных ее компонентов. Так, Азоев В.Л. и Котлер Ф. подчеркивают важность способности региона создавать, привлекать и удерживать ресурсы, необходимые для экономического роста и повышения качества жизни населения, в определениях, предложенных Фатхутдиновым Р.А. и Гранбергом А.Г., акцент сделан на способность региона

создавать и поддерживать конкурентные преимущества, способные обеспечить развитие региона и рост благосостояния его населения, а в определениях, авторами которых являются Бристоу П. и Хаджинс Р. выделяется способность экономики региона адаптироваться к инновациям, обеспечивать процветание и противостоять внешним вызовам. В более современных трактовках конкурентоспособности региона (Сторпер М., Флорида Р.) выделена способность региона к созданию и внедрению инноваций.

Анализ представленных выше подходов позволяет сделать вывод о том, что конкурентоспособность региона можно рассматривать как его способность эффективно использовать имеющиеся ресурсы, создавать и внедрять инновации, привлекать инвестиции и обеспечивать устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения в условиях глобальной конкуренции.

В контексте управления конкурентоспособностью региона важно учитывать то, что он является динамичной системой, которая требует целенаправленного воздействия для достижения поставленных целей. Следовательно, для понимания сущности управления конкурентоспособностью региона необходимо понять, что представляет собой «управление». Подходы к определению понятия «управления» отечественных и зарубежных авторов представлены в таблице 1.4. Из данных, представленных в таблице 1.4, следует, что большинство авторов сходятся во мнении о том, что суть управления заключается в воздействии субъекта на объект для изменения его состояния либо поддержание его в определенном состоянии. Однако в представленных выше определениях можно выделить и некоторые различия, например, различия в понимании объекта управления.

Так, Гвишиани Д.М. рассматривает управление как функцию организованных систем различной природы, включая биологические, социальные и технические системы, а в определении, предложенном Месконом М.Х., Альбертом М., Хедоури Ф. рассматривается управление организацией.

Таблица 1.4 – Подходы отечественных и зарубежных авторов к определению понятия «управление»

Автор	Определение понятия «управление»
Гвишиани Д.М. [65]	«функция организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности»
Афанасьев В.Г. [40]	«процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект с целью перевода его в качественно новое состояние или поддержания существующего»
Виханский О.С., Наумов А.И. [62]	«процесс целенаправленного воздействия на объект для достижения поставленных целей»
Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. [126]	«процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации»
Друкер П. [81]	«специфическая функция, призванная преобразовывать неорганизованную скопление людей в эффективную, целенаправленную и производительную группу людей»
Кунц Г., Вейрих Х. [112]	«процесс проектирования и поддержания среды, в которой люди, работающие в группах, эффективно достигают намеченных целей»
Тейлор Ф. [186]	«процесс, основанный на четком определении целей и задач, которые необходимо решить, и последующем обеспечении их выполнения с максимальной эффективностью и экономической целесообразностью»
Тихонов А.В. [189]	«процесс формирования и реализации стратегий, направленных на достижение устойчивого развития организации в условиях динамично меняющейся внешней среды, с учетом цифровой трансформации и использования инновационных технологий»
Смирнов Э. А. [178]	«интегрированный подход к координации ресурсов и процессов в организации, ориентированный на повышение эффективности, конкурентоспособности и удовлетворение потребностей заинтересованных сторон»

Различия просматриваются и в цели управления. Так, Афанасьев В.Г. в качестве цели управления рассматривает перевод объекта в качественно новое состояние или поддержание существующего, а в определениях, предложенных Виханским О.С. и Наумовом А.И., говорится о достижении поставленных целей в целом. Такие авторы, как Мескон М.Х., Альберт М. и Хедоури Ф. в своих определениях выделяют необходимость формулирования таких целей.

Кроме того, существуют различия и в понимании инструментов и методов управления. Так, Тейлор Ф. выделяет необходимость четкого определения целей и задач, а также обеспечения их выполнения с максимальной эффективностью и экономической целесообразностью. Тихонов А.В. в своем определении подчеркивает важность формирования и реализации стратегий и использования

цифровых технологий, а Смирнов Е.А. указывает на необходимость использования интегрированного подхода к координации ресурсов и процессов в организации.

Анализ представленных выше подходов к определению понятия «управление» позволил выделить основные его принципы и рассмотреть их в контексте управления конкурентоспособностью региона:

- принцип целенаправленности означает, что управление всегда направлено на достижение конкретных целей. В контексте конкурентоспособности региона в качестве таких целей рассматриваются повышение уровня жизни населения, развитие экономики, улучшение инвестиционного климата и создание благоприятной среды для осуществления предпринимательской деятельности. Цели управления регионом фиксируются и детализируются в стратегии его развития;

- принцип системности предполагает рассмотрение объекта управления как единой системы, состоящей из взаимосвязанных элементов, которые функционируют для достижения поставленных целей. В контексте управления конкурентоспособностью региона принцип системности означает, что регион необходимо рассматривать как сложную систему, которая состоит из таких элементов, как экономика, социальная сфера, инфраструктура, природные ресурсы, институциональная структура и других элементов;

- принцип динамичности предполагает, что управление представляет собой непрерывный процесс, который требует постоянной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. В контексте управления конкурентоспособностью региона реализация этого принципа предполагает постоянный мониторинг и анализ факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность региона с целью своевременного и эффективного решения возникающих проблем, а также использования представляющихся возможностей;

- принцип воздействия означает, что управление требует активного воздействия субъекта на объект управления для достижения желаемого

результата. В контексте управления конкурентоспособностью реализация этого принципа предполагает целенаправленное воздействие региональных властей на экономическую, социальную, экологическую и инновационную среду региона с целью повышения его инвестиционной привлекательности, обеспечения экономического роста и повышения уровня и качества жизни его жителей;

– принцип обратной связи означает, что для эффективного управления необходимо наличие обратной связи, которая позволяет оценить его результаты и своевременно корректировать действия. В контексте управления конкурентоспособностью региона реализация этого принципа предполагает создание эффективных каналов коммуникации, обеспечивающих оперативную и достоверную передачу информации, которая может быть представлена в различных формах, включая статистические данные, результаты социологических опросов, экспертные оценки, мониторинг средств массовой информации (далее – СМИ) и результаты анализа деятельности предприятий региона.

С учетом вышеизложенного, управление конкурентоспособностью региона можно определить, как целенаправленный процесс воздействия на экономические, социальные, экологические, инновационные и другие факторы, определяющие конкурентные преимущества региона, с целью повышения его инвестиционной привлекательности, обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни населения в условиях глобальной конкуренции.

Представленное определение управления конкурентоспособностью региона позволяет выделить основные его аспекты:

– комплексный подход к управлению. Управление конкурентоспособностью региона требует учета множества взаимосвязанных факторов (экономических, социальных, экологических, технологических и институциональных), что, в свою очередь, требует координации усилий региональных властей, бизнес-сообщества, учреждений науки и образования, общественных организаций и населения;

- стратегическое планирование. Эффективное управление конкурентоспособностью региона требует разработки долгосрочной стратегии, в которой учитываются тенденции развития национальной и мировой экономики, а также особенности конкретного региона;

- внедрение инноваций. В современных условиях стремительного развития технологий управление конкурентоспособностью региона требует активного внедрения инноваций в различные сферы жизнедеятельности. В настоящее время активная поддержка и стимулирование инновационной деятельности, позволяет регионам привлекать инвестиции, создавать новые рабочие места, повышать качество жизни населения и обеспечивать устойчивое социально-экономическое развитие;

- партнерство. Для эффективного управления конкурентоспособностью региона необходимо взаимодействие между региональными органами власти, бизнес-структурами, научными и общественными организациями.

Для понимания сущности управления конкурентоспособностью региона необходимо рассмотреть факторы, определяющие его конкурентные преимущества, которые условно можно разделить на пять групп: природно-географические; экономические; социально-демографические; институциональные; политические.

Природно-географические факторы включают географическое положение региона, климатические условия, наличие природных ресурсов, экологическая ситуация в регионе [47]. Важную роль в обеспечении конкурентоспособности региона играет его расположение относительно крупных рынков, транспортных узлов и других экономически развитых территорий. Удобное географическое положение региона позволяет снизить транспортные издержки, облегчить доступ к ресурсам и рынкам сбыта.

Климатические условия оказывают непосредственное влияние на развитие в регионе таких отраслей, как сельское хозяйство, туризм, транспорт, строительство. Например, в регионах Сибири с ее суровым климатом сельское

хозяйство специализируется на выращивании морозостойких культур, а развитие тепличного хозяйства требует использования современных технологий и серьезных инвестиций. Развитие транспортной инфраструктуры также требует применения специальных технологий и материалов, устойчивых к низким температурам, что сопряжено с дополнительными затратами на содержание и обслуживание автомобильных дорог и железнодорожных путей. В строительной отрасли используются технологии и материалы, устойчивые к морозам и перепадам температур, что увеличивает стоимость проектов по строительству жилья и объектов инфраструктуры. Вместе с тем, длинные и холодные зимы создают условия для развития зимнего туризма (например, горнолыжный спорт), что привлекает туристов и способствует развитию инфраструктуры в этих регионах.

В южных регионах (например, Краснодарский край), которые характеризуются теплым климатом, позволяющим выращивать фрукты, овощи и зерновые, сельскохозяйственная отрасль является более развитой и прибыльной. Туризм в таких регионах ориентирован на пляжный отдых, экскурсии и оздоровление, привлекая туристов в летний период. Строительство, как правило, требует гораздо меньших затрат, чем в северных регионах страны. Однако, транспортная инфраструктура также требует использования специальных технологий, позволяющих предотвратить деформацию дорожного покрытия под воздействием высоких температур [110].

Природные ресурсы (полезные ископаемые, леса, водные ресурсы) оказывают влияние на экономическую специализацию региона и его конкурентоспособность. Наличие природных ресурсов в регионе является основой для развития в нем определенных отраслей. Например, богатые запасы нефти и газа в Уральском и Сибирском автономных округах стали причиной создания в этих регионах крупнейшего в России Западно-Сибирского нефтегазового комплекса. Сибирский, Дальневосточный и Уральский федеральные округа богаты лесными ресурсами, что способствует развитию лесной и деревообрабатывающей промышленности в этих округах. Обладая

богачейшими запасами древесины, эти регионы являются крупнейшими поставщиками ресурсов для мебельного и целлюлозно-бумажного производства, а также строительства.

Состояние окружающей среды в регионе оказывает непосредственное влияние на его конкурентоспособность, поскольку регионы с чистым воздухом, водой и почвой привлекают туристов, инвесторов и квалифицированных специалистов. Благоприятная экологическая ситуация в регионе способствует развитию туризма, индустрии гостеприимства, сельского хозяйства, а также является привлекательным местом для жизни и ведения бизнеса.

Экономические факторы включают макроэкономическую ситуацию в регионе, состояние инфраструктуры, уровень инновационной активности, структур экономики региона, инвестиционный климат и состояние рынка труда [116].

Макроэкономическая ситуация в регионе характеризуется такими показателями, как валовый региональный продукт (далее – ВРП), уровень инфляции, процентные ставки по кредитам, уровень безработицы и уровень доходов населения. Благоприятная макроэкономическая среда характеризуется стабильным ростом ВРП и уровня доходов населения, низким уровнем инфляции и безработицы, а также доступностью кредитных ресурсов, что создает благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности. Неблагоприятная макроэкономическая среда, напротив, снижает инвестиционную привлекательность региона, препятствует ведению и развитию бизнеса и способствует оттоку квалифицированных специалистов.

Среди российских регионов с благоприятной макроэкономической ситуацией можно выделить города Москва и Санкт-Петербург. Так, в г. Москва высокий уровень ВРП на душу населения, развитая инфраструктура, диверсифицированная экономика, что привлекает в город инвесторов, квалифицированных специалистов, способствует развитию бизнеса и созданию новых рабочих мест. В г. Санкт-Петербург также наблюдается положительная динамика показателей социально-экономического развития, которая во многом

обусловлена развитием промышленности, туризма, сферы услуг, а также наличием крупных образовательных и научных центров. Все это привлекает в город инвестиции, обеспечивает условия для развития малого и среднего бизнеса. Эти российские регионы характеризуются относительно низким уровнем безработицы и высоким уровнем доходов населения по сравнению со средним по стране. Примером российских регионов с неблагоприятной экономической ситуацией могут служить регионы Сибири и Дальнего Востока России, в которых, несмотря на богатые природные ресурсы, имеют место такие проблемы, как неразвитая инфраструктура, отток населения и ограниченный доступ к кредитным ресурсам. Все перечисленные проблемы сдерживают экономическое развитие этих регионов.

Примером зарубежного региона с благоприятной макроэкономической ситуацией является Бавария, которая характеризуется развитой промышленностью, диверсифицированной экономикой, развитую сферу услуг, высокий уровень развития инноваций, что обеспечивает этому региону устойчивый экономический рост и высокий уровень жизни населения. Противоположным примером может служить итальянская Калабрия, которая характеризуется высоким уровнем безработицы и ограниченным доступом к инвестиционным ресурсам, что сдерживает экономическое развитие этого региона.

Развитость инфраструктуры в регионе характеризуется наличием современных автомобильных и железных дорог, аэропортов, морских (речных) портов, телекоммуникационных сетей, а также наличием объектов электроэнергетики, газо- и водоснабжения, медицинских, образовательных, культурных учреждений [208]. Развитая инфраструктура является необходимым условием для обеспечения конкурентоспособности региона. В качестве примера российских регионов с развитой инфраструктурой можно привести города Москва и Санкт-Петербург, а также Московскую и Ленинградскую области. Эти регионы отличаются развитой сетью автомобильных и железных дорог, наличием международных аэропортов и крупных портов, развитой системой

телекоммуникаций и современной энергетической инфраструктурой. Кроме того, в них сосредоточены ведущие учреждения образования, культуры и здравоохранения. Примером зарубежного региона с развитой инфраструктурой является Земля Северный Рейн-Вестфалия (Германия), который является промышленно развитым регионом с развитой сетью автомагистралей, железных дорог, аэропортов и внутренних водных путей. В этом регионе расположены крупные промышленные предприятия и логистические центры.

Развитая инфраструктура перечисленных выше регионов способствует экономическому росту, привлечению инвестиций, повышению качества жизни населения, а, следовательно, и обеспечивает им высокий уровень конкурентоспособности.

Противоположным примером могут служить регионы Сибири, Дальнего Востока и Крайнего Севера. Эти регионы характеризуются суровыми климатическими условиями, низкой плотностью населения и географической удаленностью от крупных экономических центров, что требует значительных затрат на строительство объектов инфраструктуры и поддержания их в надлежащем состоянии. В Европе примером регионов с неразвитой инфраструктурой могут служить Калабрия или Базиликата. Несмотря на то, что Италия является страной с развитой экономикой, в указанных выше регионах сохраняются проблемы с транспортной доступностью, качеством дорог и доступом к высокоскоростному интернету и. Инвестиции в инфраструктуру в этих регионах ниже показателей по стране, что препятствует развитию предпринимательской деятельности и росту качества жизни местного населения.

Инновационная активность характеризуется способностью региона генерировать и внедрять инновационные технологии, продукты или услуги и является в современном мире одним из основных условий обеспечения его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Среди российских регионов лидерами по инновационной активности традиционно являются города Москва и Санкт-Петербург, а также Республика Татарстан. За рубежом лидерами по инновационной активности являются регионы, расположенные в странах с

развитой экономикой и наукой: Кремниевая долина в США, Мюнхен в Германии [132].

Противоположным примером в России являются Республика Ингушетия и Чеченская Республика, которые характеризуются низким уровнем инновационной активности, что обусловлено ограниченным доступом к финансированию, недостатком квалифицированных специалистов и недостаточно развитую научно-образовательную инфраструктуру. Среди зарубежных регионов с низким уровнем инновационной активности можно выделить восточные регионы Германии, где, несмотря на значительные инвестиции в инфраструктуру и экономику, уровень инновационной активности значительно ниже, чем западных регионах Германии.

Диверсифицированная экономика с развитыми отраслями промышленности и сельского хозяйства, а также сферой услуг, обладает большим потенциалом для экономического роста и развития, поскольку является более устойчивой к действию негативных факторов. Примерами российских регионов с дифференцированной экономикой являются Республика Татарстан (инновации и промышленность), Московская область (промышленность, сфера услуг, логистика), г. Санкт-Петербург (промышленность, туризм, IT-сектор), Свердловская область (металлургия, машиностроение, логистика). Среди зарубежных регионов с диверсифицированной экономикой можно выделить Баден-Вюртемберг (машиностроение, высокие технологии, IT-сектор, сфера услуг), Сингапур (финансовый сектор, логистика и торговля, производство, туризм).

Примерами российских регионов с не диверсифицированной экономикой являются Ханты-Мансийский автономный округ (Югра) (экономика критически зависит от нефтяной отрасли), Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО) (специализируется на добыче природного газа), Кемеровская область (угледобывающий регион). Примерами зарубежных регионов с не диверсифицированной экономикой являются Саудовская Аравия (экономика

зависит от одного сырьевого товара), Нигерия (критически зависит от экспорта нефти).

Благоприятные условия для привлечения инвестиций являются важным фактором обеспечения конкурентоспособности региона и характеризуются стабильным законодательством, прозрачностью административных процедур, наличием развитой инфраструктуры и квалифицированной рабочей силой. Среди российских регионов с благоприятным инвестиционным климатом можно выделить Республику Татарстан, города Москва и Санкт-Петербург, Московскую, Калужскую и Тюменскую области. За рубежом благоприятным инвестиционным климатом отличаются такие регионы, как кантон Цуг (Швейцария), Бавария (Германия), Дубай (ОАЭ).

Наличие квалифицированной рабочей силы также оказывает значительное влияние на уровень конкурентоспособности региона. Квалифицированные специалисты повышают производительность труда, способствуют инновационному развитию региона, являются важным фактором привлечения инвестиций и развития предпринимательской деятельности. В качестве примера российских регионов с наличием квалифицированных специалистов можно выделить города Москву и Санкт-Петербург. В г. Москва сосредоточены ведущие вузы страны, научно-исследовательские институты и высокотехнологичные предприятия, что обеспечивает постоянный приток квалифицированных кадров в различные отрасли экономики этого региона. В г. Санкт-Петербург также функционируют ведущие вузы и развита промышленность, особенно в области судостроения, машиностроения и IT-технологий. Среди зарубежных примеров можно выделить Кремниевую долину в Калифорнии (США) и регион Бавария в Германии. Кремниевая долина является мировым лидером в области инноваций и высоких технологий, что обусловлено концентрацией в регионе ведущих университетов (Стэнфорд и Беркли), а также крупных технологических компаний (Google, Apple и Facebook). Бавария известна развитой промышленностью, особенно в области автомобилестроения (BMW, Audi) и машиностроения. В этом регионе развитая

система профессионального образования, а власти региона активно поддерживают научные исследования и разработки. Все это обеспечивает Баварии наличие высококвалифицированных специалистов, способных поддерживать и развивать ее конкурентоспособность.

Социально-демографические факторы, оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности региона, включают такие показатели, как численность и состав населения, уровень развития образования и науки, культура и традиции, уровень здравоохранения, качество жизни населения.

Численность и состав населения непосредственно влияют на объем внутреннего рынка, наличие и доступность рабочей силы, а также потенциал для экономического роста и развития региона. Например, регион с быстрорастущим населением, особенно если рост населения происходит за счет роста молодого трудоспособного поколения, способен привлечь больше инвестиций, развивать предпринимательскую деятельность и обеспечивать рост потребительского спроса.

С другой стороны, старение населения создает проблемы для систем социального обеспечения и здравоохранения, а также приводит к нехватке рабочей силы и замедлению экономического роста. В России Республика Дагестан отличается высоким естественным приростом населения, г. Москва и Московская область привлекают мигрантов из других регионов России и стран ближнего зарубежья, а Ивановская область, напротив, сталкивается с проблемой старения населения и оттоком молодежи в более крупные города [59].

За рубежом Шэньчжэнь (Китай) является одним из самых быстрорастущих мегаполисов мира, благодаря притоку рабочей силы из сельских районов Китая, а в Токио, напротив, обостряется проблема старения населения и снижения рождаемости, что создает нагрузку на систему социального обеспечения, приводит к дефициту рабочей силы и замедляет экономический рост.

Высокий уровень образования и развитая научная база способствуют инновационной активности региона и повышают уровень его конкурентоспособности. Например, наличие в регионе университетов и

исследовательских институтов создает благоприятную среду для генерации новых знаний, разработки технологий и подготовки квалифицированных кадров, что, в свою очередь, способствует привлечению инвестиций, развитию высокотехнологичных отраслей и созданию новых рабочих мест.

В качестве примера можно привести Республику Татарстан, которая, благодаря Казанскому федеральному университету и другим вузам региона, является одним из лидеров в сфере IT-технологий, нефтехимии и машиностроения. В этом регионе активно развиваются технопарки и инновационные кластеры, которые привлекают как отечественных, так и зарубежных инвесторов. Другим примером является Томская область, где сосредоточены ведущие вузы и научно-исследовательские институты страны, специализирующиеся на наукоемких отраслях, таких как микроэлектроника, био- и нанотехнологии.

Еще одним фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность региона, являются культура и традиции. Историческое наследие, культурные особенности и сложившиеся традиции формируют региональную идентичность, которая является важным фактором повышения привлекательности региона для туристов и инвесторов. Так, регионы с богатой историей и уникальными культурными традициями привлекают туристов, что способствует развитию туристической индустрии и росту доходов региона. Например, города Золотого кольца России (Суздаль, Владимир и Ярославль) славятся древней архитектурой, иконописью и народными промыслами.

Уникальная культурная среда этих городов ежегодно привлекает миллионы туристов, что способствует развитию индустрии гостеприимства и торговли, а это, в свою очередь, создает новые рабочие места и увеличивает налоговые поступления в бюджет региона.

Уровень здравоохранения также является важным фактором, влияющим на конкурентоспособность региона. Доступность качественной медицинской помощи, наличие учреждений здравоохранения, оснащенных современным оборудованием и квалифицированным медицинским персоналом, не только

улучшают качество жизни населения региона, но и повышают его привлекательность для жизни и осуществления трудовой деятельности. Регионы с развитой системой здравоохранения привлекают квалифицированных специалистов, способных внести вклад в экономическое развитие. Более того, здоровая рабочая сила является более продуктивной, что положительно влияет на производительность предприятий и экономический рост региона.

Одним из ярких примеров является Республика Татарстан. Регион активно инвестирует средства в развитие инфраструктуры отрасли здравоохранения, создание современных медицинских центров и привлечение высококвалифицированных специалистов. Так, г. Казань функционируют крупные медицинские учреждения, оснащенные современным оборудованием (например, Межрегиональный клинико-диагностический центр).

Большое внимание в республике уделяется подготовке медицинских кадров, внедрению современных технологий и развитию профилактической медицины. Регион активно участвует в реализации федеральных программ, направленных на развитие здравоохранения, что позволяет внедрять передовые методы диагностики и лечения, снижать уровень заболеваемости и увеличивать продолжительность жизни населения. Благодаря развитию системы здравоохранения, Республика Татарстан считается одним из наиболее привлекательных российских регионов для проживания и осуществления трудовой деятельности.

Еще одним важным фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность региона, является качество жизни его населения. Комфортные условия проживания, доступность жилья, развитые системы образования и здравоохранения, возможности для проведения досуга повышают привлекательность региона для проживания и работы. Например, в г. Казань и других крупных городах Республики Татарстан строятся современные жилые комплексы с развитой инфраструктурой.

Действуют программы льготной ипотеки и арендного жилья, что делают жилье в этом регионе более доступным для молодых семей и специалистов. В

республике функционируют известные на всю страну вузы, реализуются программы поддержки талантливой молодежи, открываются новые школы и детские сады с современным оборудованием. Система здравоохранения также постоянно модернизируется, внедряются новые технологии, повышается квалификация медицинского персонала.

К институциональным факторам, влияющим на уровень конкурентоспособности региона, относятся качество управления регионом, особенности правовой системы, уровень развития гражданского общества, межрегиональное и международное сотрудничество.

Эффективное управление регионом, прозрачность и подотчетность власти, низкий уровень коррупции создают благоприятные условия для развития предпринимательства и формирования привлекательного инвестиционного климата. Например, в Сингапуре, благодаря эффективной антикоррупционной политике и ориентации на инновационное развитие, удалось создать благоприятную среду для развития предпринимательской деятельности, привлекающую огромные инвестиции и способствующую экономическому росту этого региона.

В России ситуация остается неоднозначной. Существуют примеры регионов, где благодаря усилиям местных властей и внедрению инновационных подходов к управлению удалось достичь определенных успехов в сфере привлечения инвестиций и развития предпринимательской деятельности. Например, в Республике Татарстан активно развивается IT-отрасль, поддерживаются стартапы и создаются благоприятные условия для осуществления предпринимательской деятельности. В результате, в республика демонстрирует устойчивый экономический рост и привлекает российских и зарубежных инвесторов.

В Калужской области созданы промышленные парки с развитой инфраструктурой, где инвесторам предоставляются льготные условия, что способствует созданию новых рабочих мест и увеличению налоговых поступлений в бюджет региона. Однако, в ряде других российских регионов

ситуация остается сложной. Коррупция, бюрократические барьеры и недостаточно прозрачные процессы управления регионами препятствуют созданию по-настоящему благоприятной среды для развития предпринимательства, привлечения инвестиций и экономического роста. Например, в Смоленской области было выявлено несколько случаев злоупотребления должностными полномочиями, что негативно сказывается на доверии инвесторов и предпринимателей к региональным властям.

Стабильная и эффективная правовая система, обеспечивающая защиту прав собственности и соблюдение контрактов, является важным фактором конкурентоспособности региона. Например, в регионах с прозрачным и предсказуемым законодательством, беспристрастной и эффективной судебной системой инвесторы чувствуют себя более уверенно. Примерами таких регионов являются штаты Делавэр и Массачусетс в США, известные развитой корпоративной юрисдикцией и эффективной системой разрешения коммерческих споров. Так, штат Делавэр привлекает многие компании, благодаря судам, ориентированным на корпоративное право, и устоявшейся прецедентной базе. В Азии Гонконг и Сингапур являются яркими примерами регионов, где верховенство закона и независимая судебная система способствуют привлечению иностранных инвестиций и стимулируют экономический рост.

В России сложилась более сложная и неоднозначная ситуация. Несмотря на наличие законодательной базы, которая формально обеспечивает защиту прав собственности и регулирует контрактные отношения, на практике реализация принятых норм сопровождается рядом проблем. Например, проблемами с независимостью судебной системы, коррупцией, избирательным применением законов и недостаточной прозрачностью судебных процедур.

В результате инвесторы опасаются вкладывать капитал в российские регионы. Неуверенность в защите своих прав и соблюдении контрактов увеличивает риски и снижает инвестиционную привлекательность региона. Примером являются ситуации, когда решения судов кажутся предвзятыми или

политически мотивированными, что подрывает доверие к правовой системе в целом. Одним из ярких примеров влияние правовой системы на инвестиционный климат в России, является дело о банкротстве агрохолдинга «Разгуляй» в Ростовской области: иностранный инвестор, являющийся владельцем значительной доли активов в агрохолдинге, вложил средства в модернизацию производства и расширение бизнеса. Однако, в результате конфликта с местными властями и кредиторами, против агрохолдинга было инициировано дело о банкротстве. Несмотря на наличие веских аргументов в пользу финансовой устойчивости агрохолдинга и наличия плана реструктуризации долга, решения суда, по мнению инвестора, были предвзятыми и игнорировали представленные доказательства.

В результате, активы агрохолдинга были распроданы по заниженной цене, а инвестор понес значительные убытки. Этот случай стал широко известен и негативно повлиял на имидж Ростовской области как региона, благоприятного для осуществления предпринимательской деятельности. Следует отметить, что подобные случаи в России не единичны и формируют устойчивое представление о повышенных рисках ведения предпринимательской деятельности в некоторых российских регионах.

Активное участие граждан в жизни региона, наличие независимых СМИ и развитая система некоммерческих общественных организаций (далее – НКО) способствуют улучшению качества управления регионом и повышению уровня его конкурентоспособности. Например, активное участие жителей региона в обсуждении и формировании региональных программ развития позволяет учесть интересы различных социальных групп, что способствует эффективному распределению ресурсов и удовлетворению потребностей населения региона [260].

В качестве примера можно привести Республику Татарстан, где проекты в сфере благоустройства городской среды и развития туризма активно обсуждаются с участием жителей, что позволяет учесть их мнение и повысить удовлетворенность результатами реализации таких проектов. Другим примером

является Калининградская область, где независимые СМИ активно освещают вопросы развития янтарной отрасли и экологической безопасности региона, что стимулирует власти региона к принятию более взвешенных и обоснованных решений.

Однако, отсутствие развитого гражданского общества может приводить к негативным последствиям. Так, в некоторых российских регионах, где общественный контроль ослаблен, наблюдается неэффективное использование бюджетных средств, использование коррупционных схем и принятие решений, не учитывающих интересы населения. В частности, в Республике Тыва неоднократно сообщалось о нарушениях при реализации крупных инфраструктурных проектов и распределении бюджетных средств.

Аналогичные проблемы имели место в Республике Дагестан, где коррупционные скандалы и неэффективное использование ресурсов приводили к недовольству населения и задержкам в реализации социально значимых проектов. В отдельных субъектах Сибирского федерального округа (Иркутская область и Красноярский край), вопросы экологической безопасности и соблюдения прав коренных народов при разработке месторождений полезных ископаемых вызывали серьезные общественные дискуссии и протесты. Отсутствие внимания к мнению местных сообществ и недостаточная прозрачность в принятии решений становились причиной конфликтов и судебных разбирательств [266].

Участие региона в межрегиональных и международных проектах способствует расширению рынков сбыта и привлечению инвестиций. Например, активное сотрудничество с соседними областями в рамках реализации совместных инфраструктурных проектов, таких как строительство автомагистралей или энергетических сетей, не только улучшает логистику и снижает транспортные издержки, но и формирует благоприятную среду для развития предпринимательской деятельности и привлечения инвестиций, что, в свою очередь, способствует экономическому росту и росту конкурентоспособности региона.

К политическим факторам, оказывающим влияние на конкурентоспособность региона, относятся политическая стабильность и региональная поддержка. Политическая стабильность, прежде всего, проявляется в отсутствии внутренних конфликтов, предсказуемости политической системы и устойчивости институтов власти. Инвесторы стремятся вкладывать ресурсы в регионы, где политическая ситуация позволяет прогнозировать развитие бизнеса и снижать риски, связанные с неожиданными изменениями в законодательстве, административными барьерами или проявлениями коррупции.

Региональная поддержка проявляется в активной работе региональных властей по созданию благоприятного инвестиционного климата, продвижению региона на национальном и международном уровнях, а также оказанию поддержки местным предпринимателям. В качестве примера можно привести Краснодарский край, который характеризуется относительной политической стабильностью и эффективной политикой региональных властей в сфере привлечения инвестиций.

Так, Кубань традиционно является одним из лидеров по инвестиционной привлекательности в Южном федеральном округе, чему способствует благоприятный инвестиционный климат, сформированный благодаря предсказуемой политической ситуации в регионе и активной поддержке бизнеса со стороны региональных властей.

Губернатором Краснодарского края и его командой реализуются программы, направленные на поддержку предпринимательства, снижение административных барьеров, создание привлекательных условий для инвесторов и стимулирование развития приоритетных отраслей экономики. Все эти меры позволяют привлекать крупные инвестиции в сельское хозяйство, туристическую отрасль и инфраструктурные проекты [263].

Управление конкурентоспособностью региона требует систематического анализа рассмотренных выше факторов, выявление сильных и слабых сторон региона, разработку стратегий и программ, направленных на улучшение его

конкурентных позиций. Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие основные выводы. Регион является не только географической единицей, но и сложной социально-экономической системой, которая функционирует в условиях постоянных изменений и влияния различных факторов. Эффективное функционирование региона не представляется возможным без обеспечения его конкурентоспособности, которая определяет его способность привлекать ресурсы, развиваться и обеспечивать высокий уровень жизни населения.

Анализ существующих подходов к определению понятия «управление» позволил выделить основные его принципы: целенаправленность; системность; динамичность; воздействие; обратная связь. Анализ этих принципов в контексте конкурентоспособности региона позволил сделать вывод о том, что управление конкурентоспособностью региона можно определить, как целенаправленный процесс воздействия на экономические, социальные, экологические, инновационные и другие факторы, определяющие конкурентные преимущества региона, с целью повышения его инвестиционной привлекательности, обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни населения в условиях глобальной конкуренции.

Из представленного определения следует, что ключевыми аспектами управления конкурентоспособностью региона в современных условиях являются: комплексный подход к управлению; стратегическое планирование; внедрение инноваций; партнерство. Уровень конкурентоспособности региона определяется целым комплексом взаимосвязанных факторов (природно-географических, экономических, социально-демографических, институциональных, политических), которые в совокупности образуют его потенциал и определяют возможности для социально-экономического развития. Следовательно, эффективное управление конкурентоспособностью региона требует систематического анализа этих факторов, выявления сильных и слабых сторон региона, разработку стратегий и программ, направленных на улучшение его конкурентных позиций.

1.2. Механизмы государственного-частного партнерства как инструмент управления конкурентоспособностью региона в современных условиях

Одним из основных аспектов управления конкурентоспособностью региона является партнерство, то есть активное вовлечение в этот процесс частного сектора. В первую очередь, это обусловлено тем, что частный сектор, обладая необходимыми ресурсами, компетенциями и инновационным потенциалом, способен внести значительный вклад в социально-экономическое развитие региона. Партнерство между регионом и частным сектором позволяет разделить риски и затраты, а также использовать лучшие практики управления и передовые технологии. Поэтому именно механизм государственно-частного партнерства (далее - ГЧП) следует рассматривать как инструмент достижения стратегических целей развития региона и обеспечения высокого уровня его конкурентоспособности.

Механизм ГЧП открывает возможности для реализации крупных инфраструктурных проектов, которые зачастую требуют значительных финансовых вложений, недоступных только государственному сектору. Регион, используя механизм ГЧП, получает возможность реализовать инфраструктурные проекты более эффективно и в более короткие сроки, чем при исключительно бюджетном финансировании.

Эффективно функционирующий механизм ГЧП позволит обеспечить региону возможность развивать рынок проектов ГЧП, частью которого он является. В свою очередь, развитый рынок проектов ГЧП способствует привлечению частных инвестиций в инфраструктурные проекты, повышению качества предоставляемых населению услуг и стимулированию экономического роста региона в целом.

В рамках диссертационного исследования разработан механизм управления развитием и отдельными проектами ГЧП (далее – механизм), который состоит из двух уровней управления (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 - Механизм управления развитием и отдельными проектами ГЧП

В механизме субъектом и объектом управления являются совместные действия, предпринимаемые региональными властями и представителями частного сектора для реализации проекта ГЧП. В большинстве случаев для этого создается SPV (специальная компания). Действие механизма обеспечивается реализацией основных функций управления (планирование, организация, стимулирование, контроль).

Функцию стратегического управления проектами ГЧП выполняют институты ГЧП, для которых в качестве объектов управления выступают объединения органов региональной власти и частных предпринимателей. Управление проектами должно осуществляться институтами ГЧП с учетом стратегии развития региона, включая основные направления отдельных отраслей экономики. Институты ГЧП определяют основные направления развития инфраструктуры, готовят конкурсную документацию и подводят итоги конкурса. Органы власти региона осуществляют тактическое и оперативное управления проектом. При этом для органов власти региона SPV является субъектом управления.

Если функции управления ГЧП выполняются максимально эффективно, то регион получает положительный синергетический эффект от сотрудничества властей региона с представителями частного сектора. При этом, эффективное выполнение функций управления ГЧП обеспечивает успех на всех этапах жизненного цикла проекта (далее – ЖЦП).

Механизм предназначен для практического обеспечения эффективности реализации социально-экономической политики региона, включая повышение качества жизни его жителей и уровня конкурентоспособности его экономики.

Добиться этого позволяет развитие объектов региональной инфраструктуры за счет получаемого при успешной реализации проекта синергетического эффекта. Рассматриваемый механизм требует серьезной проработки, поскольку именно он во многом определяет то, насколько успешно в регионе будет развиваться ГЧП и, будет ли его развитие способствовать успешной реализации стратегии развития региона и проектов ГЧП.

Реализация предлагаемого механизма возможна с помощью взаимосвязанных функций управления, выполнять которые должны органы управления регионом совместно с представителями частного сектора с учетом каждого этапа ЖЦП.

На первом этапе региональные власти формируют заказ. На этом этапе определяются цель и задачи проекта по развитию инфраструктуры. Следует отметить, что цель проекта не должна противоречить региональной стратегии развития.

Властям региона принимать решение о реализации проекта следует с учетом того, обеспечит ли она повышение качества жизни жителей региона, а также снижение транзакционных издержек предпринимательского сектора, поскольку именно достижение этих целей позволит обеспечить рост конкурентоспособности региона.

Для реализации проекта могут использоваться различные подходы, в том числе ГЧП, выбор одного из них должен быть обоснованным. При выборе ГЧП для реализации проекта вторым этапом его реализации будет комплексный

анализ и обоснование целесообразности инвестирования. В первую очередь, органу исполнительной власти региона – инициатору проекта необходимо согласовать проект в соответствующих министерствах и ведомствах на предмет целесообразности его реализации [57].

Отбирая планируемые к реализации проекты необходимо учитывать то, что они должны занимать системообразующее место в утвержденной стратегии развития региона. Ошибки в выборе проектов могут иметь серьезные последствия для региона, что обусловлено их социальной значимостью, длительностью реализации и капиталоемкостью.

Социальная значимость инфраструктурных проектов, особенно в сферах образования, здравоохранения и культуры, делает неудачи при их реализации ощутимыми для местного населения. Некачественная реализация, задержки или заморозка проектов подрывают доверие к власти и вызывают социальную напряженность. Социальная значимость инфраструктурных проектов, особенно в сферах образования, здравоохранения и культуры, делает неудачи при их реализации ощутимыми для местного населения. Некачественная реализация, задержки или заморозка проектов подрывают доверие к власти и вызывают социальную напряженность. Например, в Республике Карелия, затянувшаяся реконструкция Национального театра Республики Карелия, которая началась еще в 2017 г., столкнулась с многочисленными задержками и изменениями в проектной документации, вызвала недовольство общественности. Жители города, лишенные доступа к важной культурной площадке, выражали свое недовольство в социальных сетях и через СМИ. Проект стал ярким примером неэффективного управления и неспособности региональных властей выполнить взятые на себя обязательства [262].

Аналогичные примеры встречаются и за рубежом. Так, например, в Лондоне. Этот масштабный проект строительства новой железнодорожной линии «Crossrail» в Лондоне, призванный улучшить транспортную доступность в городе и окрестностях, также столкнулся с серьезными задержками и перерасходом средств. Первоначально планировалось завершить строительство

в 2018 г., но открытие было отложено на несколько лет из-за технических сложностей и проблем с управлением. Задержка реализации проекта привела к существенному увеличению затрат и вызвала критику со стороны общественности и экспертов. Несмотря на то, что проект был реализован и принес большую пользу городу, первоначальные неудачи серьезно подорвали репутацию ответственных за его реализацию организаций и политиков.

Два рассмотренных примера показывают, как ошибки в реализации инфраструктурных проектов могут привести к негативным социальным и политическим последствиям. Все это подчеркивает важность тщательного планирования проекта.

Длительность реализации крупных инфраструктурных проектов предполагает влияние на экономику и социальную сферу региона в долгосрочной перспективе. Если проект, рассчитанный на 5-10 лет, оказывается неудачным, то это не только замораживает значительные финансовые средства, но и откладывает на неопределенный срок ожидаемый положительный эффект. Более того, длительный срок реализации создает риски коррупции и неэффективного использования средств, многолетний процесс контролировать достаточно сложно. Ярким примером является строительство стадиона «Зенит-Арена» в г. Санкт-Петербург, который начался в 2007 г., а завершился только в 2017 г. Реализация этого проекта сопровождалась неоднократным увеличением сметы и обвинениями в коррупции. Изначально планировавшийся как современный спортивный объект, стадион стал примером неэффективного управления и растраты бюджетных средств [262].

Еще одним примером является строительство аэропорта «Бранденбург» в Берлине. Проект стартовал в 2006 г., но его реализация сопровождалась многочисленными задержками, техническими проблемами и увеличением бюджета. Открытие, первоначально запланированное на 2011 г., состоялось только в 2020 г. За этот период строительство аэропорта стало объектом критики и показало неэффективность работы государственных и частных организаций, вовлеченных в реализацию проекта. Этот является ярким примером того, как

даже в развитых странах со строгими нормами и стандартами, отсутствие эффективного управления может привести к огромным финансовым потерям и репутационным рискам.

Капиталоемкость инфраструктурных проектов предполагает значительные финансовые вложения, которые в случае неудачи будут потеряны или заморожены, что особенно критично для регионов с ограниченными бюджетами. Ошибки в выборе приоритетов и оценке стоимости проекта, а также неэффективное использование средств может привести к истощению бюджета и невозможности реализации других важных направлений. Например, упомянутый выше проект строительства стадиона «Зенит-Арена» в г. Санкт-Петербурге изначально оценивался в 6,7 млрд. руб., а в итоге его бюджет увеличился до 43 млрд. руб. Перерасход средств составил 36,3 млрд. руб. которые могли бы быть направлены на развитие социальной инфраструктуры города [263].

Иницируют реализацию проекта органы власти региона, но выступить с предложением могут и представители частного сектора. Однако, окончательное решение о реализации проекта принимают власти региона, поэтому и все процедуры по принятию такого решения осуществляются властями региона.

Этап инициации проекта должен осуществляться специалистами органов власти региона, без привлечения сторонних консультантов, что обусловлено необходимостью обеспечения рационального использования бюджетных средств. Максимально эффективное решение этой задачи смогут обеспечить именно государственные служащие. Поэтому необходимо сформировать рабочую группу и включить в нее сотрудников отраслевых и смежных министерств, а также сотрудников центра ГЧП (при его наличии в регионе). В команду проекта должны отбираться только квалифицированные и компетентные сотрудники. Стоит отметить, что представители частного сектора с особой внимательностью изучают состав команды проекта, принимая решение об участии в нем. Не менее важным для них является и то, часто ли меняется состав команды проекта. Если состав команды проекта не отличается

постоянством, это может негативно повлиять на решение частного предпринимателя об участии в проекте.

На этапе мониторинга и анализа результатов подготовки проекта с целью повышения объективности решений, принимаемых командой проекта, рекомендуется воспользоваться услугами внешних консультантов, что позволит повысить объективность оценки подготовительных этапов проекта. Следовательно, этот этап осуществляется командой проекта с использованием услуг внешних консультантов по всем вопросам его реализации, включая правовые, финансовые и другие вопросы. Участники команды проекта должны уметь координировать работу консультантов, что позволит выявить возможные проблемы, включая некомпетентность привлеченных специалистов. Результаты этого этапа используются при разработке документов для проведения конкурса.

На следующем этапе (предквалификация) осуществляется выбор частного партнера для участия в проекте. Поскольку проекты ГЧП осуществляются для решения значимых для региона проблем, решение о целесообразности их реализации необходимо принимать с учетом мнения его жителей.

Участникам команды проекта следует консультироваться с представителями частного сектора, заинтересованными в участии в проекте, что позволит учесть все ожидания от реализации проекта и требования к нему, предъявляемые каждым участником. Реализация этого этапа начинается с подготовки презентации, которая дает общее представление о проекте. Презентацию готовит команда проекта.

В такой презентации содержится краткий обзор проекта, обычно она состоит из следующих элементов:

- краткая характеристика органа исполнительной власти региона – инициатора проекта;
- состав команды проекта и общая характеристика проекта, степень его соответствия действующей стратегии социально-экономического развития региона;

- функции, возлагаемые на частного партнера и предварительный график реализации проекта;
- краткий финансовый план и описание модели реализации проекта.

После подготовки и утверждения презентации она размещается в сети «Интернет» на официальном сайте инициатора проекта. Власти региона могут проводить пресс-конференции для того, чтобы рассказать об особенностях проекта ГЧП, а также ответить на вопросы всех заинтересованных лиц. Пресс-конференции могут проводиться на протяжении всего периода подачи предложений от частных предпринимателей, желающих участвовать в проекте.

Срок приема предложений устанавливается с учетом специфики проекта, но не должен быть меньше шести месяцев. При этом, шесть месяцев отсчитывается со дня размещения информации о приеме предложений в открытом доступе.

Предложения частных предпринимателей оценивает комиссия, которая состоит из экспертов различных областей. Состав комиссии определяется отраслью и спецификой реализации проекта. Комиссия является коллегиальным органом и создается специально для оценки поступающих от частных предпринимателей предложений. Для определения критериев оценки привлекают независимого эксперта (экспертов).

Для обеспечения прозрачности проектных процедур и снижения вероятности возникновения разногласий органу власти необходимо публично декларировать условия предквалификации и быть открытым к привлечению экспертов из различных областей.

Поступающие предложения должны анализироваться с использованием методики, включающей следующие составляющие:

- цель реализации предложения;
- состав участников комиссии по проведению конкурса;
- строго регламентированное взаимодействие членов комиссии с лицами, принимающими участие в конкурсе, а также внешними консультантами;

– объективные критерии и оптимальные методы оценки предложений, поступающих на рассмотрение конкурсной комиссии. Основными критериями оценки, в данном случае, являются показатели финансового состояния и результатов деятельности частного предпринимателя, от которого поступило предложение. Также оценивается возможность частного предпринимателя привлечь заемный капитал и его опыт в реализации подобных проектов.

Частных предпринимателей, направивших предложения, необходимо приглашать на собеседование для получения необходимых пояснений. Такое собеседование организовывается комиссией по проведению конкурса совместно с внешними консультантами.

Предквалификация проводится для составления предварительного списка возможных участников проекта, который должен включать как минимум три участника. Если включить в него большое количество участников, то это может отрицательно повлиять на их заинтересованности, поскольку вероятность победы при этом будет невелика, а расходы на подготовку предложений могут быть значительными.

На этом этапе несколько участников могут представлять интересы одного предпринимателя, создавая видимость конкуренции. Это делается для увеличения шансов на победу в конкурсе. Именно этому вопросу необходимо уделить особое внимание на этапе предквалификации. Если в конкурсе участвует несколько аффилированных лиц, то итогом этого этапа должен стать выбор только одного представителя.

Проведение совещаний со всеми участниками конкурса поможет повысить прозрачность результатов предквалификации и поддержать интерес к участию в проекте. Кроме того, совещания обеспечат обратную связь по итогам предквалификации и позволят участникам, которые не вошли в список, лучше подготовиться в будущем. Совещания будут полезны и для членов комиссии, которые смогут в будущем при подготовке документации для конкурса учесть пожелания участников.

Этап проведения торгов начинается с подготовки документов для проведения конкурса. В документации должны учитываться критерии отбора, установленные на предыдущем этапе и утвержденные органом власти региона, а также требования к частному партнеру по эксплуатации объекта инфраструктуры. Следует отметить, что жесткие чрезмерные требования могут снизить интерес к проекту и участники, которые прошли предыдущий этап могут отказаться от участия в конкурсе.

После подготовки и утверждения всех необходимых документов, их представляют участникам конкурса. При этом следует проводить индивидуальные консультации с каждым участником, что будет способствовать повышению качества поступающих предложений, а, в итоге повысится и качество реализации проекта. На консультации участники конкурса получают возможность уточнить интересующие их вопросы по проекту, а также получить информацию о том, каких результатов ждут власти региона от партнеров по реализации проекта.

Важным здесь является предотвращение возможных злоупотреблений, как со стороны государственных служащих, так и со стороны представителей частного сектора. Для этого необходимо контролировать процесс проведения консультаций, в том числе, путем ведения по ним протоколов, которые будут доступны всем участникам конкурса. Не следует допускать ситуации, когда консультация превратится в переговоры, на которых государственные служащие и участники конкурса будут обсуждать условия участия последних в проекте. Соответственно, информация, которая поступает от участников, не должна использоваться с целью выбора победителя конкурса.

Для снижения риска возникновения недопонимания между представителями власти и частного сектора, по итогам консультаций необходимо обеспечить обратную связь. Каждый участник должен иметь возможность продемонстрировать конкурсной комиссии самые важные аспекты своего предложения с помощью презентации. Такие презентации рекомендуется проводить после официального представления предложений участниками

конкурса с целью снижения риска неправильной интерпретации поступивших предложений. При проведении индивидуальных консультаций должны соблюдаться следующие основные условия:

- гарантия конфиденциальности информации, предоставленной участниками конкурса;
- обеспечение равных возможностей для всех участников, исключающее получение необоснованных преимуществ одним из них вследствие доступа к конфиденциальной информации;
- обеспечение эффективности и соблюдение внутренних регламентов работы с конфиденциальной информацией органами власти региона, вовлеченными в процесс проведения конкурса.

На практике при проведении конкурсов предварительные консультации с утвержденным регламентом являются редкостью. В России действует антимонопольное законодательство, с учетом положений которого индивидуальные консультации могут расцениваться как сдерживающие конкуренцию. Так, в России действует Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Федеральный закон №135-ФЗ), который направлен на обеспечение равных условий для всех участников рынка и недопущение действий, ограничивающих конкуренцию [17]. Индивидуальные консультации в определенных обстоятельствах могут быть расценены антимонопольными органами как нарушение положений этого закона. Причиной является потенциальная возможность координации действий между участниками конкурса. Например, несколько крупных поставщиков однотипной продукции регулярно обращаются к одному и тому же консультанту, который, хорошо понимая рынок и обладая информацией о стратегии каждого из своих клиентов, может и неосознанно, передавать информацию между ними. Например, при проведении индивидуальной консультации с компанией А, консультант упоминает о трудностях, с которыми столкнулась компания Б в связи с повышением цен на сырье. Компания А, зная о планах компании Б по

увеличению стоимости продукции, может скорректировать свою ценовую политику для сохранения конкурентного преимущества.

Вместе с тем, мировая практика показывает, что индивидуальные консультации благоприятно влияют на качество предложений участников конкурса, а, следовательно, и результаты реализации проектов ГЧП. В качестве примера можно привести проект строительства и эксплуатации высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) «Линия Рейн-Рур» в Германии. На первоначальном этапе конкурса, который проводился в 2015 г., участникам предлагалось представить концептуальные предложения. Федеральное министерство транспорта и цифровой инфраструктуры Германии организовало серию индивидуальных консультаций с каждой из заинтересованных компаний, включая «Deutsche Bahn» и «Siemens». В процессе консультаций, эксперты из «KfW IPEX-Bank», «Deutsche Bank» и инженерных консалтинговых компаний оказывали поддержку участникам, помогая им понять ключевые требования проекта, включающие технические спецификации, экологические нормы и параметры интеграции с существующей железнодорожной сетью, оценить риски, связанные с геологическими особенностями региона и изменениями в законодательстве, а также разработать финансовые модели с учетом тарифной политики и прогнозов пассажиропотока [51].

В результате конкурсные предложения участников стали более продуманными. Участники смогли более точно оценить объем необходимых инвестиций с учетом стоимости земли, материалов и рабочей силы, оптимизировать технические решения, в том числе выбор подвижного состава и систем сигнализации, и предложить эффективные механизмы разделения рисков между государством и частным сектором, в том числе путем создания специальных инвестиционных фондов и страхования рисков, связанных с задержками строительства. В частности, компания «Siemens», испытывающая трудности с интеграцией своей системы управления движением поездов Trainguard MT с существующей инфраструктурой, благодаря индивидуальным

консультациям, пересмотрела свою стратегию и предложила более эффективное и привлекательное для инвесторов решение, основанное на поэтапном внедрении новой системы и обучении персонала.

Более того, индивидуальные консультации позволили выявить и предотвратить потенциальные ошибки и недочеты в предложениях участников на ранней стадии, что не только повысило качество представленных предложений, но и сократило длительность их дальнейшей оценки и утверждения. В итоге, проект ВСМ «Линия Рейн-Рур» был успешно реализован, обеспечив экономические и социальные выгоды для Германии, включая сокращение времени в пути между крупными городами, снижение нагрузки на автомобильные дороги и создание новых рабочих мест, что стало возможным, в том числе, благодаря целенаправленной консультационной поддержке участников конкурса на этапе подготовки предложений. Этот пример показывает важность индивидуальных консультаций для повышения качества проектов ГЧП и их успешной реализации.

Конкурс должен быть объективным, поэтому при выборе участников комиссии важно предотвратить возможный конфликт интересов, который, в данном случае, рассматривается, как любая возможная личная заинтересованность члена комиссии. Конфликт интересов должен отсутствовать и у консультантов со стороны властей региона. По окончании срока, который отведен для рассмотрения поступивших предложений, комиссия должна их проанализировать и выбрать лучшее

В мировой практике проводится дополнительный этап конкурса (метод – BAFO). При использовании этого метода отбираются два лучших предложения, а участникам, которые их представили, предлагается их усовершенствовать. Затем усовершенствованные предложения оцениваются повторно. Победителем становится участник, предложение которого получило более высокие оценки [83].

Воспользовавшись этим методом, можно усилить конкуренцию между участниками и повысить шансы получения более эффективного решения по

реализации проекта. К сожалению, в российском законодательстве не предусмотрена возможность проведения этого этапа.

Нежелательна ситуация, когда в конкурсе принимает участие только один потенциальный частный партнер, который и становится победителем. Чаще всего, это свидетельствует о том, что проект был плохо проработан, а качество взаимодействия между регионом и представителями частного сектора было низким. В этом случае, единственным разумным решением является признание конкурса несостоявшимся и подготовка нового. Включение в конкурсную документацию условия, которое снимет с региона обязательство компенсировать затраты частных предпринимателей по участию в конкурсе, позволит снизить нагрузку на региональный бюджет.

После присуждения победы одному из участников конкурса, с ним подписывается соглашение о ГЧП. Для этого назначаются ответственные лица, среди которых должны быть члены комиссии. Назначение ответственных лиц, в этом случае, обеспечит качество и эффективность взаимодействия участников при подписании необходимых документов. Обычно в этом этапе активно участвуют консультанты с обеих сторон.

Для привлечения внимания жителей региона к реализуемым в нем проектам рекомендуется публично проводить процедуру формального заключения соглашения о ГЧП, а после этого провести пресс-конференцию.

Властям региона необходимо поддерживать интерес к проектам ГЧП у участников, проигравших в конкурсе. Для этого следует организовать совещание и представить подробные комментарии по каждому поступившему предложению.

Следует отметить, что уровень коррупции в органах власти, может значительно снижать эффективность все существующих подходов к выбору частного партнера для участия в проекте. Максимальную объективность, в этом случае, поможет обеспечить привлечение независимых экспертов.

При строительных работах и эксплуатации объекта инфраструктуры частный предприниматель использует собственные средства, вкладывая их в

проект, а затем, после сдачи объекта эксплуатирует его в соответствии с моделью, которая была для этого выбрана. Власти контролируют ход проекта, создавая для этого рабочую (проектную) группу, в состав которой входят специалисты из различных сфер (инженерия, финансы, право). В зарубежных странах при реализации таких проектов часто привлекают внешних консультантов, имеющих опыт в области проектного контроля. Проектная группа выполняет следующие функции:

- разработка механизмов контроля результатов работы частного партнера, и их применение;
- мониторинг документов, необходимых для реализации проекта ГЧП;
- контроль своевременности и полноты исполнения органами власти региона обязательств перед частным партнером;
- мониторинг уровня удовлетворенности населения продукцией или услугами, которые производятся в рамках проекта ГЧП;
- контроль уровня финансовой устойчивости проекта ГЧП, включая денежные потоки, обязательства, объем финансирования.

Особенно важно обеспечить конфиденциальность конкурсной документации и поступивших заявок. Поэтому вопросам сохранения содержащейся в предложениях интеллектуальной собственности следует уделить серьезное внимание и региональным властям, и частным предпринимателям. Все, что относится в России к интеллектуальной собственности, определено в Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ), например, при реализации проектов это могут использоваться эскизы, чертежи, технологические схемы, содержание документации и заявок участников и т.д. [2]. Поэтому в условиях контракта, необходимо предусмотреть положение, которое будет закреплять за регионом право использования интеллектуальной собственности участников проекта на протяжении всего ЖЦП. Это особенно важно при досрочном расторжении контракта на этапах строительства либо эксплуатации объекта инфраструктуры, поскольку обеспечивает возможность заменить частного партнера с минимальными

потерями. Если у региона остается право использования интеллектуальной собственности партнера, который вышел из проекта, то новый партнер сможет легко наладить производство продукции (услуг) необходимого качества и с минимальными затратами.

За период реализации проекта, который может длиться достаточно долго (до 30 лет) ситуация в стране или регионе может измениться, что может привести к объективной необходимости изменения условий соглашения без снижения эффективности проекта. Поэтому в соглашении следует предусмотреть механизмы, позволяющие в короткие сроки изменить его условия.

Эффективность использования ГЧП во многом зависит от качества стратегии коммуникаций по проектам ГЧП, что особенно важно, поскольку такие проекты социально значимы и являются объектом повышенного внимания со стороны жителей региона. Поэтому при реализации проектов важно учитывать их мнение, что необходимо для обеспечения прозрачности их реализации, а также повышения качества выполнения органами власти региона своих функций. Основными составляющими коммуникационной стратегии проектов ГЧП являются:

- все этапы реализации проекта должны освещаться в прессе для формирования общественного мнения. С учетом масштабов проекта информация должна предоставляться прессе в определенном объеме и с определенной периодичностью в форме пресс-релизов, интервью или ответов на вопросы жителей региона. Это позволит сформировать благоприятный информационный фон и повысить лояльность жителей региона к проекту;
- при проведении работы с потенциальными инвесторами рекомендуется совмещать индивидуальные и групповые коммуникации. Важно создать механизм обратной связи с конечными потребителями проекта для своевременного внесения в него изменений и повышения качества продукции (услуг).

Эффективность коммуникационной стратегии напрямую зависит от степени ее направленности на заинтересованные стороны, к которым относятся,

в первую очередь, жители региона, чьи интересы прямо или косвенно затрагиваются результатами реализации проекта:

- будущие пользователи создаваемого (модернизированного) объекта;
- лица, на которые реализация проекта может повлиять отрицательно;
- специалисты, являющиеся экспертами в определенных областях, уполномоченные должностные лица органов власти региона, общественные организации.

Реализовывать коммуникационную стратегию необходимо на протяжении всего ЖЦП. Это необходимо делать системно на каждом этапе проекта. Каждый проект ГЧП имеет два варианта завершения, что определяет особенности последнего этапа проекта.

Первый вариант: если одна из сторон (регион или частный партнер) приняла решение досрочно расторгнуть соглашение, то властям региона следует позаботиться о своевременном проведении конкурса по выбору нового партнера. Завершать проект самостоятельно не рекомендуется, особенно если объект инфраструктуры находится на стадии строительства. Решение о досрочном прекращении соглашения может быть принято по разным причинам, например, изменение ситуации в регионе или низкое качество выполнения проектных работ частным партнером.

Второй вариант: если проект завершается в установленные сроки, частный партнер должен передать региону права собственности на созданные (усовершенствованные) объекты инфраструктуры. После этого власти региона могут самостоятельно его эксплуатировать или выбрать для этого представителя частного сектора путем проведения конкурса. На этом этапе органам власти важно выявить все возможные риски, связанные с эксплуатацией проекта, и принять меры для их снижения (устранения). Одной из таких мер может быть анализ эффективности двух вариантов развития ситуации:

- объект инфраструктуры будет эксплуатироваться регионом;
- объект инфраструктуры будет эксплуатироваться новым частным партнером.

Кроме того, активы, которые создал частный партнер в процессе участия в проекте, он может передать региону. В этом случае, необходимо региону оценить их стоимость и полностью рассчитаться с частным партнером. В регионах нечасто принимается решение о самостоятельной эксплуатации созданного объекта инфраструктуры, чаще для этих целей привлекается новый частный партнер.

Нормативные акты Российской Федерации, регулирующие отрасль, можно рассматривать как достаточно эффективный инструмент, который позволяет учитывать интересы региона и представителей частного сектора, а, следовательно, и получить максимальный эффект. В предлагаемом механизме учтены и развиты методологические положения действующего законодательства, особое место в нем занимает выбор модели реализации проекта. При структурировании проекта рекомендуется использовать алгоритм, который позволит выбрать оптимальную модель его реализации (рисунок 1.2).

Последней процедурой выбора модели является корректировка полученных баллов с учетом весовых коэффициентов и их суммирование. Наиболее подходящей для реализации проекта будет модель, получившая самую высокую оценку, то есть максимальное количество баллов.

Для того, чтобы понять соответствует ли выбранная модель интересам участников проекта ее можно проверить дополнительно. Результатом этого этапа является заключение о целесообразности использования выбранной модели для реализации проекта. Использование предлагаемого механизма позволяет получить синергетический эффект от взаимодействия региональных властей и представителей частного сектора при реализации инфраструктурных проектов. При этом, предлагаемый алгоритм выбора модели для реализации проекта, позволяет сделать такой эффект положительным.

Поскольку инфраструктурные проекты отличаются высокими затратами и длительностью срока окупаемости, то частного партнера следует выбирать с учетом этих характеристик. Прежде всего, он должен обладать значительными финансовыми ресурсами, которые обычно имеются у очень крупных компаний.

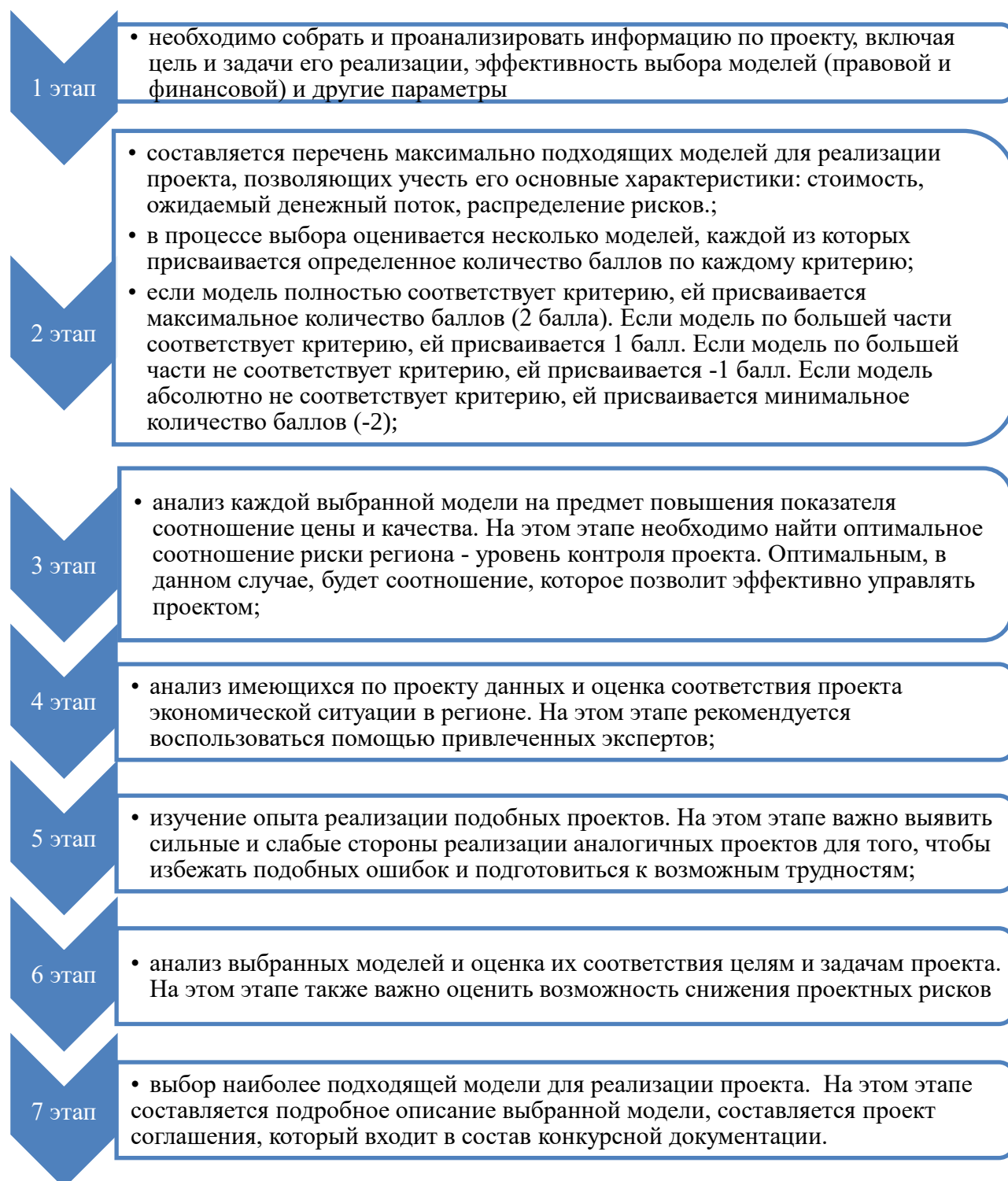


Рисунок 1.2 - Алгоритм выбора модели реализации регионального проекта

Поэтому для финансирования инфраструктурных проектов регионального уровня часто привлекаются кредитные организации, например, Государственная

корпорация развития (ВЭБ. РФ) и другие. Иногда эту задачу выполняют коммерческие банки и другие финансово-кредитные организации. Следует отметить, что стоимость проектов, как правило, должна быть как минимум несколько сотен млн. рублей, чтобы его могли финансировать международные финансовые организации и не менее 50 млн. руб., чтобы его могли финансировать национальные организации, например, ВЭБ. РФ. Стоимость проектов, которые реализуются в российских регионах, как правило, не превышает 30 млрд. руб. Однако, коммерческие банки в большинстве своем не имеют возможности предоставить длительное финансирование таких проектов, что обусловлено отсутствием достаточного объема ресурсов. Это говорит о сложности решения проблемы, связанной с финансированием проектов регионального уровня [266]. Следовательно, решить проблему финансирования масштабных проектов намного проще.

Поэтому, при подготовке проекта к реализации в регионе, необходимо, прежде всего, решить задачу выбора инструментов привлечения заемного капитала, которые представляют собой совокупность средств, предназначенных для привлечения заемного финансирования с целью успешной реализации проекта.

Следует отметить, что частный партнер должен уметь эффективно управлять своими финансовыми потоками и именно это умение должно стать одним из основных конкурентных преимуществ участников проекта. Обеспечить успех и эффективность проекта позволит именно грамотное финансовое управление им. При этом поддерживаться должна финансовая конкурентоспособность не только проекта, но и частного партнера, который реализовывает его. В данном случае, под финансовой конкурентоспособностью частного партнера понимается его способность создавать финансовые потоки проекта и эффективно управлять ими. Следовательно, такая конкурентоспособность тесно связана с реализацией проекта, то есть, при высоком ее уровне, возможности частного партнера для успешной реализации проекта намного выше. Поэтому, условие относительно уровня финансовой

конкурентоспособности частного партнера необходимо отразить в конкурсной документации. Это условие должно стать одним из критериев отбора частного партнера. Однако, не следует забывать о том, что частный партнер, принимая участие в масштабном проекте с высокими затратами, может столкнуться с проблемой снижения финансовой конкурентоспособности. Ему может не хватить имеющихся ресурсов и для реализации проекта, и для реализации текущей деятельности. При самом худшем развитии событий проект может закончиться неудачей, а частный партнер стать банкротом.

Если частный предприниматель входит в проект ГЧП, ему необходимо хорошо понимать свою финансовую тактику, в том числе определиться с финансовыми методами, которые он будет использовать. Поэтому, выбирая тактику и методы реализации проекта необходимо учитывать финансовую стратегию частного партнера.

Финансирование является процессом, реализация которого обеспечивает проект необходимыми средствами своевременно и в полном объеме, что позволяет эффективно и без задержек осуществлять все его этапы.

Регион и частный партнер могут предоставить средства для его реализации не только в денежной, но и в натуральной форме. Средства предоставляются в определенных заранее пропорциях. Также могут использоваться долговые и долевые инструменты финансирования [46].

Финансовые возможности частного партнера во многом определяют успех проекта. Финансовые ресурсы частного партнера можно разделить на две группы:

- в первую группу входят собственные оборотные средства частного партнера. Например, денежные средства и дебиторская задолженность;
- ко второй группе относятся финансовые ресурсы, которые частный партнер может привлечь в короткие сроки. Здесь имеются в виду кредитные ресурсы. Для оценки целесообразности использования заемного финансирования следует, в первую очередь, определить какую сумму частный партнер сможет привлечь в ближайшем будущем [63].

Финансовые средства можно привлекать на финансовом и фондовом рынках, используя соответствующие инструменты:

- выпуская ценные бумаги, можно привлечь средства на фондовом рынке;
- привлечь средства на финансовом рынке можно путем получения кредита, используя лизинг, импортное финансирование и факторинг [66].

Вместе с тем, управляя финансовой стороной проекта, необходимо найти правильное сочетание инструментов привлечения финансирования, а также стремиться к их совершенствованию с учетом достоинств и недостатков каждого. В международной практике для финансирования проекта часто используются собственные и заемные средства частного партнера, а также на основе проектного финансирования привлекаются заемные средства.

Проектным финансированием является форма привлечения внешнего финансирования проектной компанией для реализации проекта. При использовании такой формы финансирования денежные средства возвращаются из полученных от реализации проекта доходов на этапе его эксплуатации. При этом учитываются социальные и экономические условия, сложившиеся в регионе.

Большинство ГЧП-проектов финансируются с использованием проектной компании. В этом случае кредитные средства предоставляются не частному партнеру (юридическому лицу), а проектной компании (юридическому лицу), которая создается для реализации проекта и имеет «нулевой» баланс. Здесь, нужно помнить о том, что проектной компании будет непросто привлечь финансирование, поскольку в начале функционирования у нее не будет положительной финансовой истории, а это имеет важное значения для кредитной организации, предоставляющей средства, а также не будет и имущества для залога [116].

Для создания капитала проектной компании используются средства частного партнера (иногда и средства региона). При этом, вклад частного партнера в проект не ограничивается только финансовыми ресурсами, но и

нематериальными активами, в виде инноваций. При этом, в соглашении о ГЧП должно быть предусмотрено то, в чем будет заключаться участие и вклад частного партнера в проект. В проекте могут участвовать несколько частных партнеров, которые должны вложить в проект 30% собственных средств и 70% заемных средств. Такое соотношение собственного и заемного капитала снизит риски кредиторов. В этом случае, снижение рисков кредиторов обусловлено достаточно высокой мотивацией участников проекта к успешной его реализации, поскольку они уже вложили в него немалые средства.

При этом, одним из условий кредиторов является то, что этапы проектирования и строительства финансируются частными предпринимателями из собственных средств, а последующие этапы могут финансироваться с привлечением заемного капитала. Здесь важно понимать, что, в проектном финансировании доля заемного капитала достаточно высока, что увеличивает риски кредиторов.

Частные партнеры при проведении переговоров с кредиторами по вопросу предоставления средств для его финансирования, должны учитывать то, что их решение будет принято с учетом особенностей этого вида финансирования:

- реализация проектов занимает много времени (более 10-20 лет);
- стадия инвестирования проекта сопряжена с самыми высокими рисками, поэтому неудача на этом этапе может привести к его досрочному завершению;
- исследование рынка требует немалых затрат, которые связаны со сложностью составления прогноза спроса, а, следовательно, и определением ценовой политики. Это обусловлено тем, что прогноз требует учета возможных политических изменений в стране и регионе [133].

Перечисленные особенности требуют от участников проекта серьезного подхода к подготовке бизнес-плана. Кредиторы, управляя рисками, пользуются многосторонними договорами. В таких договорах определяются условия, согласно которым осуществляется проект, и распределяются риски, связанные с его реализацией между его участниками. Стоит обратить внимание на то, что

тщательная подготовка договора и строгое распределение рисков между участниками проекта значительно увеличивает шансы получить внешнее финансирование. Формируя пакет договоров, кредитор ангажирует проект для оценки потенциальных рисков, с которыми могут столкнуться участники проекта при его реализации, а также вероятности успешной реализации проекта.

При проведении анализа различных проектов используются разные методики, поскольку каждый проект уникален и обладает своими специфическими особенностями. Причем различные методики используются в основном при реализации первых трех элементов анализа. Для анализа финансовой конкурентоспособности (четвертый элемент комплексного анализа), используются методы анализа финансовой отчетности [118].

Методика финансового анализа включает следующие обязательные процедуры: расчет точки безубыточности; оценка общей величины финансовых обязательств. Кредитная организация, принимая решение о финансировании проекта, учитывает общие финансовые обязательства по проекту, а не только свою долю участия. Это необходимо для оценки достаточности ожидаемых денежных потоков по проекту для своевременного погашения обязательств.

Кредитные организации могут предусмотреть в договоре на получение заемных средств дополнительные обязательства, ограничивающие заемщика и поручителя, например, ограничения деловой активности. Кредиторам необходимо тщательно анализировать показатели, характеризующие надежность проекта. Такое требование обусловлено высоким уровнем неопределенности внешней среды. Часто при проведении анализа используется опыт конкретной финансовой организации. Привлечение заемного финансирования на выгодных условиях является обязательным условием успешной реализации проекта. Для этого можно использовать различные инструменты, выбор которых необходимо осуществлять с учетом достоинств и недостатков каждого из них [95].

Риски проекта на этапах проектирования и строительства являются наиболее высокими, после завершения этих этапов они значительно снижаются.

Это следует учитывать при решении вопроса о рефинансировании заемных средств, которые были получены частным партнером ранее. Дело в том, что при снижении проектных рисков у частного партнера появится возможность получить заемные средства на более выгодных условиях. Для реализации большей части проектов ГЧП создается проектная компания, поэтому кредит может потребовать дополнительного обеспечения в начале финансирования. Например, поставить условие о том, чтобы частный партнер оформил залог имущества, передаваемого в качестве вноса в уставный капитал проектной компании.

В России немного коммерческих банков, которые имеют возможность предоставить длительное финансирование, являющееся наиболее предпочтительным для инфраструктурных проектов. Как правило, такую возможность имеют только крупные банки федерального уровня, поэтому именно их и следует рассматривать в качестве кредиторов для реализации проектов ГЧП в регионах. Как правило, более дешевыми являются заемные средства, предоставляемые на короткий (менее 1 года) и средний (до 3 лет) сроки. Если в проекте использовать кредиты с разными сроками погашения, можно снизить стоимость заемного капитала.

Для финансирования проекта могут использоваться невозобновляемая кредитная линия (далее – НКЛ) и возобновляемая кредитная линия (далее – ВКЛ) одновременно. Недостатком использования первой является то, что ее общий лимит не увеличивается при погашении доли предоставленных средств. Увеличение лимита предусмотрено ВКЛ, при условии погашения части предоставленных средств [141].

Для финансирования проекта ГЧП следует использовать кредит или НКЛ. По НКЛ на основе прогноза о движении денежных средств составляется график выборки и погашения траншей. ВКЛ можно использовать на стадии эксплуатации для финансирования оборотного капитала.

Снизить стоимость заемного капитала можно и путем использования банковскими гарантиями, сочетая их с кредитом. Использование этого

инструмента предполагает заключение односторонней сделки, заключая которую банк (гарант) письменно обязуется выплатить определенную сумму бенефициару при предъявлении им соответствующего требования в письменной форме. В этом документе необходимо отразить обязательство, которое нарушил принципал. Недостатком этого инструмента является узкая сфера применения, но, если тщательно проработать вопрос по проекту с контрагентами, можно пользоваться широким перечнем банковских гарантий. Например, частный партнер при проведении переговоров с поставщиками основных средств может попросить их об отсрочке платежа, а взамен предоставить банковскую гарантию (на период отсрочки), то есть, в данном случае речь идет об использовании гарантии исполнения обязательств. При этом для обеспечения проекта необходимыми основными средствами можно использовать лизинг.

В отличие о кредитования, использование лизинга позволяет сэкономить средства за счет оптимизации налоговой базы. Однако, необходимо учитывать две особенности его использования при реализации проектов ГЧП:

- прибыль проектная компания начинает получать только на этапе эксплуатации проекта, поэтому оптимизация налога на прибыль по причине отсутствия таковой является не актуальной;
- оптимизация налога на имущество проектной компании (юридического лица) также может быть неактуальной, поскольку согласно нормам действующего законодательства, уровень процентной ставки по нему устанавливают органы власти региона. Более того, при структурировании проекта ГЧП он может быть снижен до нуля [145].

Если часть активов для реализации проекта ГЧП являются импортными их можно приобрести двумя способами:

- приобрести за рубли у посредника - резидента, проанализировав предварительно целесообразность использования различных инструментов привлечения финансирования, включая лизинг и кредит;

– приобрести за иностранную валюту у производителя – нерезидента, предварительно проанализировав целесообразность использования уже упомянутых инструментов, а также аккредитивов, гарантии и форфейтинга.

Снизив сумму аванса, указанную в договоре на поставку активов, можно обеспечить эффективность аккредитива, гарантии и форфейтинга. Аккредитив является основным инструментом импортного финансирования, который представляет собой обязательство кредитора по оплате платежного документа либо или акцепта экспортера. В этом случае, предполагается оплата конкретной суммы в конкретный срок, если кредитору предоставлены необходимые для этого документы. Экспортер, используя этот инструмент, своевременно получит выручку. Частный партнер, являясь импортером, сможет получить заемные средства по более низкой цене и гарантию обеспечения обязательств продавца. Здесь его преимуществом является использование кредитной линии (далее – КЛ) (она открывается специально) в качестве покрытия. Это дает возможность частному партнеру не отвлекать собственные средства из оборота, благодаря отсутствию требования перевода денежного покрытия по аккредитиву. Такое требование выставляется подтверждающим банком банку – эмитенту [214].

Покрытием аккредитива будет КЛ, стоимость которой значительно уменьшится, что бесспорно является большим преимуществом, поскольку стоимость кредита на тот же срок будет ощутимо выше. При оплате по аккредитиву банк – эмитент уточняет у импортера информацию о его планах относительно того, из каких источников он будет производить платеж по аккредитиву. Осуществляя платеж за счет средств КЛ, импортер должен учитывать то, что уровень процентной ставки увеличится и будет таким же, как у коммерческого кредита. В этом случае, можно говорить об использовании непокрытого аккредитива с постфинансированием.

При приобретении активов за рубежом можно снизить стоимость заемного капитала, используя аккредитивы. В качестве инструмента привлечения финансирования проектов ГЧП стоит обратить внимание на облигации, для размещения которых можно использовать несколько механизмов: облигации

размещает частный партнер от своего имени; облигации размещает проектная компания от своего имени (рисунок 1.3).

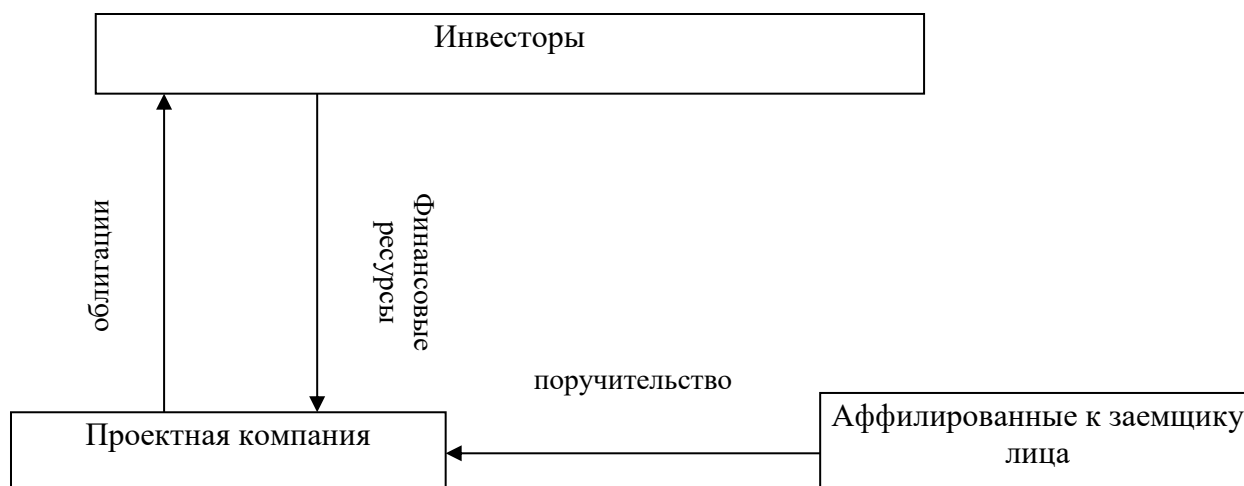


Рисунок 1.3 - Схема размещения облигаций проектной компанией от своего имени

Среди недостатков такой схемы финансирования можно выделить:

- низкое кредитное качество в связи с разделением ответственности;
- необходимо одобрить сделку поручительства и предоставить информацию о поручителях;
- составляется сводная финансовая (бухгалтерская) отчетность.

Очевидно, что, когда эмитентом выступает проектная компания, эмиссия становится более простой процедурой, но повышаются риски покупателей облигаций. Кроме того, в России невысокий спрос на облигации уровня региона среди институциональных инвесторов, что ограничивает использование этого инструмента финансирования. Облигации размещаются от имени или при участии бюджета региона. В этом случае схема размещения будет такой же, как при размещении облигаций проектной компанией. Единственным отличием будет то, что заемщиком либо поручителем будет регион. Использование выпуска облигаций позволяет дифференцировать источники привлечения

финансирования и увеличить его объем, что немаловажно для финансирования проектов ГЧП.

Вместо выпуска облигаций можно впускать кредитные ноты, которые являются ценными бумагами (эмиссионными). Ценные бумаги размещаются среди российских инвесторов, хотя исторически они чаще размещались среди международных инвесторов. Использование этого инструмента имеет ряд преимуществ:

- кредитные ноты более гибкие с точки зрения структуры, чем стандартные облигации. Это позволяет эмитентам адаптировать условия выпуска к потребностям инвесторов и специфике своего бизнеса;
- в некоторых случаях процесс выпуска кредитных нот может быть более быстрым и менее бюрократичным, чем выпуск облигаций, требующих публичной регистрации проспекта эмиссии;
- в условиях ограниченного доступа к международным рынкам капитала, кредитные ноты могут стать альтернативным способом привлечения валюты;
- в условиях санкций и ограничений на доступ к традиционным рынкам капитала, кредитные ноты могут использоваться как альтернативный способ привлечения финансирования [66].

Еще одним инструментом привлечения финансирования является выпуск конвертируемых облигаций, которые при необходимости в заранее установленные сроки можно обменять на акции. Такие облигации продаются обычно узкому кругу инвесторов, их можно использовать финансирования завершения строительства или при эксплуатации объекта инфраструктуры. Их приобретают инвесторы, имеющие возможность продать их в ближайшем будущем. Среди преимуществ выпуска конвертируемых облигаций можно выделить следующие:

- возможность расширить выбор способов привлечь заемное финансирование. Конвертируемые облигации предоставляют дополнительный инструмент для привлечения капитала, отличный от традиционных облигаций,

банковских кредитов или прямой эмиссии акций. Это позволяет диверсифицировать источники финансирования и адаптировать условия привлечения капитала к конкретным потребностям и рыночным условиям;

- отсрочка потенциального размытия акционерного капитала. В отличие от немедленной эмиссии акций, конвертируемые облигации откладывают возможное увеличение количества акций в обращении до момента конвертации;

- снижение цены заемного капитала. Конвертируемые облигации часто предлагают более низкую процентную ставку (купон) по сравнению с обычными облигациями сопоставимого кредитного качества;

- много потенциальных инвесторов. Конвертируемые облигации могут быть привлекательны для разнообразных инвесторов, сочетая в себе характеристики долговых и долевого инструментов [98].

Актуальным инструментом на стадии эксплуатации объекта инфраструктуры является доленое финансирование, в котором совместно с кредитными организациями может участвовать проектная компания. Актуальность использования этого инструмента именно на стадии эксплуатации обусловлена тем, что на этой стадии по проекту ГЧП будет поступать прибыль, что обеспечит проектной компании наличие необходимых активов на балансе. Убедить инвесторов приобрести акции проектной компании на более ранних стадиях достаточно сложно.

К преимуществам привлечения акционерного капитала для финансирования проекта ГЧП можно отнести:

- обеспечение необходимой для развития проекта финансовой гибкости;

- у проектной компании появится возможность улучшить структуру баланса;

- у частного партнера появляется возможность более привлекательного выхода из проекта (он может выйти из проекта после его

завершения, а также раньше установленного срока в случае изменения стратегии развития частного партнера) [55].

Используя инструменты долевого финансирования, можно привлечь в проект большой объем денежных средств по невысокой процентной ставке. Такой возможности не дают инструменты долгового финансирования, поскольку продажа доли в акционерном капитале позволяет получить единовременный непроцентный доход, при полном отсутствии процентных доходов. Поэтому, принимая решение об использовании заемных источников для финансирования проекта, региону и частному партнеру необходимо, в первую очередь, определить приемлемую минимальную долю в акционерном капитале для каждого участника. При этом необходимо учитывать возможность продажи части акций для привлечения финансовых ресурсов в проект [183].

Большая часть проектов ГЧП реализуются с использованием принципов проектного финансирования, но финансировать проект в рамках предлагаемого подхода можно с использованием комплекса инструментов, рассмотренных выше, что позволит повысить финансовую конкурентоспособность проекта. Следует отметить, что проекты ГЧП имеют социальную направленность, поэтому частный партнер может получить заемный капитал только при поддержке региональных властей.

Стоит выделить основные инструменты, используя которые региональные власти могут поддержать финансово частного партнера при реализации проекта ГЧП.

1. Субсидии позволят решить ряд задач:

- компенсируют затраты частного партнера по обслуживанию заемных средств;
- обеспечивают спрос (минимальный) на продукцию (услуги), производство которой осуществляется в рамках проекта, в случае его снижения до уровня, когда не представляется возможным достичь даже минимальной рентабельности;

– компенсация частному партнеру недополученной прибыли, что связано с реализацией продукции по низким ценам. В некоторых странах установлено пороговое значение для финансирования жизнеспособности проекта, которое составляет максимум 20% от его общей стоимости. Однако, в мировой практике используется правило, согласно которому чистая прибыль проекта должна быть выше объема субсидий.

2. Займы, которые можно использовать при отсутствии у частного партнера возможности привлечь внешнее финансирование в начале реализации проекта. Причиной такой ситуации могут быть, в частности, высокие риски по проекту или высокая стоимость финансирования. В зарубежных странах по таким займам не начисляются проценты либо процентная ставка символическая, что необходимо для снижения проектных затрат.

3. Гарантии (государственные и бюджетные) могут выполнять две функции:

- для финансирующих проект организаций обеспечивают покрытие кредитных рисков;
- для участвующих в проекте частных предпринимателей обеспечивают покрытие инвестиционных рисков [74].

В некоторых случаях при отсутствии таких гарантий у региона не получится привлечь в проект частных партнеров. В регионе по проектам гарантии могут быть предоставлены бюджетом (региона и/или государства).

В действующем законодательстве бюджетная гарантия определяется как вид обеспечения исполнения обязательств, по которому публично-правовое образование (регион) принимает на себя субсидиарную ответственность перед бенефициаром (кредитором) за исполнение обязательств принципалом (заемщиком).

Бюджет обязуется выплатить бенефициару сумму, определенную в гарантии, в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения принципалом своих обязательств, обеспеченных гарантией. На практике использование этого инструмента будет невозможным при отсутствии механизмов, позволяющих

осуществлять бюджетное планирование на долгосрочную перспективу. Дело в том, что именно такое планирование дает возможность установить государственные бюджетные обязательства на длительный срок.

4. Долевое участие, использование которого позволяет поставить в известность частного партнера о заинтересованности региональных властей в успехе проекта и готовности поддерживать его при реализации и управлении проектом. Также регион должен оповестить частного партнера о том, что поспособствует достижению оптимального баланса между долевым и долговым финансированием проекта.

5. Создание фонда разработки проектов. Для структурирования проекта необходимо привлекать консультантов из различных областей. Этот процесс достаточно сложный, но именно от него зависит успех проекта. Для его эффективной реализации в регионе можно создавать фонды разработки проектов с целью финансирования этого процесса. Средства могут предоставляться фонду, как регионом, так и частными партнерами, которые будут компенсировать расходы фонда, в случае финансовой реализуемости проекта [86].

Использование рассмотренных инструментов, безусловно, дает частному партнеру значительные преимущества. Однако, для региона это означает дополнительные риски, поскольку он, в этом случае, берет на себя дополнительные обязательства. В свою очередь, дополнительные риски могут в дальнейшем обернуться дополнительной нагрузкой на бюджет.

Инструменты государственной поддержки зависят от региональных рисков и способности частных партнеров к привлечению заемного капитала. Не следует использовать несколько таких инструментов одновременно для поддержки проекта, поскольку это снизит мотивацию частного партнера к эффективному управлению им, а, следовательно, может отрицательно повлиять на результаты реализации проекта.

Следует отметить, что гарантии, облигации и долевое участие являются наиболее эффективными из всех рассмотренных выше инструментов. Однако,

если проект не будет успешным, использование этих инструментов грозит большими бюджетными потерями.

В заключение можно сделать вывод о том, что к выбору проектов следует подходить с особой тщательностью, поскольку ошибки в выборе проектов для реализации будут иметь серьезные последствия для региона, что обусловлено их социальной значимостью, длительностью реализации и капиталоемкостью.

Иницируют реализацию проекта региональные власти, но выступить с предложением могут и представители частного сектора. Однако, окончательное решение о том, будет ли в регионе реализован проект, принимают власти региона. В предлагаемом механизме особое место занимает выбор модели реализации проекта, что является одним из этапов процесса структурирования проекта, который можно рассматривать как процесс достижения консенсуса между участниками проекта по ключевым его параметрам.

Финансирование проектов ГЧП может осуществляться из различных источников, включая собственные средства частного партнера, кредиты банков, выпуск облигаций и другие. Важным аспектом является привлечение институциональных инвесторов, которые заинтересованы в долгосрочных инвестициях с устойчивым доходом. Регион может оказывать поддержку проектам ГЧП путем предоставления гарантий, субсидий и других форм финансовой помощи.

1.3. Инструменты развития рынка проектов ГЧП и их влияние на конкурентоспособность региона

Рынок проектов ГЧП на региональном уровне можно рассматривать как совокупность организационно-экономических отношений, которые возникают между регионом и другими экономическими субъектами в сфере участия проектах ГЧП на взаимовыгодных для всех участников условиях. Одной из

основных специфических особенностей этого рынка является то, что власти региона должны стараться заинтересовать и мотивировать частных предпринимателей участвовать в проектах, то есть, им нужно сформировать привлекательное для них предложение.

Известно, что рынок представляет собой механизм, обеспечивающий реализацию процессов и процедур обмена необходимыми ресурсами между потребителями продукта и его продавцами, в результате которых осуществляется оценка продукта и признается необходимость его производства.

Однако при рассмотрении понятия «региональный рынок проектов ГЧП» необходимо отметить, что в механизме формирования именно этого рынка имеются свои отличительные особенности, поскольку одним из участников обмена необходимыми ресурсами в качестве покупателя (потребителя) продукта (услуги) выступает государство (рисунок 1.4).

При этом государство в качестве одного из участников «регионального рынка проектов ГЧП» выступает в роли реализатора как гражданско-правовых, так и публично-правовых отношений.

При этом, в качестве участника публично-правовых отношений государство выполняет следующие основные функции:

- принимает законы, иные нормативные правовые акты, регламентирующие правоотношения, возникающие в процессе реализации как государственно-частных партнерств в целом, а также определяет порядок выбора частных партнеров для участия в ГЧП/МЧП;
- определяет приоритетные направления развития ГЧП/МЧП, в наибольшей степени, соответствующие целям и задачам устойчивого развития региона (муниципального образования) [219].

С другой стороны, как участник гражданско-правовых отношений государство в рамках основных функциональных обязанностей является абсолютно равноправной стороной соглашения о ГЧП/МЧП.



Рисунок 1.4- Модель регионального рынка проектов ГЧП

В свою очередь, соглашение о ГЧП/МЧП в соответствии с пунктом 3 статьи 3 Федеральный закон от 13.07.2015 №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Федеральный закон №224-ФЗ) является гражданско-правовым договором, что предполагает отсутствие каких бы то ни было изъятий и дополнительных преференций для любой из сторон, в том числе, и для публичного партнера [5].

Таким образом, государство, как публично-правовое образование, устанавливает общие правила разработки, заключения и реализации соглашений о ГЧП/МЧП, а также определяет те сферы жизнедеятельности, для решения существующих проблем, в которых наиболее эффективным механизмом будет являться именно ГЧП/МЧП.

После этого государство действует исключительно как обычный субъект гражданско-правовых отношений с единственным, но существенным отличием: выбор партнера и определение базовых параметров ГЧП/МЧП осуществляется в порядке, предусмотренном Бюджетным кодексом Российской Федерации (далее – БК РФ), законодательством, регламентирующим закупки для государственных нужд, и Федеральным законом № 224-ФЗ. Следовательно, региональный рынок проектов ГЧП может рассматриваться как механизм, обеспечивающий реализацию процессов и процедур по реализации проектов ГЧП, регулируемых положениями Федерального закона № 224-ФЗ, при которых субъектами являются публичный партнер (выступающий как реализатор гражданско-правовых, так и публично-правовых отношений на региональном рынке проектов ГЧП) и частный партнер (рисунок 1.5.).

Публичным партнером в проектах ГЧП может быть:

- Российская Федерация (от имени которой выступает Правительство РФ, уполномоченный Правительством РФ федеральный орган государственной власти);

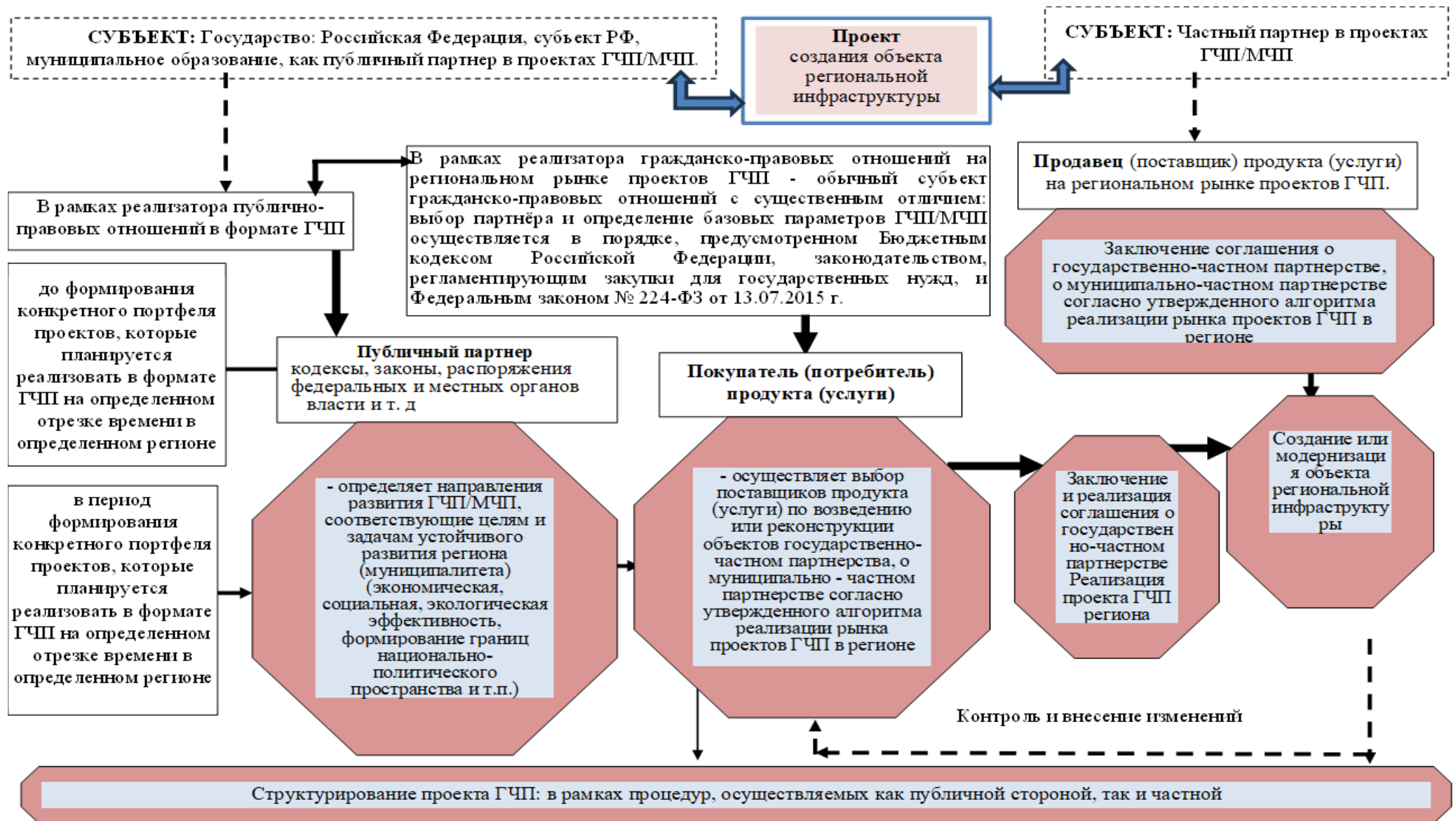


Рисунок 1.5 - Субъекты регионального рынка проектов ГЧП

- субъект РФ (от имени которого выступает высший исполнительный орган региона, уполномоченный им региональный орган исполнительной власти);
- муниципальное образование (от имени которого выступает глава муниципального образования, уполномоченный им орган местного самоуправления).

Как было отмечено выше, основной специфической особенностью рынка проектов ГЧП является то, что власти региона должны стараться заинтересовать и мотивировать частных предпринимателей участвовать в проектах, осуществляя поиск частного партнера, то есть, им нужно сформировать привлекательное предложение для них предложение. Блок-схема поэтапного функционирования рынка проектов ГЧП с высокой капиталоемкостью в регионе представлена на рисунке 1.6.

Представленная на рисунке блок-схема позволила выявить факт того, что использование ГЧП положительно влияет на конкурентоспособность региона, а также большую его эффективность для реализации проектов по улучшению состояния инфраструктуры по сравнению с государственными закупками [219]. В свою очередь, политика государства в сфере такого партнерства, в которой закреплены правила и методы его использования и определяет отношение к нему в России. Кредитные и страховые организации являются основными участниками рынка финансовых посредников. Такие организации становятся участниками рынка, если имеют заинтересованность в финансировании и страховании рисков рассматриваемых проектов.

Формируя модель рынка проектов ГЧП в регионе, стоит обратить внимание на формирующие его институты:

- организационные и правовые условия функционирования рынка, включая управление им. Этот институт охватывает совокупность нормативно-правовых актов и административных процедур, регулирующих деятельность участников ГЧП;

– виды регулирования рынка. Регулирование рынка ГЧП может осуществляться различными способами, например, тарифным регулированием, или регулированием качества предоставляемых услуг;

– организационные структуры рынка включают государственные органы, частных инвесторов, консультантов, финансовые институты и другие организации, участвующие в реализации проектов ГЧП.

Участниками рынка услуг, как одного из сегментов, рынка проектов ГЧП являются частные предприниматели, которые осуществляют проект и оказывают услуги жителям региона при эксплуатации объекта (рисунок 1.7).

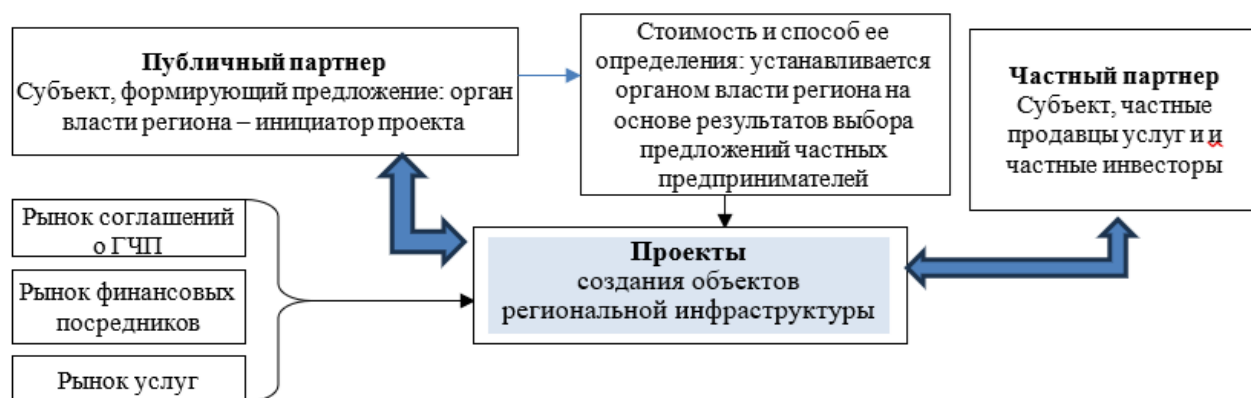


Рисунок 1.7 - Место и роль проектов создания региональной инфраструктуры на рынке проектов ГЧП региона [219]

Особенно важны вопросы, связанные с участием государства в проектах, которые необходимо решать, основывая на результатах оценки, осуществляемой самим регионом. При проведении оценки необходимо выявить уровень значимости проекта для региона. При этом стоит учитывать другие возможные варианты его реализации, а также утвержденную в регионе стратегию развития.

Четко сформированная политика в сфере ГЧП как на региональном, так и на общегосударственном уровнях ЧП придает уверенности и стимулирует активность органов власти при инициации проектов, а частных предпринимателей побуждает более активно в них участвовать [49].

Стратегия, с помощью которой государство управляет ГЧП, включает реализуемые властями институциональные механизмы. Такие механизмы формируются и используются для того, чтобы создать благоприятные условия для участников проектов. В свою очередь, благоприятные условия будут

мотивировать частных предпринимателей участвовать в проектах, стимулируя рост инвестиций в инфраструктуру региона, и, повышая конкурентоспособность его экономики.

В стратегии развития, как правило, можно выделить несколько уровней институциональных механизмов. Управлять ГЧП необходимо, разрабатывая и используя механизмы поддержки инвестиционной активности частного сектора в инфраструктуру. Кроме того, необходимо, рационально управлять рисками при реализации проектов. Все это позволит сбалансировать интересы региона и частных предпринимателей. К таким механизмам можно отнести:

- методику реализации в регионе проектов ГЧП;
- механизмы управления рисками проектов ГЧП;
- механизм финансового обеспечения проектов ГЧП.

В настоящее время все еще имеет место недостаток опыта у сотрудников органов власти в сфере ГЧП, а также ограниченность бюджета, что отрицательно сказывается на эффективности реализации рассматриваемых проектов.

В связи с этим, одной из наиболее острых проблем, решить которую в регионах необходимо в первую очередь, является обучение и повышение квалификации сотрудников органов власти в сфере ГЧП. Исполнительная власть региона принимает решение о том, насколько целесообразна реализация проекта ГЧП. Фундаментом рынка ГЧП в регионе являются государственная политика в сфере ГЧП, стратегия и тактика управления им, которые, используемые в совокупности позволяют развивать ГЧП, повышая конкурентные преимущества региона.

Для обеспечения эффективной реализации проектов ГЧП по созданию (совершенствованию) объектов инфраструктуры в регионах России осуществляется регулирование рынка проектов ГЧП. Выделяют три варианта такого регулирования.

Регулирование, которое в регионе осуществляется уполномоченным органом, называется административным. Такое регулирование позволяет решить следующие задачи:

- установить тарифы (размер платежей, которые выплачиваются частному предпринимателю за услугу, которая предоставляется жителям региона с использованием объекта инфраструктуры);
- урегулировать доступ частного сектора на рынок проектов ГЧП в регионе, а также качество оказания ими услуг с использованием объектов инфраструктуры;
- участвовать в урегулировании споров между инициатором и исполнителем проекта ГЧП.

Регулирование, осуществляемое экспертным советом, состоящим из независимых экспертов, называется независимым. Такое регулирование осуществляется путем:

- участия в регулировании тарифов, а именно в пересмотре их размеров;
- установления стандартов реализации проектов и мониторинг их осуществления;
- досудебный арбитраж споров, возникающих между участниками проектов.

3. Еще одним видом регулирования взаимоотношений участников проекта является контрактное регулирование, которое опирается на условия, содержащиеся в соглашении о ГЧП. Этот вид регулирования должен осуществляться исходя из условий, предусмотренных в соглашении о ГЧП.

Все рассмотренные виды регулирования должны дополнять друг друга и повышать эффективность общего регулирования ГЧП.

Каждая структура, реализующая функцию регулирования рынка ГЧП, должна действовать, соблюдая следующие принципы:

- решения о применении регулирующих воздействий должны приниматься с учетом мнения заинтересованных сторон;
- решения необходимо принимать с учетом цели своей деятельности, а именно стимулирование частных предпринимателей участвовать в проектах, развивая рынок проектов ГЧП.

В структуру органа исполнительной власти региона должны быть включены центры ГЧП, задачей которых административное регулирование рынка ГЧП. Кроме функций центру ГЧП общегосударственного уровня необходимо совершенствовать методику реализации проектов ГЧП в регионах, а также обеспечить качественный и своевременный обмен информацией по успешным практикам и консультировать созданные в регионах центры ГЧП.

Не стоит забывать о том, что регион будет, в первую очередь, защищать интересы исполнительной власти, поскольку является ее частью. В этом случае, баланс интересов всех участников проекта не будет достигнут. Как следствие, термин «партнерство» может быть истолкован неверно, поскольку доминирующими в проекте ГЧП будут интересы только одного его участника. Поэтому в регионе необходим специализированный независимый институт, способный такой баланс обеспечить, который рекомендуется создать в форме ассоциации согласно положениям ГК РФ [2]. Членами такого института могут быть:

- частные предприниматели, которые хотят участвовать в проектах;
- финансовые организации - инвесторы, заинтересованные в предоставлении кредитных ресурсов для реализации проекта;
- общественные объединения, которые будут защищать интересы частного предпринимателя;
- представители науки, которые имеют знания в сфере экономики, финансов, юриспруденции и инженерии, необходимы для успешной реализации проекта.

Эти структуры могут только высказывать свое мнению по вопросам реализации проекта, которое будет учтено при достижении консенсуса. Как правило, проекты ГЧП отличаются высокой капиталоемкостью и требуют от частных предпринимателей немалых затрат. Поэтому в них могут принимать участие только крупные предприниматели. Мелкие и средние предприниматели могут участвовать в проектах ГЧП, например, как субподрядчики и для того, чтобы им было проще войти в проект, за институтом поддержки рекомендуется

закрепить финансовую функцию. Деятельность института обеспечит возможность повышения объективности выводов об использовании в регионе ГЧП для создания или совершенствования объектов инфраструктуры.

Также его деятельность будет способствовать созданию условий и оснований для привлечения к проектам частных предпринимателей. Именно это и является преимуществом ее создания. Здесь необходимо подчеркнуть, что рассматриваемые проекты, как правило, отличаются высоким уровнем капиталоемкости, поэтому активно в них участвовать могут только крупные предприниматели.

Выводы по главе 1

Регион является не только географической единицей, но и сложной социально-экономической системой, которая функционирует в условиях постоянных изменений и влияния различных факторов. Эффективное функционирование региона не представляется возможным без обеспечения его конкурентоспособности, которая определяет его способность привлекать ресурсы, развиваться и обеспечивать высокий уровень жизни населения.

Анализ существующих подходов к определению понятия «управление» позволил выделить основные его принципы: целенаправленность; системность; динамичность; воздействие; обратная связь. Анализ этих принципов в контексте конкурентоспособности региона позволил сделать вывод о том, что управление конкурентоспособностью региона можно определить, как целенаправленный процесс воздействия на экономические, социальные, экологические, инновационные и другие факторы, определяющие конкурентные преимущества региона, с целью повышения его инвестиционной привлекательности, обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни населения в условиях глобальной конкуренции. Из представленного определения следует, что ключевыми аспектами управления конкурентоспособностью региона в

современных условиях являются: комплексный подход к управлению; стратегическое планирование; внедрение инноваций; партнерство.

Уровень конкурентоспособности региона определяется целым комплексом взаимосвязанных факторов (природно-географических, экономических, социально-демографических, институциональных, политических), которые в совокупности образуют его потенциал и определяют возможности для социально-экономического развития. Следовательно, эффективное управление конкурентоспособностью региона требует систематического анализа этих факторов, выявления сильных и слабых сторон региона, разработку стратегий и программ, направленных на улучшение его конкурентных позиций.

Одним из основных аспектов управления конкурентоспособностью региона является партнерство, то есть активное вовлечение в этот процесс частного сектора. Партнерство между регионом и частным сектором позволяет разделить риски и затраты, а также использовать лучшие практики управления и передовые технологии. Поэтому именно механизм ГЧП следует рассматривать как инструмент достижения стратегических целей развития региона и обеспечения высокого уровня его конкурентоспособности. В рамках диссертационного исследования разработан механизм управления развитием и отдельными проектами ГЧП, который состоит из двух уровней управления. В механизме субъектом и объектом управления являются совместные действия, предпринимаемые региональными властями и представителями частного сектора для реализации проекта ГЧП. В большинстве случаев для этого создается SPV (специальная компания). Действие механизма обеспечивается реализацией основных функций управления (планирование, организация, стимулирование, контроль). Функцию стратегического управления проектами ГЧП выполняют институты ГЧП, для которых в качестве объектов управления выступают объединения органов региональной власти и частных предпринимателей. Органы власти региона осуществляют тактическое и оперативное управления проектом. При этом для органов власти региона SPV является субъектом управления. В предлагаемом механизме особое место занимает выбор модели

реализации проекта, что является одним из этапов процесса структурирования проекта, который можно рассматривать как процесс достижения консенсуса между участниками проекта по ключевым его параметрам.

Финансирование проектов ГЧП может осуществляться из различных источников, включая собственные средства частного партнера, кредиты банков, выпуск облигаций и другие. Важным аспектом является привлечение институциональных инвесторов, которые заинтересованы в долгосрочных инвестициях с устойчивым доходом. Регион может оказывать поддержку проектам ГЧП путем предоставления гарантий, субсидий и других форм финансовой помощи.

Существующую в России нормативную базу регулирования рынка проектов ГЧП можно рассматривать как достаточно эффективный инструмент, который позволяет учитывать интересы региона и представителей частного сектора, а, следовательно, и получить максимальный эффект. В главе сформированы и классифицированы принципы использования ГЧП и МЧП для реализации выгодоприобретения государством определенных благ, в том числе создания и реорганизации инфраструктурных проектов. Введено понятие «региональный рынок проектов ГЧП».

ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

2.1. Исследование регионов по уровню социально – экономического развития региона в современных условиях

При исследовании инфраструктуры важно выявить особенности ее состояния и развития в регионе, а также оценить их воздействие на его экономику, в частности на ее конкурентоспособность. Для этого, а также для того, чтобы оценить целесообразность использования ГЧП следует классифицировать регионы по критериям.

Классификация российских регионов по состоянию инфраструктуры представлена на рисунках 2.1, 2.2, 2.3. Представленная на рисунках классификация составлена по результатам анализа значения интегрального показателя состояния инфраструктуры ($R_{иc}$), с которым можно ознакомиться в Приложении А «Уровень развития социальной и экономической составляющих инфраструктуры в российских регионах». Из данных, представленных на рисунке 2.1, отличное состояние инфраструктуры наблюдается только в одном регионе – Московской области, значение показателя $R_{иc}$ в этом регионе составило 18,38 баллов. Второе место делят г. Москва и Республика Татарстан, значение показателя $R_{иc}$ в этих регионах составляет 21,88 баллов, то есть, более 20 баллов, следовательно, их уже нельзя отнести к регионам с отличным состоянием инфраструктуры. Однако, эти регионы занимают первые места среди регионов с хорошим состоянием инфраструктуры.

Последнее место среди регионов с хорошим состоянием инфраструктуры занимает Новгородская область, значение показателя $R_{иn}$ составило 39,88

баллов. Регионами, вошедшими в пятерку лидеров, являются Воронежская область и Свердловская область.

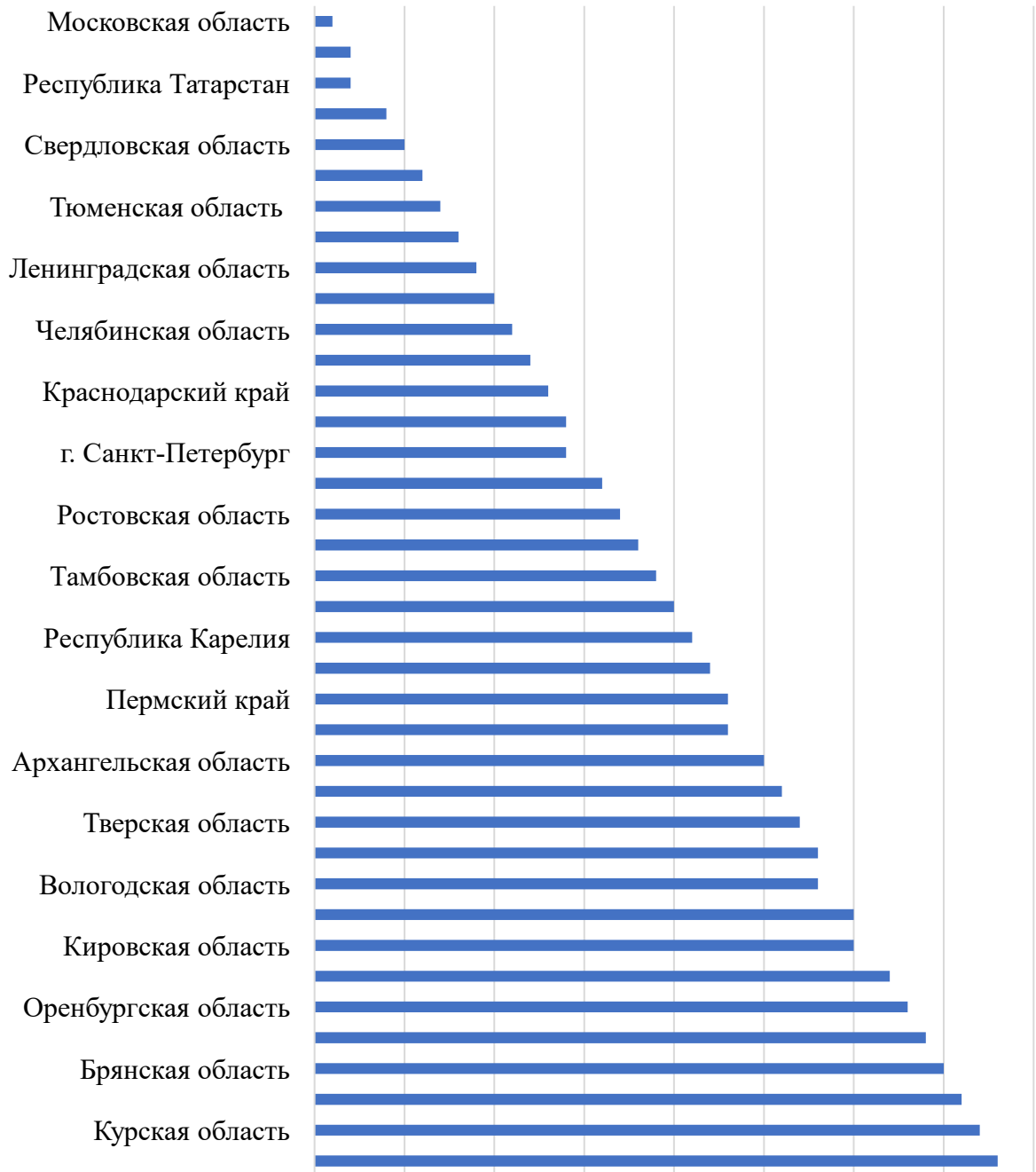


Рисунок 2.1 - Регионы с отличным и хорошим состоянием инфраструктуры [267]

Следует отметить, что верхние строчки рейтинга, представленного на рисунке 2,1, заняли российские регионы с наиболее развитой экономикой и значительными инвестициями в инфраструктуру.

Так, лидерство Московской области (1 место в рейтинге) обусловлено высоким уровнем развития транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры. Укреплению позиций региона в рейтинге способствовала активная реализация крупных инфраструктурных проектов, например, строительство Центральной кольцевой автомобильной дороги и модернизация железнодорожной сети.

Столица Российской Федерации (2 место в рейтинге) является одним из самых развитых городов мира с современной инфраструктурой. Крупные инвестиции в развитие транспортной системы, в том числе метрополитена и дорожной сети, а также в обновление жилищного фонда и объектов социальной инфраструктуры, обеспечили г. Москва высокий уровень развития инфраструктуры.

В Республике Татарстан (2 место в рейтинге) осуществляется строительство новых промышленных объектов и развитие транспортной логистики, что положительно влияет на инфраструктуру региона.

Ленинградская область (9 место в рейтинге) активно развивает свою транспортную и логистическую инфраструктуру, в частности, портовую инфраструктуру. Особое внимание уделяется модернизации существующих портов и строительству новых терминалов. Такие инфраструктурные проекты направлены на увеличение пропускной способности и расширение перечня предоставляемых услуг.

Санкт-Петербург (14 место в рейтинге) является одним из крупнейших культурных и туристических центров России и активно развивает свою транспортную и туристическую инфраструктуру. Так, в последние годы город значительно расширил сеть общественного транспорта, включая открытие новых станций метрополитена (например, станция «Горный институт»), запуск современных трамвайных маршрутов и обновление автобусного парка. В городе осуществляется реконструкция исторических зданий, создаются новые общественные пространства, благоустраиваются парки и скверы.

Как было отмечено выше, регионами, вошедшими в пятерку лидеров по состоянию инфраструктуры, являются Воронежская область и Свердловская область. Следует отметить, что в Воронежской области активно реализуются программы по модернизации дорог и строительству новых объектов здравоохранения и образования. В Свердловской области активно обновляется энергетическая инфраструктура и реализуются проекты по развитию транспортных узлов, обеспечивающих связь с другими регионами страны.

Новгородская область замыкает список регионов с хорошим состоянием инфраструктуры. Высокие показатели развития инфраструктуры в этом регионе обусловлены активной реализацией государственных инфраструктурных проектов. Особое внимание в этом регионе уделяется развитию транспортной сети, включая реконструкцию автомобильных дорог и мостов, а также развитию железнодорожного сообщения.

В целом в России насчитывается 38 регионов с отличным и хорошим состоянием инфраструктуры. Большинство из таких регионов сосредоточено в Центральном и Северо-Западном федеральных округах. В этих регионах развита транспортная сеть, включающая современные автомагистрали, аэропорты международного класса и развитую систему общественного транспорта.

Регионы с удовлетворительным состоянием инфраструктуры представлены на рисунке 2.2. Из данных, представленных на рисунке 2.2, следует, что первое место среди регионов с удовлетворительным состоянием инфраструктуры занимает Удмуртская республика, значение показателя $R_{ин}$ в этом регионе составило 40,13 баллов. Замыкают список регионов с удовлетворительным состоянием инфраструктуры Республики Бурятия и Адыгея, значение показателя $R_{ин}$ в этих регионах составило 59,75 баллов.

Следует отметить, что в Удмуртской республике активно реализуются проекты и программы по развитию транспортной сети, которая включает железнодорожные и автомобильные магистрали. Вместе с тем, требуется улучшение качества дорог в сельской местности.

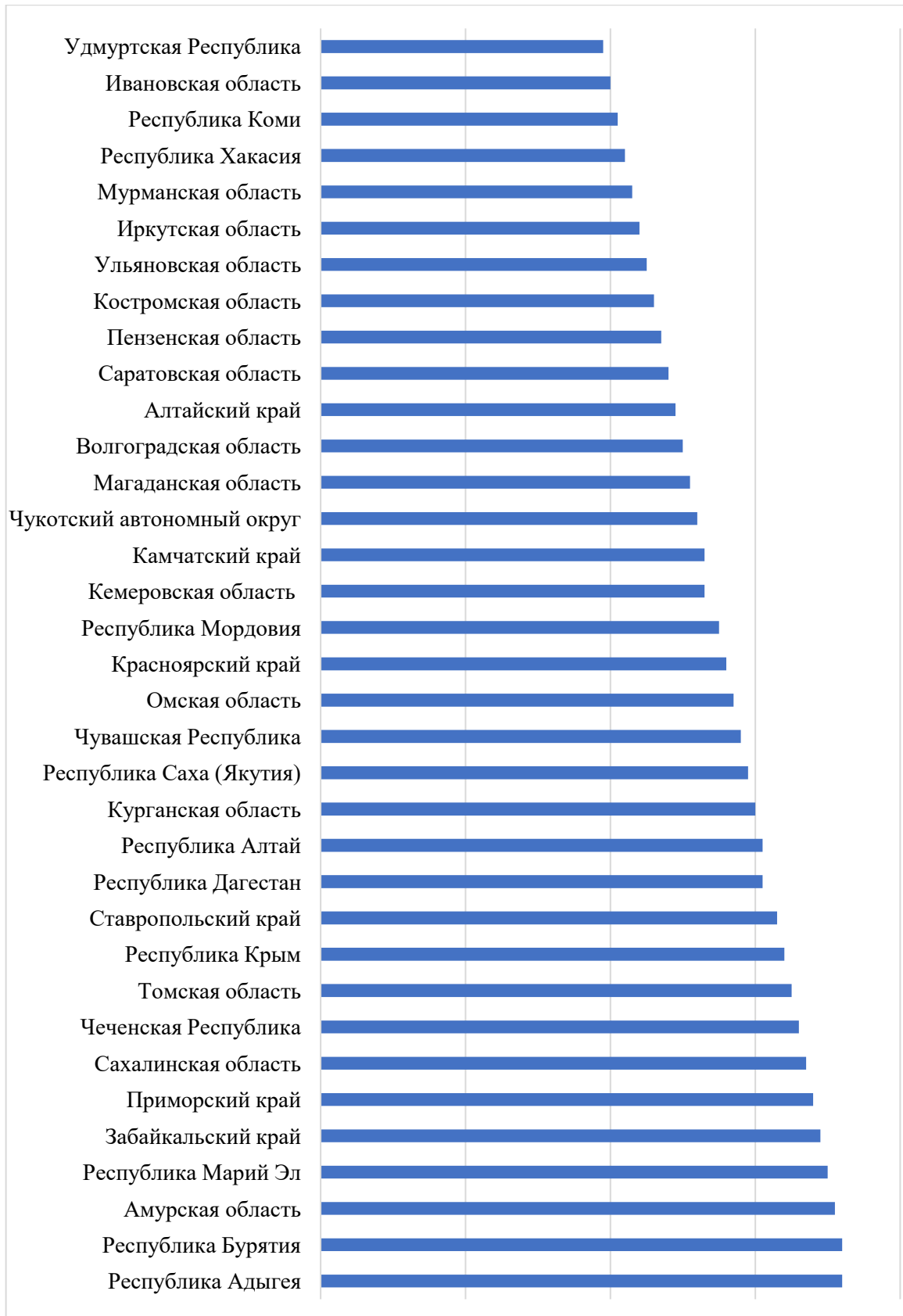


Рисунок 2.2 - Регионы с удовлетворительным состоянием инфраструктуры
[267]

Республика Бурятия, расположенная в Сибири, обладает уникальной культурой и природными ресурсами. В последние годы в этом регионе активно реализуются инфраструктурные проекты, направленные на улучшение транспортной доступности и развитие энергетической сети. Однако, инфраструктура региона нуждается в дальнейшей модернизации, особенно в сфере туризма, транспорта и энергетики. Развитие туристической отрасли и сохранение культурного наследия являются важными направлениями развития инфраструктуры республики.

Республика Адыгея развивает туристическую инфраструктуру. Однако инфраструктура региона нуждается в дальнейшей модернизации в особенно таких сферах, как туризм и дорожное строительство.

Следует отметить, что в таких регионах, как Республика Алтай, Камчатский край, Магаданская область и Чукотский автономный округ отсутствуют железнодорожные пути общего пользования. Это обусловлено тем, что эти регионы отличаются сложным рельефом, суровым климатом и низкой плотностью населения, что значительно затрудняет и удорожает строительство и эксплуатацию железнодорожной инфраструктуры.

Главную роль здесь играет географический фактор. Горные массивы, вечная мерзлота и обширные болотистые местности создают серьезные препятствия для прокладки железнодорожных путей. Необходимость возведения многочисленных мостов, тоннелей и других инженерных сооружений значительно увеличивает стоимость и сроки строительства железнодорожных путей.

Также важным фактором является экономическая целесообразность строительства железных дорог. Низкая плотность населения и относительно небольшой объем грузоперевозок в этих регионах не оправдывают крупные инвестиции, необходимые для строительства железных дорог.

Немаловажную роль в отсутствии железных дорог в этих регионах играют и исторические причины. Так, в период активного развития железнодорожной сети в России и СССР, приоритет отдавался регионам с развитой

промышленностью и сельским хозяйством. Отдаленные и малонаселенные территории, такие как Республика Алтай и Чукотский автономный округ, не рассматривались в качестве приоритетных направлений для строительства железных дорог.

Однако, отсутствие железнодорожного сообщения в этих регионах компенсируется развитием других видов транспорта (автомобильный, авиационный и водный). Автомобильный транспорт является основным средством передвижения внутри этих регионов, обеспечивая связь между населенными пунктами и доставку грузов, а авиация играет важную роль в обеспечении транспортной доступности отдаленных и труднодоступных районов. Речные и морские пути также используются для перевозки грузов и пассажирских перевозок, особенно в летний период.

Вместе с тем, отсутствие железнодорожной инфраструктуры создает определенные трудности для социально-экономического развития этих регионов. В частности, сдерживает развитие промышленности, сельского хозяйства и туризма, а также увеличивает стоимость товаров и услуг для населения. В связи с этим, вопрос о строительстве железных дорог в этих регионах периодически поднимается на государственном уровне.

В целом в России насчитывается 35 регионов с удовлетворительным состоянием инфраструктуры, большинство из них расположены в южных регионах страны, в Сибири, на Дальнем Востоке и на Урале. В этих регионах существует необходимость в модернизации и развитии отдельных элементов инфраструктуры, в частности дорожной сети. Особого внимания требуют отдаленные территории с низкой плотностью населения, такие как Чукотский автономный округ, Магаданская область, Республика Саха (Якутия) и другие. В этих регионах необходимо реализовывать комплексные программы по развитию инфраструктуры, которые будут учитывать специфику территории и потребности населения.

Регионы с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры представлены на рисунке 2.3. Из данных, представленных на рисунке 2.3,

следует, что в категорию регионов с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры вошло 9 регионов.



Рисунок 2.3 - Регионы с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры [267]

Все регионы с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры относятся преимущественно к Южному и Северо-Кавказскому федеральным округам, которые отличаются сложными социально-экономическими условиями и географическими особенностями. В частности, в перечень вошли республики Северного Кавказа, такие как Кабардино-Балкарская Республика, Республика Северная Осетия - Алания, Карачаево-Черкесская Республика и Республика Ингушетия. Этот регион традиционно испытывает трудности в развитии инфраструктуры. Основными причинами этих трудностей являются горный рельеф, высокая плотность населения в отдельных районах и недостаточный уровень инвестиций в развитие инфраструктуры.

Также в категорию регионов с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры вошли Еврейская автономная область, Республика Калмыкия, Астраханская область и Республика Тыва. Эти регионы расположены в различных частях России, но объединяет их относительно низкий уровень социально-экономического развития и удаленность от крупных промышленных центров.

Особое беспокойство вызывает то, что в перечень регионов с неудовлетворительным состоянием инфраструктуры вошел г. Севастополь, который имеет стратегическое значение для России. Неудовлетворительное состояние инфраструктуры в этом городе может негативно сказаться на обороноспособности страны. В частности, транспортная инфраструктура города требует серьезной модернизации. Узкие дороги, недостаток парковочных мест и высокий уровень износа парка общественного транспорта затрудняют передвижение по городу. Эти проблемы не только негативно сказываются на качестве жизни жителей города, но и препятствуют оперативному перемещению военной техники.

Следует отметить, что в Республике Тыва, как и в некоторых других регионах России отсутствует железнодорожное сообщение. Однако руководство республики проводит активную работу по улучшению транспортной инфраструктуры. Реализуются проекты по строительству и реконструкции автомобильных дорог, модернизации аэропорта Кызыл и развитию других видов транспорта. Рассматриваются перспективы строительства железнодорожной ветки, которая соединит республику с Транссибирской магистралью.

В качестве второго критерия используется уровень инвестиций в развитие инфраструктуры региона, который так же, как и первый критерий рассчитывается по данным Росстата. По полученному значению этого критерия регионы классифицируются в зависимости от объема средств, вложенных в развитие инфраструктуры.

При составлении рейтинга по уровню инвестиций в инфраструктуру рассчитывается интегральный показатель, значение которого позволяет присвоить ему место в рейтинге, который рассчитывается по формуле:

$$X_0 = (X_1 + X_2 + X_3 + X_4)/4 \quad (1)$$

Интегральный показатель состоит из показателей, отражающих объем финансовых средств, направленных на создание (совершенствование) объектов

экономической и социальной составляющих инфраструктуры региона. Место в рейтинге присуждается на основании оценки показателей:

- среднего за год объема инвестиций региона в создание (совершенствование) объектов транспортной инфраструктуры на одного его жителя;
- среднегодового объема инвестиций региона в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры в отрасли связи на одного его жителя;
- среднегодового объема инвестиций региона в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры отрасли образования на одного его жителя;
- среднегодового объема инвестиций региона в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры отрасли здравоохранения на одного его жителя.

Более высокое место в рейтинге занимает регион с более низким значением показателя. С учетом значений, полученных в результате расчета интегрального показателя, регионы делят на группы в зависимости от того, какой объем финансовых средств вкладывается в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры региона. Регионы России с высоким уровнем инвестиций в инфраструктуру представлены на рисунке 2.4. Из данных, представленных на рисунке 2.4, следует, что столица России занимает лидирующую позицию в рейтинге. В г. Москва большой объем инвестиций направляется в развитие транспортной системы, включая развитие метрополитена, расширение дорожной сети и модернизацию аэропортов. Кроме того, значительные средства инвестируются в модернизацию энергетической инфраструктуры и развитие цифровых технологий. Также в первую пятерку лидеров вошли Тюменская область, Московская область, г. Санкт-Петербург и Республика Татарстан.

В Тюменской области средства активно инвестируются в развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, которые необходимы для освоения месторождений и транспортировки углеводородов. Развитие дорожной

сети, строительство новых трубопроводов и модернизация энергетических мощностей обеспечивают стабильный экономический рост и привлекают инвестиции в нефтегазовый сектор.

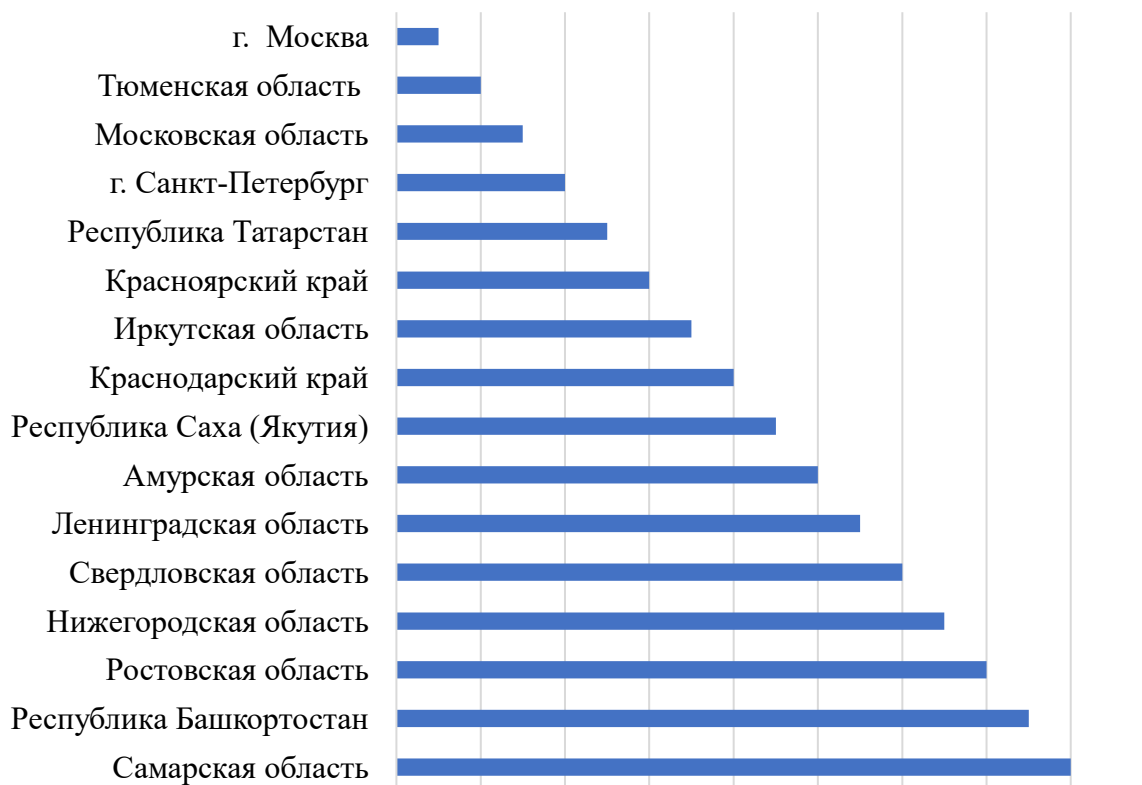


Рисунок 2.4 - Регионы с высоким уровнем инвестиций в инфраструктуру [267]

В Московской области значительные инвестиции направляются на развитие транспортной инфраструктуры, включая строительство автомобильных дорог и железнодорожных линий. Также значительные средства направляются на модернизацию жилищно-коммунального.

В г. Санкт-Петербург инвестиции направляются на развитие транспортной, туристической инфраструктуры и реставрацию объектов культурного наследия. В частности, большие средства вкладываются в расширение сети метрополитена, строительство новых дорожных развязок и мостов для снижения транспортной нагрузки на исторический центр города и улучшение доступности отдаленных районов.

Параллельно с этим, средства активно инвестируются в развитие туристической инфраструктуры, в том числе в создание новых экскурсионных маршрутов и благоустройство парковых зон. Приоритетным направлением является создание комфортной и привлекательной среды для туристов, которая будет способствовать увеличению туристического потока и, соответственно, росту доходов города.

Реставрация объектов культурного наследия также является важной составляющей инвестиционной политики г. Санкт-Петербург. Руководством города прилагаются значительные усилия для сохранения и восстановления исторических зданий и памятников. Значительные средства направляются на капитальный ремонт, реставрацию фасадов и интерьеров исторических зданий, а также финансирование работ по укреплению фундаментов.

Замыкает список регионов с высоким уровнем инвестиций в инфраструктуру Самарская область, которая является крупным промышленным центром страны. Инвестиции в этом регионе направляются преимущественно в создание транспортных развязок, промышленных парков, создание и развитие объекты энергетической инфраструктуры, которые позволят обеспечивать энергоснабжение промышленных предприятий. Одним из ключевых направлений инвестирования в этом регионе является развитие производственной базы, особенно в автомобильной, авиационной и космической отраслях. Значительный объем инвестиций в эти отрасли позволяет Самарской области оставаться одним из лидеров отечественного машиностроения.

Регионы со средним уровнем инвестиций в инфраструктуру представлены на рисунке 2.5. Из данных, представленных на рисунке 2.5, следует, что первое место среди регионов со средним уровнем инвестиций в инфраструктуру занимает Пермский край. Также в пятерку лидеров среди регионов со средним уровнем инвестиций в инфраструктуру вошли Челябинская и Кемеровская области, Хабаровский и Приморский край.

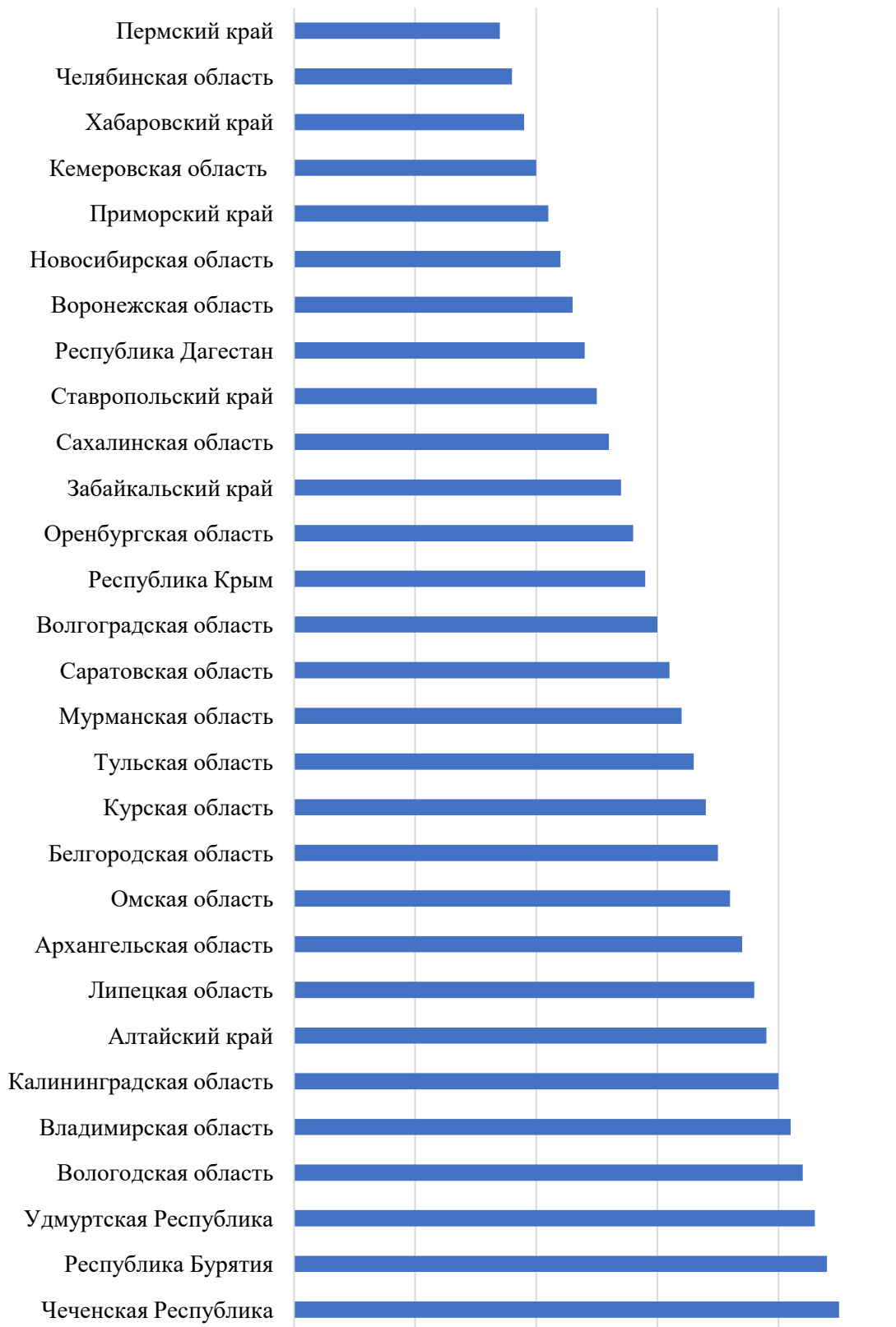


Рисунок 2.5 - Регионы со средним уровнем инвестиций в инфраструктуру [267]

В Пермском крае средства активно инвестируются в транспортную инфраструктуру, включая строительство новых дорог и модернизацию

существующих. Челябинская область, являясь крупным промышленным центром, направляет инвестиции на модернизацию производственных мощностей. В Кемеровской области средства активно инвестируются в развитие транспортной инфраструктуры и улучшение жилищно-коммунального хозяйства. В Хабаровском и Приморском краях одним из приоритетных направлений инвестирования является развитие транспортной инфраструктуры, в частности, портовой и железнодорожной.

Замыкает список регионов со средним уровнем инвестиций в инфраструктуру Чеченская республика. Несмотря на значительные усилия по восстановлению региона после периода нестабильности, уровень развития инфраструктуры в этом регионе все еще требует значительных инвестиций. В частности, нуждаются в модернизации транспортная сеть, системы водоснабжения и водоотведения, а также энергетическая инфраструктура.

Регионы с низким уровнем инвестиций в инфраструктуру представлены на рисунке 2.6. Из данных, представленных на рисунке 2.6, следует, что первое место среди регионов, вкладывающих небольшой объем средств в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры, занимает Томская область, за ней следуют Тверская и Ярославская области, занимающие второе и третье места соответственно. Камчатский край и Калужская область замыкают первую пятерку. В десятку регионов с низким уровнем инвестиций в инфраструктуру также входят Республика Коми, Чувашская Республика, Пензенская, Ульяновская и Кировская области.

Особого внимания требует ситуация в г. Севастополе, который занимает 56-е место в рейтинге регионов по уровню инвестиций в инфраструктуру. Сложившаяся ситуация указывает на необходимость пересмотра приоритетов инвестиционной политики в городе, учитывая его стратегическое значение для страны.

Замыкает список регионов с низким уровнем инвестиций в инфраструктуру Орловская область, где имеет место недостаток инвестиций для

финансирования проектов по модернизации дорожной сети, обновления коммунальной инфраструктуры и развития общественного транспорта.

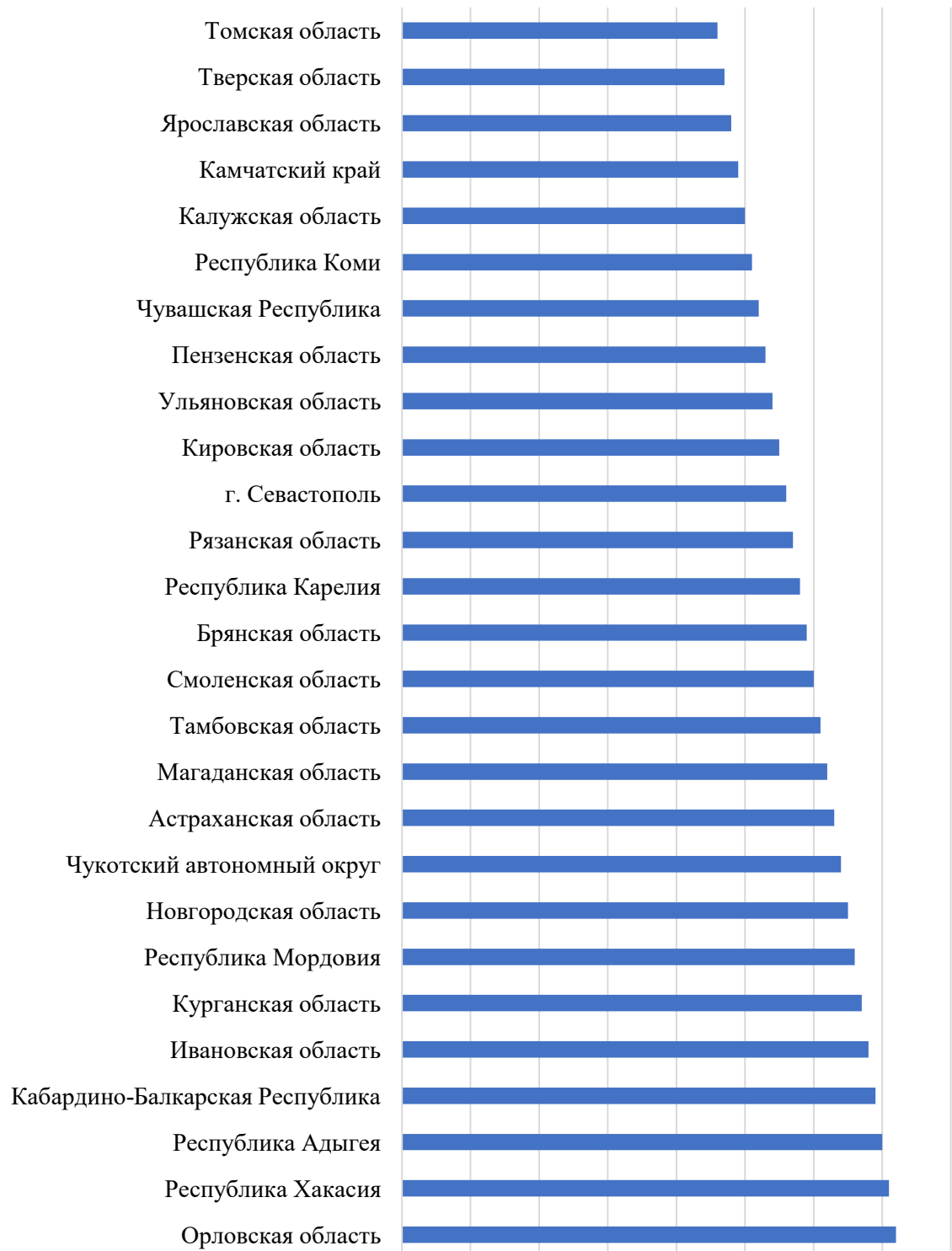


Рисунок 2.6 - Регионы с низким уровнем инвестиций в инфраструктуру [267]

В свою очередь, недостаточное финансирование инфраструктурных проектов в Орловской области приводит к снижению качества дорожного покрытия, что увеличивает износ автотранспорта, повышает риски дорожно-транспортных происшествий, а также затрудняет логистику для бизнеса и населения. Кроме того, износ парка общественного транспорта ограничивает мобильность населения, особенно в сельской местности, и препятствует развитию туризма в области.

Регионы с очень низким уровнем инвестиций в инфраструктуру представлены на рисунке 2.7.

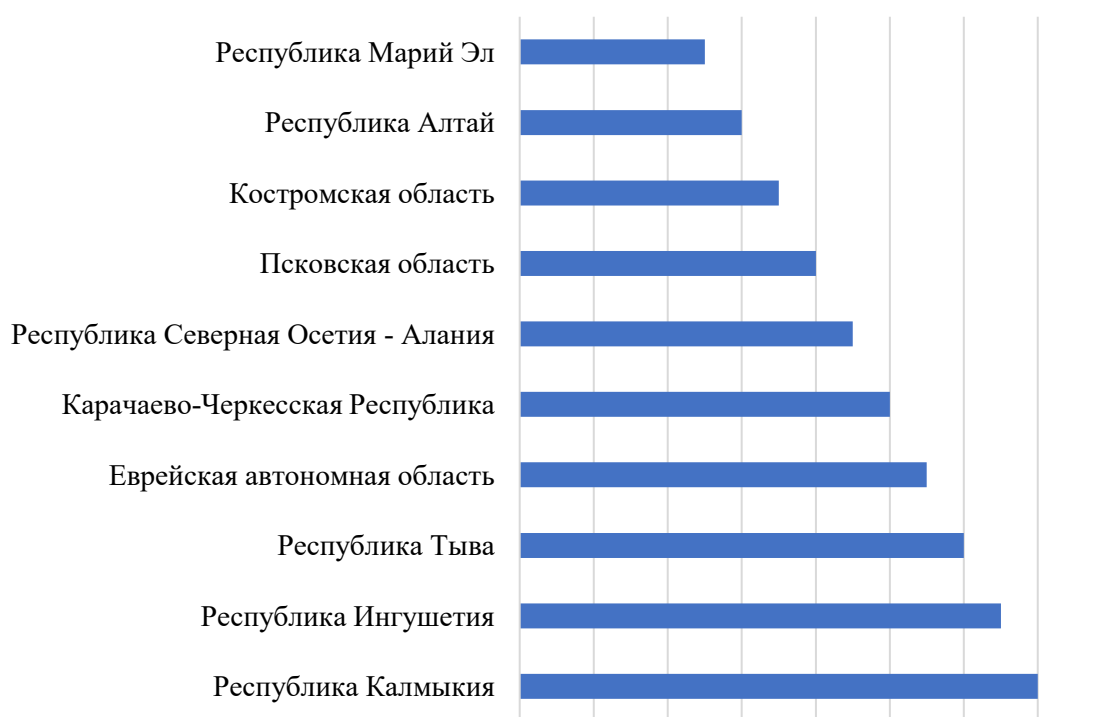


Рисунок 2.7 - Регионы с очень низким уровнем инвестиций в инфраструктуру [267]

Из данных, представленных на рисунке 2.7, следует, что регионом, в развитие инфраструктуры которого вкладывается минимальный объем средств, является Республика Калмыкия. Так, из федерального бюджета в 2023 г. республике было выделено всего 12 млн. руб. на развитие транспортной инфраструктуры. Для сравнения, в соседней Астраханской области этот показатель составил 185 млн. руб., а в Ростовской области – 342 млн. руб.

Недостаточное финансирование инфраструктуры Республики Калмыкия отрицательно сказывается на социально-экономическом развитии региона и затрудняет транспортную доступность отдаленных населенных пунктов.

Всего в России насчитывается 10 регионов с очень низким уровнем инвестиций в развитие инфраструктуры, которые расположены преимущественно в Северо-Кавказском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах. Эти регионы отличаются ограниченными возможностями для экономического роста, оттоком населения и недостаточной развитостью социальной сферы. Причинами сложившейся ситуации являются географические особенности, неэффективность региональной политики, в том числе инвестиционной.

Для оценки состояния инфраструктуры региона выбраны показатели, характеризующие состояние составляющих инфраструктуры. Для расчета использовано равное количество показателей по каждой составляющей инфраструктуры региона:

- для характеристики экономической составляющей инфраструктуры выбраны следующие показатели транспортной отрасли и отрасли связи, по два в каждой отрасли, всего использовалось четыре показателя;
- для характеристики социальной составляющей инфраструктуры выбраны показатели отрасли образования и здравоохранения, всего выбрано четыре показателя, по два в каждой из указанных выше отраслей.

Выбранные для оценки составляющие инфраструктуры существенно влияют на способность региона успешно участвовать в конкуренции, как краткосрочной перспективе, так и в долгосрочной. Если появится необходимость оценить другие аспекты состояния и развития регионов, а также его возможности классификацию можно дополнить другими показателями [260].

Одним из показателей, позволяющих оценить состояние социальной составляющей инфраструктуры, является показатель «охват детей дошкольными образовательными учреждениями (далее – ДОУ)». Рассмотрим, как этот показатель может влиять на инфраструктуру региона.

Жителям региона, имеющим детей, необходима возможность осуществлять трудовую деятельность, что чаще всего происходит вне дома. Для этого необходимы ДООУ, которые обеспечивают присмотр и уход за детьми, пока их родители находятся на работе. Поэтому чем шире охват детей ДООУ, тем выше работоспособность граждан трудоспособного возраста в регионе. В настоящее время в сфере обеспечения ДООУ имеются проблемы практически в каждом регионе страны, что негативно сказывается на экономике региона, а, следовательно, и на его конкурентоспособность.

Нехватка ДООУ снижает в регионе уровень кадрового потенциала, не только за счет снижения возможности трудоспособного населения осуществлять трудовую деятельность, но и за счет отсутствия возможности формировать будущие конкурентные преимущества детей, прививать им важные человеческие качества и жизненные ценности. Все это возможно только при наличии в регионе развитых ДООУ.

По результатам расчетов регионы распределены на пять групп:

1) регионы с отличным (хорошим) состоянием инфраструктуры, вкладывающие в ее развитие значительные средства. По результатам оценки в эту группу вошли 26 регионов. При этом отличное состояние инфраструктуры и высокий уровень вложений в нее зафиксированы только в Московской области. Остальные регионы характеризуются хорошим состоянием инфраструктуры, а также высоким или средним уровнем инвестиций в нее;

2) регионы с отличным (хорошим) состоянием инфраструктуры, но вкладывающие небольшие средства в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры. По результатам оценки в России выявлено 12 таких регионов. Сегодня инфраструктура этих регионов развита неплохо, но инвестируя в нее минимум средств, эти регионы могут лишиться такого конкурентного преимущества, поскольку объекты инфраструктуры, как и любые другие объекты, подвержены физическому и моральному износу. Таким регионам необходимо пересмотреть политику и стратегию развития именно в части развития инфраструктуры;

3) регионы с хорошим или удовлетворительным состоянием инфраструктуры, вкладывающие минимум средств в ее развитие. По результатам оценки в России выявлено 27 таких регионов. Такие регионы, в большинстве своем, не имеют возможности инвестировать объем средств, который необходим для обеспечения отличного или хорошего состояния инфраструктуры, а власти некоторых из них не считают развитие инфраструктуры задачей первостепенной важности. Стоит отметить, что таких регионов России выявлено больше всего и этот факт не может не вызывать тревогу;

4) регионы с неразвитой инфраструктурой, но вкладывающие немалые средства в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры. Вкладывая значительный объем средств в инфраструктуру, регионы занимают активную позицию и показывают готовность работать над ее развитием, что позволит им перейти в будущем в первую группу. В России выявлено 20 таких регионов;

5) регионы с неразвитой инфраструктурой, вкладывающие минимальные средства в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры. В России выявлено 10 таких регионов.

Очевидно, что регионы, которые вкладывают большие средства в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры либо отличаются отличным (хорошим) состоянием инфраструктуры, занимают лидирующие позиции по развитию ГЧП. Это является подтверждением эффективности такого партнерства для некоторых регионов с целью привлечения средств в развитие инфраструктуры.

Регионы, которые стремятся развивать свою инфраструктуру традиционными методами, но стоят в рейтинге по развитию ГЧП на последних позициях, вошли в третью и четвертую группы.

Регионы, которые, занимают средние либо последние позиции в рейтинге по развитию ГЧП, а также характеризуются относительно невысокими вложениями средств в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры, вошли в третью и пятую группы. Это говорит о том, что в этих регионах не предпринимаются попытки использования альтернативных методов развития

инфраструктуры, включая ГЧП, что снижает шансы на повышение конкурентоспособности экономики региона.

Следовательно, регионам, вошедшим в четвертую и пятую группы, необходимо активно развивать ГЧП в рамках предлагаемой Концепции, что позволит им догнать другие регионы в сфере развития инфраструктуры и перейти во вторую и третью группы. В первую очередь, в таких регионах необходимо работать над созданием развитого рынка проектов ГЧП.

2.2. Взаимосвязь уровня конкурентоспособности экономики региона с уровнем развития инфраструктуры

В каждом регионе существуют отрасли, отражающие его специализацию и имеющие ключевое значение в решении задачи повышения его конкурентоспособности, например, для Ленинградской области такой отраслью является обрабатывающая промышленность. При этом, темпы развития инфраструктуры в таких отраслях должны превышать темпы роста самих отраслей, в соответствии с планами по комплексному развитию территорий.

Возможность интенсивно развивать промышленные отрасли, а также успешно решать имеющиеся социальные проблемы, удовлетворяя соответствующие потребности жителей регионов, во многом зависят от состояния инфраструктуры.

Если в регионе неудовлетворительное состояние инфраструктуры, то предприятия, работающие в нем, будут нести потери, что окажет отрицательное воздействие на привлекательность региона для инвесторов, а также на их успешность в конкуренции. Для того, чтобы избежать этого, необходимо активно и интенсивно развивать инфраструктуру, используя ГЧП.

Экономический рост региона на длительное время помогут обеспечить оптимальные пропорции вложений в составляющие инфраструктуры, включая социальную и экономическую.

Развивая инфраструктуру и используя для этого различные подходы, включая использование ГЧП, необходимо учитывать то, что различные составляющие инфраструктуры могут оказывать различное воздействие на экономику в разные временные периоды, то есть ГЧП необходимо применять точно.

Стоит обратить внимание и на то, что отдельные составляющие инфраструктуры, а точнее их состояние, влияют на развитие отдельных отраслей экономики, например, строительство автодорог тесно связано с развитием сферы услуг (строительство придорожных магазинов, кафе, мотелей), а также электроэнергетики (развитие линий электропередач). Реализация проекта ГЧП в одном сегменте инфраструктуры может повлиять на ее развитие в смежных сегментах.

В настоящее время во всех странах с различным уровнем экономического развития осознается важность инфраструктуры для экономического роста страны и повышения ее возможностей в конкуренции, что заставляет их инвестировать в ее развитие немалые средства.

Отмечено, что при включении в расчеты объектов других сегментов топливно-энергетического комплекса, доля затрат на создание (совершенствование) объектов инфраструктуры повысится до 2,70%. Можно предположить, что эти средства будут инвестированы с использованием ГЧП, однако, представленные прогнозы составлены без учета механизмов инвестирования. Вызывают интерес статистические данные по объемам фактически произведенных инвестиций. В таблице 1 представлены инвестиции некоторых регионов в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры, в том числе с использованием ГЧП.

В странах азиатского региона отмечается общий дефицит инвестиционных ресурсов, но это не мешает региону вкладывать в создание (совершенствование)

объектов инфраструктуры больше, чем все остальные регионы вместе взятые. Более того азиатский регион является единственным из рассмотренных регионов, который планирует на 150% увеличить инвестиции в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры.

Темп роста объемов инвестиций в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры увеличивается в основном, благодаря Китаю. Эта страна уже к настоящему моменту вложила в развитие инфраструктуры на 270% больше, чем вложили в нее США. Предполагается, что к 2040 году разрыв увеличиться до 340%.

Таблица 2.1 - Текущий и ожидаемый объем инвестиций в инфраструктуру в мире, трлн. долл. [260]

Регионы мира	2018	2025	2030	2040
Европа	0,5	0,5	0,6	0,6
Азия	1,5	1,7	1,9	2,3
Северная и Южная Америки	0,5	0,5	0,6	0,6
Африка	0,1	0,2	0,2	0,2

Россию по численности населения можно сопоставить с Японией, при этом, площадь России больше, чем площадь Японии в 45 раз. Однако, Россия инвестирует в развитие своей инфраструктуры значительно меньше средств, чем инвестирует Япония в развитие своей.

Является очевидным, что в большинстве стран наблюдается тенденция роста инвестиций в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры. Это может говорить только о том, что руководство этих стран осознает необходимость развития инфраструктуры. Предполагается, что реализация проектов, направленных на создание (совершенствование) объектов инфраструктуры, должно поспособствовать и развитию ГЧП.

В России наблюдается отрицательная динамика создания (совершенствования) объектов инфраструктуры в транспортной и топливно-энергетической отраслях, а также в сфере здравоохранения. Положительная динамика наблюдается в отраслях образования, электроэнергетики и транспортной отрасли в части автомобильных дорог и газопроводов.

Однако, несмотря на положительную динамику, во всех отраслях инфраструктуры достаточно высокий износ основных фондов (рисунок 2.8.). Из данных, представленных на рисунке 2.8, следует, что в обрабатывающих производствах наблюдается устойчивый рост степени износа основных фондов, что свидетельствует о недостаточном объеме инвестиций в модернизацию и обновление объектов основных средств, что отрицательно сказывается на эффективности и конкурентоспособности обрабатывающей отрасли. Следует отметить, рост износа основных фондов в обрабатывающей отрасли связан не только с физическим износом оборудования, но и с моральным устареванием используемых технологий производства.

В сфере гостиничного и ресторанного бизнеса снижение износа основных фондов наблюдалось в 2021 г., но в период 2022-2023 гг. наблюдается устойчивый рост.

В сфере транспортировки и хранения наблюдается наиболее значительный рост степени износа основных фондов. Так, на конец 2023 г. степень износа основных фондов в этой отрасли составила 93,9%. Следует отметить, что высокий уровень износа транспортной инфраструктуры может привести к снижению эффективности перевозок, увеличению аварий и повышению транспортных затрат.

В таких отраслях, как образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг наблюдается относительно стабильная ситуация. Однако, даже при относительно невысоких показателях износа основных фондов, необходимо учитывать то, что в этих отраслях качество инфраструктуры непосредственно влияет на качество предоставляемых услуг. В частности, устаревшее оборудование в медицинских учреждениях может отрицательно сказываться на точности диагностики и эффективности лечения, а здания школ с высокой степенью физического износа препятствуют формированию комфортной и безопасной образовательной среды.

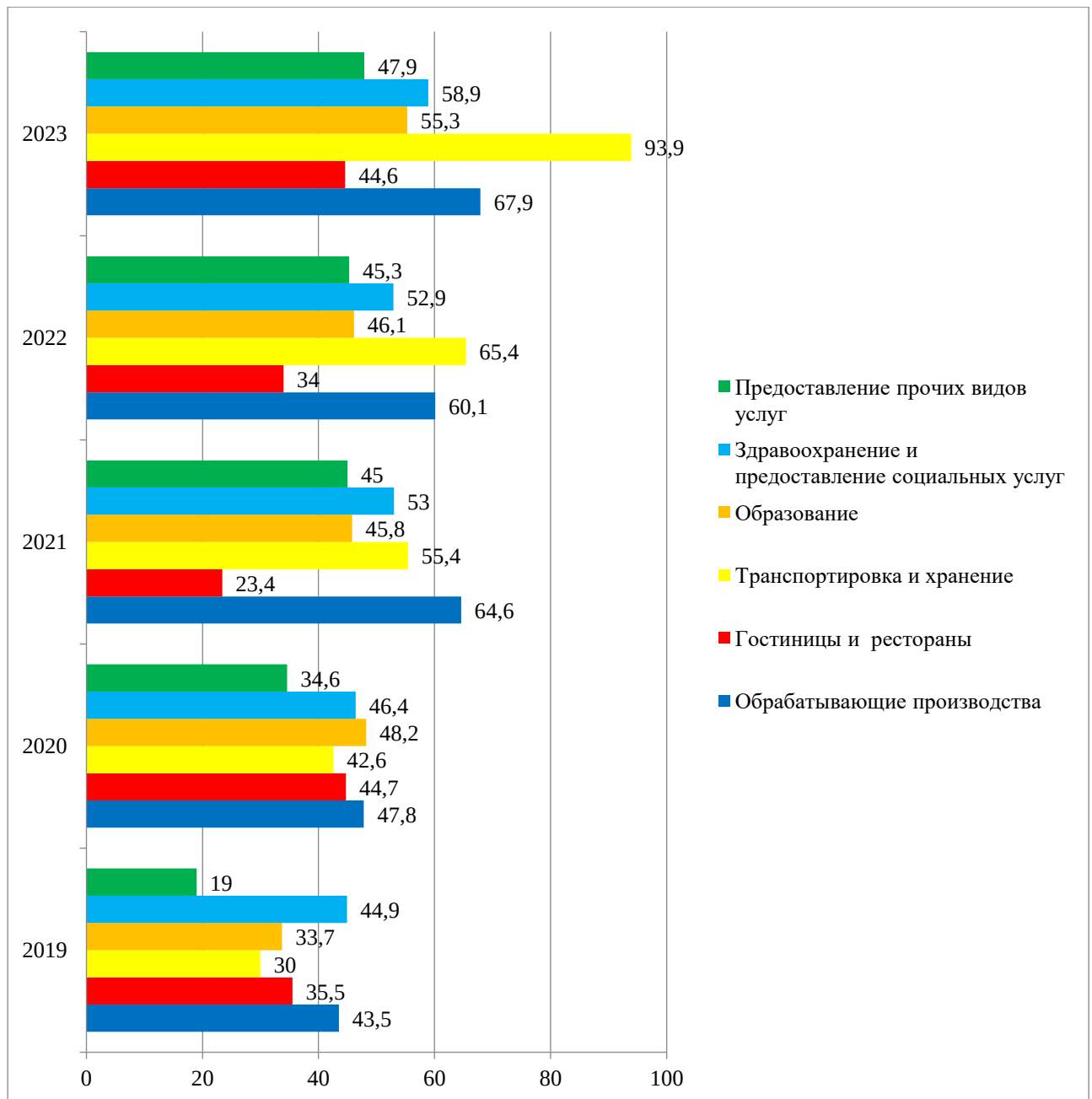


Рисунок 2.8 - Степень износа основных фондов, % [267]

Следовательно, даже умеренный износ в этих сферах требует пристального внимания и своевременных инвестиций в обновление. В сфере предоставления прочих видов услуг степень износа основных также имеет отрицательную тенденцию к росту. Для изменения неблагоприятной ситуации, связанной с износом объектов инфраструктуры в регионах России, стоит использовать ГЧП, что будет эффективно и вполне обоснованно, а также позволит определить оптимальные пропорции создания новых и совершенствования существующих

объектов инфраструктуры. Определяя такие пропорции, стоит обязательно учитывать необходимо инновационного развития экономики регионов [262].

В России отсутствуют статистические данные по источникам финансирования создания (совершенствования) объектов инфраструктуры, однако и они требуют грамотной оценки. Имеющаяся статистика по инвестициям в основной капитал показывает, что их источником является собственный капитал, а также средства бюджета и прочие источники.

Источники финансирования инвестиций в основной капитал в России представлены на рисунке 2.9. Из данных, представленных на рисунке 2.9, следует, что доля собственных средств в общем объеме финансирования инвестиций в основной капитал остается стабильно высокой на протяжении анализируемого периода. Это указывает на финансовую устойчивость и способность российских предприятий самостоятельно реализовывать инвестиционные проекты. Однако, необходимо учитывать то, что возможности использования собственных средств являются ограниченными, особенно в условиях нестабильной макроэкономической ситуации и высокой стоимости заемных средств.

Общий объем бюджетных средств, направляемых на обновление основных фондов имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о стремлении государства к модернизации инфраструктуры, стимулированию экономического роста и повышению конкурентоспособности отраслей национальной экономики.

Привлеченные средства, включая кредиты банков и заемные средства других организаций, на протяжении всего анализируемого периода составляют более 44% в общей структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал. Высокий удельный вес привлеченных средств, с одной стороны, демонстрирует предприятий брать на себя финансовые обязательства для реализации долгосрочных проектов, а, с другой стороны, подчеркивает обновления основных фондов от доступности и стоимости кредитных ресурсов.

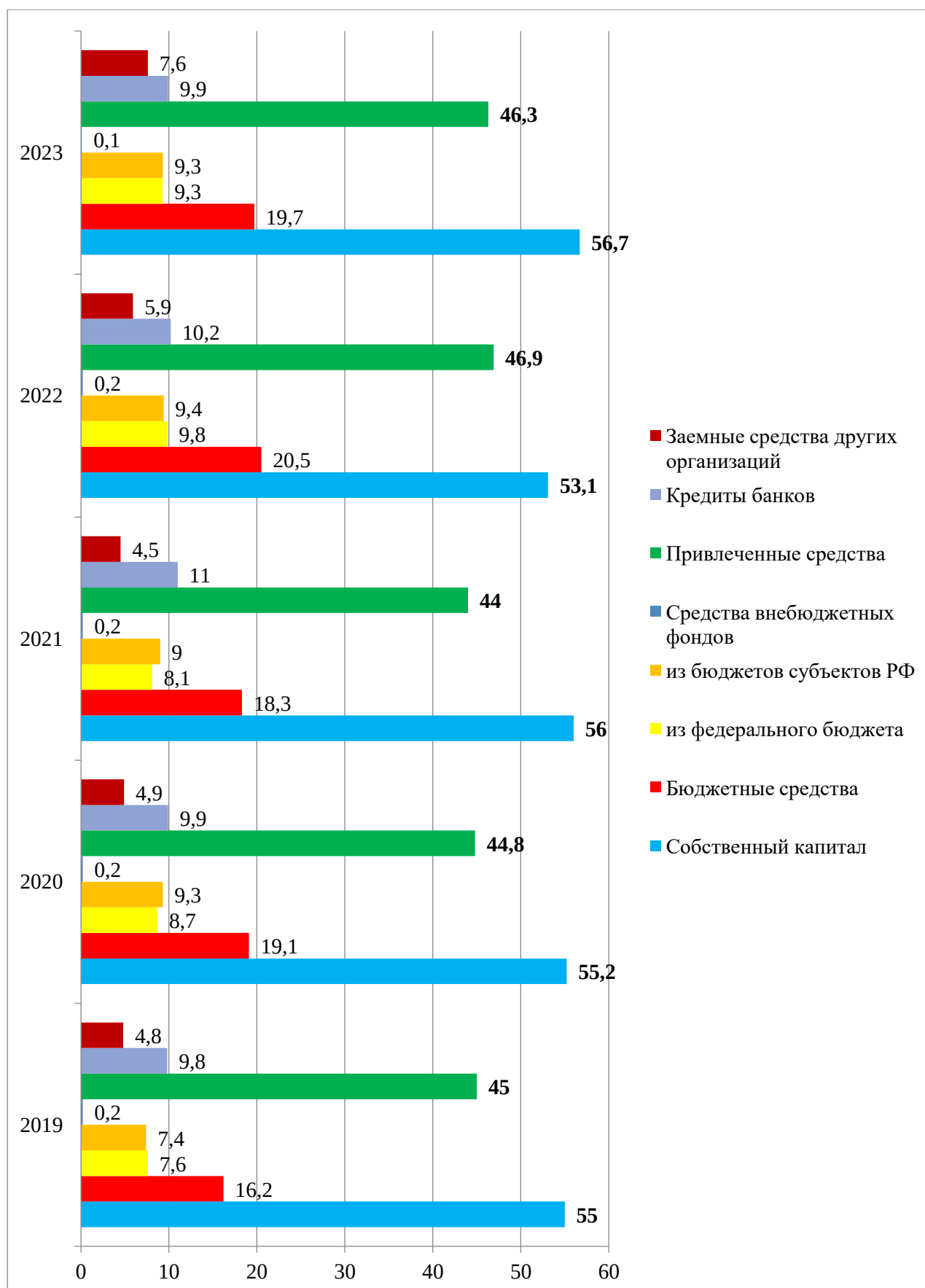


Рисунок 2.9 - Источники финансирования инвестиций в основной капитал в России [267]

Рассматривая управление инфраструктурой с использованием ГЧП в регионах, необходимо учитывать анализ мирового опыта, который позволяет выделить несколько важных элементов [114].

Одним из таких элементов является пространственное стратегическое управление ГЧП. Такое управление позволяет разделить регионы по следующим критериям:

- регионы – доноры, к которым относятся регионы, направляющие в федеральный бюджет больше средств, чем получают из него;
- регионы – получатели, к которым относятся дотационные регионы России.

Такое разделение регионов позволяет определить наиболее значимые проекты по развитию инфраструктуры. В качестве примера можно привести Бразилию, где успешно реализовали план развития сельскохозяйственной отрасли, а также горно-обогатительной промышленности, в части развития в ней логистики. По мнению большинства экспертов, в России ГЧП следует использовать, прежде всего, в транспортной отрасли, в части повышения доступности транспорта для перемещения между населенными пунктами.

Работая над развитием инфраструктуры, важно решить вопрос с финансированием. Решение о реализации проекте ГЧП зависит от того, имеются ли на это средства, но еще более важным критерием является его полезность для экономики региона, то есть то, какие потребности жителей региона удовлетворит реализация проекта ГЧП и, насколько важно их удовлетворение.

В сфере развития инфраструктуры интересен опыт таких стран, как Испания и Бразилия. В Испании проекты по созданию (совершенствованию) объектов инфраструктуры в основном осуществлялись специально созданными в 90-е годы XX века инжиниринговыми и строительными национальными компаниями. Такие компании, располагая значительными финансовыми ресурсами, полученными благодаря государственной поддержке и привлечению частного капитала, принимали активное участие в модернизации транспортной

сети, в том числе, строительстве автомагистралей, развитии железнодорожного транспорта и расширении инфраструктуры морских портов [145].

В Бразилии развитие инфраструктуры длительное время сопровождалось серьезными проблемами, включая ограниченность бюджетных средств и сложность и длительность бюрократических процедур. Однако, в последние десятилетия наблюдается активизация усилий по модернизации инфраструктуры страны. Особое внимание уделяется привлечению частных инвестиций с использованием механизмов ГЧП. Одним из наиболее успешных примеров реализации проектов ГЧП в Бразилии является развитие энергетической инфраструктуры, в частности строительство гидроэлектростанций и линий электропередач. Такие проекты имеют стратегическое значение для обеспечения энергетической безопасности страны и поддержки экономического роста. Также значительные инвестиции направляются в развитие транспортной инфраструктуры, в том числе строительство новых автомагистралей, модернизацию железнодорожных путей.

Инфраструктура имеет и стратегическое значение для экономики региона. Реализация проектов ГЧП должна принести пользу субъектам экономики и положительно повлиять на результаты их работы. Этот факт должны осознать и принять и региональные власти, и частные предприниматели. При этом региональные власти должны осуществлять строгий контроль осуществления каждого этапа проекта.

Кроме того, объем средств, вложенных в проекты ГЧП по созданию (совершенствованию) объектов инфраструктуры, оказывают влияние на конкурентные преимущества региона, а также на качество жизни его жителей.

Следует отметить и отраслевую ориентацию, здесь важно правильно расставить приоритеты. Важно определить, какие отрасли, в первую очередь, нуждаются в создании (совершенствовании) объектов инфраструктуры и, где целесообразно будет использовать ГЧП. Это может быть электроэнергетика, здравоохранение или транспортная отрасль.

Приниматься решения о реализации проекта ГЧП по созданию (совершенствованию) объектов инфраструктуры должны с учетом влияния на них субъективных (политических) факторов. Инициироваться такие проекты должны при минимуме воздействия таких факторов, о чем свидетельствует опыт реализации таких проектов в мире.

Таким образом, для долгосрочных вложений инфраструктура региона является важным объектом. В долгосрочной перспективе успех региона в конкуренции и высокий уровень жизни его жителей определяет, в том числе правильный отбор и грамотная реализация проектов ГЧП. ГЧП можно рассматривать как результативный механизм, позволяющий удовлетворить потребности субъектов экономики региона.

Рассматривая использование ГЧП для создания (совершенствования) объектов инфраструктуры необходимо проанализировать выводы, сделанные известными экономистами, которые подтвердили зависимость конкурентных преимуществ экономики региона от использования такого партнерства.

Одним из факторов, положительно влияющих на конкурентоспособность, в неоклассической теории экономического роста являются инновации. Именно они, по мнению, сторонников этой теории, способны повысить эффективность использования капитала. Также сторонники этой теории считают, что при изменении рентабельности капитала незамедлительно изменяются и объемы инвестиций. Если средства вкладываются в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры, стоит учитывать то, что они являются формой капитала, а значит, в краткосрочной перспективе влияют на его рентабельность и обеспечивают долгосрочный рост экономики [84].

Инициатором таких инвестиций обычно является государство исходя из утвержденного бюджета и/или программ комплексного развития территорий. Кроме того, здесь не действуют принципы свободной торговли, поскольку государство регулирует все, что производится с использованием объектов инфраструктуры. Поэтому такие показатели, как объем инвестиций и рентабельность капитала не оказывают друг на друга никакого влияния.

Согласно рассматриваемой теории, состояние инфраструктуры не влияет на экономику, при этом сама инфраструктура, а точнее ее состояние определяется равновесием в экономике, то есть, чем быстрее будет достигнуто равновесие, тем быстрее улучшится состояние инфраструктуры.

Анализ статистики за последние десять лет говорит о том, что чем больше средств вкладывается в экономику, тем более быстрыми темпами другом: если проанализировать статистические данные последних десятилетий, то станет очевидным, что от объема инвестиций в экономику зависит темп роста экономики, то есть, снижаются финансовые вложения в экономику, замедляется темп ее роста, и наоборот.

Факторы производства, включая инфраструктуру, стимулируют рост экономики. Такого мнения придерживаются сторонники теории, основанной на действии внутренних факторов. Они считают, что инвестиции, направляемые на создание (совершенствование) объектов инфраструктуры, взаимосвязаны с внедрением инноваций, стимулирующих рост производительности труда. В современных исследованиях, посвященных вопросам обеспечения экономического роста территорий, существует мнение о том, что отличное развитая инфраструктура способна снизить транзакционные затраты. В свою очередь, снижение таких затрат будет повышать конкурентные позиции региона.

Построив математические модели для 30-ти стран, С. Страубу удалось выявить зависимость между состоянием инфраструктуры и ростом экономики, которая наблюдалась более, чем в 50% случаев. При этом, почти в 40% такая зависимость отсутствовала, а, также была отмечена и обратная зависимость в 6% случаев [184]. Он отмечал, что самый высокий уровень положительной зависимости между этими двумя показателями зафиксирован при использовании моделей, предназначенных для проведения сравнительного анализа.

При этом анализировались разные страны, но период анализа был одинаковый. В результате было выявлено, что состояние инфраструктуры по-разному влияет на экономику разных стран. По мнению, С. Страуба, это

обусловлено разным уровнем экономического развития проанализированных стран.

По мнению Питера Нейкама и Жака Пота, авторы указанных выше научных работ получили разные результаты, поскольку имели место побочные (косвенные) эффекты, вызванные взаимным влиянием изучаемых ими показателей [239].

Кроме того, в большей части научных работ не учтено то, где географически расположены точки экономического роста, что также повлияло на выводы, содержащиеся в этих работах. В большей части указанных выше научных работ исследователи пользовались функцией полезности (функция Кобба – Дугласа). Примером, является исследование А.Х. Мунелл, которой удалось выявить следующую определенную закономерность.

Так результаты ее исследований показали, что увеличение инвестиций в инфраструктуру со стороны государства на 1% приводит к экономическому росту примерно на 0,3%. По ее мнению, эффективность таких инвестиций составляет приблизительно 60%, а частных инвестиций приблизительно 30% [240].

По результатам исследования она отметила, что, когда государство инвестирует средства в создание (совершенствование) объектов инфраструктуры, то оно стимулирует производство, способствует повышению занятости и росту инвестиционной активности. Однако, рост этих показателей на уровне государства выше, чем в регионах.

Похожие расчеты представлены в работах Р.В. Элсона [248], Т. Гарсиа-Мила [241], Т. Дж. Макгвайера [242] и других. Результаты исследований зависимости между объемом инвестиций в объекты инфраструктуры и темпами роста объемов производства подтвердили наличие такой зависимости. Некоторые исследователи (Д. Хольц-Экин [243], А.Э. Шварц [244], Х.Х. Келиджан [245], Д.П. Робинсон [246], М. Борно [247]) анализируя влияние состояния инфраструктуры на экономику региона, пришли к выводу, что для такого анализа следуют пользоваться данными, которые характеризуют как

экономику исследуемого региона, так и территорий, расположенных рядом с ним. Они отмечали, что, осуществляя подобные расчеты, стоит разделять объекты инфраструктуры на военные и гражданские объекты.

Страны с развивающейся экономикой, не отличающиеся эффективным использованием инфраструктуры, получают меньшую отдачу, вкладывая в средства в ее развитие. К такому выводу пришел Чарльз Халтен после проведения исследований, по его мнению, существует некое оптимальное состояние инфраструктуры, которое способствует развитию региона и росту его экономики. Если инвестиции в инфраструктуру ограничены, то это приводит к их нехватке в других отраслях, а это ведет к упущенной экономической выгоде [249].

Существуют исследования, результаты которых доказали, что ускорение темпов роста инфраструктуры способствует ускорению темпов роста ВВП, причем как прямо, так и косвенно (рисунок 2.10.).

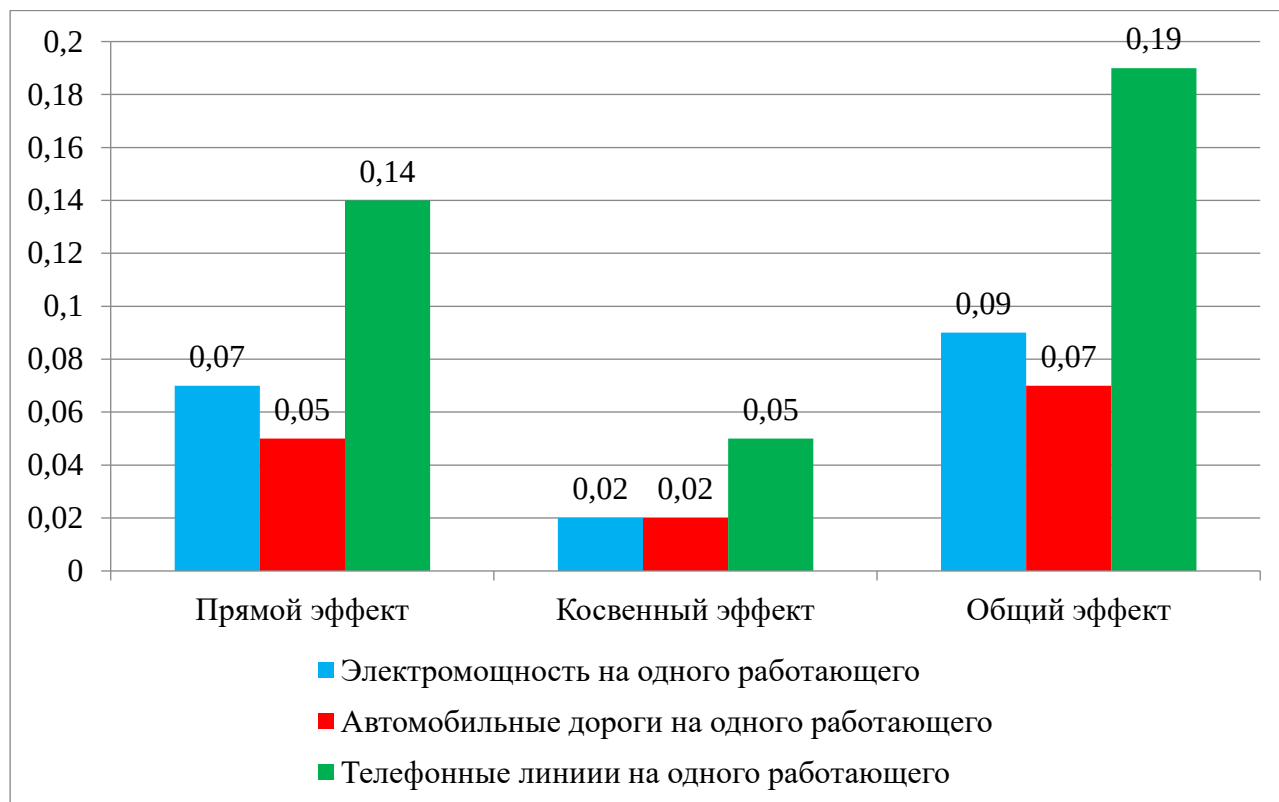


Рисунок 2.10 - Зависимость темпов роста ВВП от темпов роста инфраструктуры

Также стоит проанализировать исследования, посвященные вопросам воздействия состояния инфраструктуры и экономического роста, и наоборот. В таких исследованиях были предприняты попытки выяснить, что в данном случае, послужило причиной, а что является следствием.

Одними из авторов таких исследований являются Дж. Фернальд [250], Д. Канинг [251] и П. Педрони [252], которые пришли к выводу о том, что возможно и то, и другое. При этом, если от инфраструктуры непосредственно зависит экономический рост и развитие, то можно говорить о прямой зависимости. В этом случае, экономическое состояние территории (региона) не может влиять на состояние и развитие. В случае, когда оба рассматриваемых показателя влияют друг на друга, можно говорить о взаимозависимости. Некоторые исследователи пришли к выводу о том, что инвестиции увеличиваются более, чем на 10% при росте ВВП на 1%, при этом рост инвестиций в частном секторе составляет примерно 0,5%.

Значимыми для инфраструктуры, а именно ее состояния и развития являются политические факторы. В работах О. Кадо отмечено, что политические связи часто используют крупные компании для того, чтобы привлечь бюджетное финансирование и решить интересующих их вопросы, например, создать (модернизировать) объект инфраструктуры [253]. Безусловно, такие компании заинтересованы в том, чтобы развивать инфраструктуру, но только в регионах своего присутствия. Это является одной из причин существующей разницы в развитии инфраструктуры регионов.

В работах Э. Хово проанализированы инвестиции в развитие инфраструктуры в США. В качестве объектов анализа в этом исследовании выступали только крупные города. Результаты проведенного исследования позволили ему сделать вывод о том, развитая инфраструктура приносит жителям регионов намного больше пользы, чем частным предпринимателям [254]. Поэтому, логично будет предположить, что, развивая инфраструктуру, выборные должностные лица государственного (местного) управления

стремятся повысить лояльность жителей региона к своей деятельности и надеются получить их голоса на следующих выборах.

Стоит отметить, что чаще всего достаточно существенное влияние на экономический рост и развитие оказывают автомобильные дороги, включая их протяженность и состояние. То есть, важно понимать тот факт, что инфраструктура разных отраслей с разной степенью интенсивности влияет на экономику.

Вместе с тем, исследователи, которые занимались изучением инфраструктуры, в частности ее экономической и социальной составляющих выявили еще более сильную зависимость долгосрочного развития экономики от инфраструктуры отрасли образования.

Такой вывод вполне обоснован, поскольку, не развивая инфраструктуру образования, а также инфраструктуру здравоохранения не представляется возможным обеспечить отрасли экономики рабочей силой нужного качества и в нужном количестве, а, следовательно, и повысить производительность и качество труда.

В некоторых научных работах содержатся расчеты, которые показывают, что, если в социальной составляющей инфраструктуры рост инвестиций составляет 1%, то увеличивается и ВВП, рост которого составляет немногим более 0,5%. Стоит отметить, что в этих работах учтен отложенный эффект инвестиций за период, превышающий 40 лет.

Инфраструктура может и косвенно влиять на экономику. Например, эффективная работа транспорта позволяет свести к минимуму возможные потери сырья и товаров, в кратчайшие сроки удовлетворят потребности субъектов экономики, способствует росту оборачиваемости капитала.

Среди основных направлений косвенного влияния инфраструктуры на экономику можно выделить следующие: увеличение темпов роста производства; сокращение логистических потерь; рост специализация и кооперации в производстве; повышение занятости.

В таблице 2.2 представлены основные выводы, сделанные авторами рассмотренных исследований.

Таблица 2.2 - Основные выводы исследований по выявлению взаимосвязи инфраструктуры и экономики

Исследователь	Объект исследования	Период исследования	Вывод
Д. Ошаур [254]	Соединенные Штаты Америки	Проанализированы показатели за 36 лет с 1949 года	Производительность труда непосредственно и существенно зависит от инвестиций в инфраструктуру
К. Мера [255]	Япония, Соединенные Штаты Америки	Проанализированы показатели за 20 лет с 1958 года	Рост производительности в перспективе непосредственно и значительно зависит от состояния инфраструктуры
Ф. Кнеллер [256]	более 20 – ти стран с развитой экономикой	Проанализированы показатели за 25 лет с 1970 года	Стимулом для экономического роста является рост инвестиции в инфраструктуру
А. Рам [257]	более 50-ти стран с развивающейся экономикой	Проанализированы показатели за 17 лет с 1973 года	Частные инвестиции не так эффективны, как государственные
Ф. Тоен – Гое [233]	Соединенные Штаты Америки	Проанализированы показатели за 35 лет с 1955 года.	Производительность стимулируют инвестиции государства в инфраструктуру
А. Нурзад [259]	более 10-ти стран с развивающейся экономикой	Проанализированы показатели за 13 лет с 1976 года	Развитая инфраструктура стимулирует производительность труда

Анализ результатов рассмотренных исследований позволяет утверждать, что состояние инфраструктуры непосредственно и существенно влияет на конкурентоспособность. Если рассматривать эти выводы в контексте региона, можно говорить о том, что такая зависимость существует и в экономике регионов.

При этом, для улучшения состояния инфраструктуры целесообразно использовать ГЧП, которое уже показала свою эффективность в качестве инструмента ее развития. В свою очередь, развитая инфраструктура будет способствовать росту экономики, повысит конкурентоспособность региона, а

значит, ГЧП можно рассматривать не только как инструмент, но и как конкурентное преимущество региона.

Таким образом, повысить конкурентоспособность экономики региона можно только при наличии эффективной инфраструктуры, а также ее развитии с использованием ГЧП, что должно быть предусмотрено в действующей политике социально - экономического развития региона.

2.3. Опыт повышения уровня конкурентоспособности экономики в рамках социально – экономического развития региона в современных условиях

Используя и развивая ГЧП, регионы получают двойной эффект (прямой и косвенный) относительно уровня конкурентоспособности экономики (рисунок 2.11). Регион получает прямой эффект, когда ГЧП используется как механизм, позволяющий обеспечить ускоренное развитие инфраструктуры. В свою очередь, развитая инфраструктура, является необходимым условием, соблюдение которого позволяет обеспечить рост уровня конкурентоспособности региона.

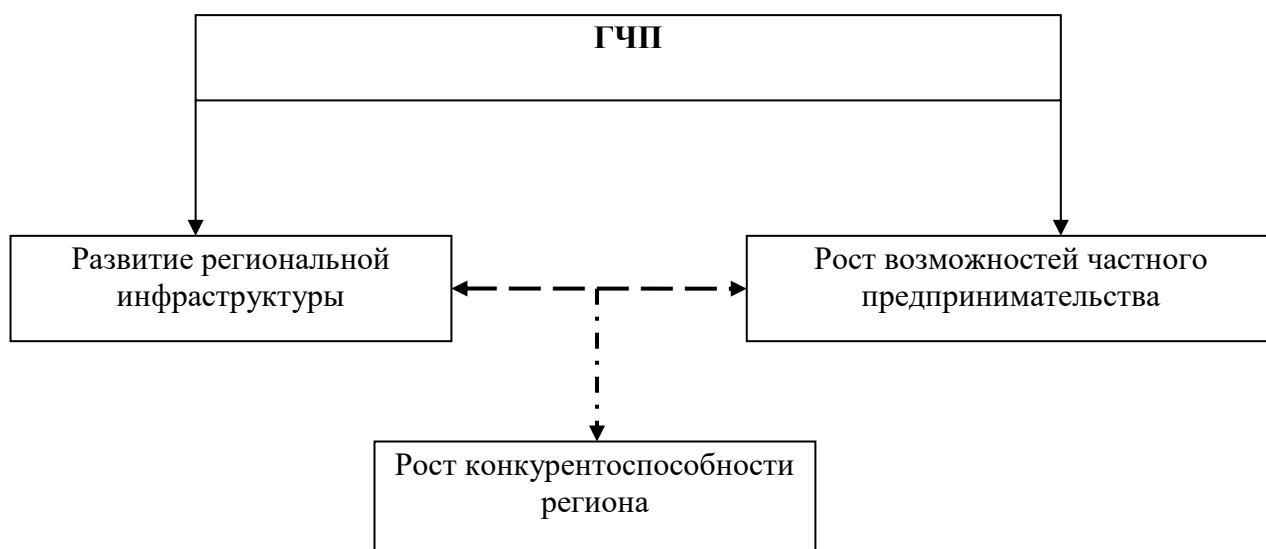


Рисунок 2.11 - Взаимосвязь конкурентоспособности экономики региона и ГЧП

Когда в проекты по созданию (совершенствованию) объектов инфраструктуры региона привлекают частных предпринимателей, создавая благоприятные условия субъектам экономики для получения дополнительных доходов, регионы получают косвенный эффект. В итоге конкурентоспособность экономических субъектов в регионе повышается. Для стимулирования конкурентоспособности региона важно привлекать в проекты ГЧП частных предпринимателей.

В крупные проекты обычно привлекаются частные компании международного или национального уровня, способные обеспечить их реализацию необходимыми ресурсами (технологическими, финансовыми).

Наряду с этим, реализовывать проекты ГЧП на уровне региона необходимо одновременно с проведением политики властей региона, в двух направлениях:

- необходимо создать стимул для объединения мелких и средних частных предпринимателей, например, в консорциумы. Это позволит привлекать их к реализации проектов ГЧП, поскольку, объединившись, они смогут предложить региону более выгодные условия, чем крупные компании национального или международного масштаба.

- необходимо стимулировать частных предпринимателей, которые одержали победу в конкурсе, а также привлекать поучаствовать в проектах мелких и средних предпринимателей, передавая им выполнение определенных работ по проекту [192].

Для того, чтобы понять, влияет ли реализация проектов ГЧП на экономику региона, в том числе ее конкурентоспособность, следует анализировать статистику показателей развития региона.

В настоящем исследовании были проанализированы научные работы ряда ученых, в результате чего был установлен факт того, что инвестиции в инфраструктуру непосредственно влияют на экономику, и влияние это положительное. Здесь стоит учитывать то, что в большинстве этих исследований анализировалась статистика зарубежных стран, а не России, а также не учитывался присущий нашей стране региональный аспект.

Поэтому необходимо проводить поиск и анализ аналогичных показателей российских регионов. С целью совершенствования процессов анализа регионов, имеющих однородные показатели по разным критериям нами разработана классификация российских регионов по критерию «темпы развития инфраструктуры» для выявления направлений вложения инвестиций в проекты формирования пространственно-выраженных территориальных зон опережающего экономического роста.

Для дальнейшего анализа были выбраны определенные регионы следующим образом: по данным Росстата были выявлены с максимальными значениями среди российских регионов по показателям объема отгруженных товаров, работ и услуг собственного производства, млрд. руб. (таблица 2.3). При исследовании региональной инфраструктуры особенно важно выявить ее темпы развития в регионе, оценить воздействие на экономику и качество жизни населения.

Таблица 2.3 - Регионы-лидеры в РФ по конкретным видам экономической деятельности

Добыча полезных ископаемых	Регион	Год	Объем отгруженных товаров, работ и услуг собственного производства, млрд. руб.
	Тюменская область	2023	12 358
	Кемеровская область	2023	1 407
	Республика Татарстан	2023	1 160
Обрабатывающие производства	Москва	2023	10 810
	Московская область	2023	5 275
	Санкт-Петербург	2023	5 341
	Республика Татарстан	2023	3 510
Продукция сельского хозяйства	Краснодарский край	2023	585
	Ростовская обл.	2023	454
	Республика Татарстан	2023	290

На рисунке 2.12 и в таблице 2.4 представлена взаимосвязь региональных затрат на капитальное строительство, проведенное в регионе и среднедушевого дохода населения¹ по ряду регионов.

¹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]

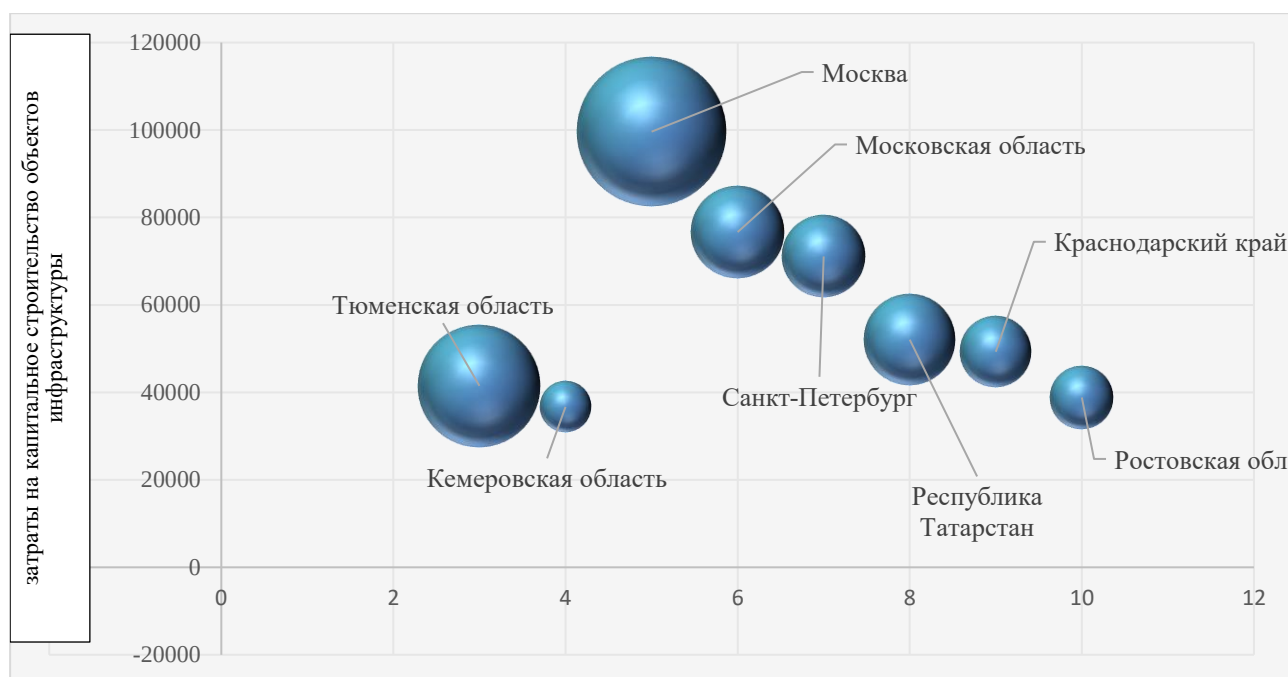


Рисунок 2.12 - Взаимозависимость показателей по регионам, 2023 г.

Таблица 2.4 – Взаимозависимость затрат на капитальное строительство объектов инфраструктуры и среднедушевого дохода населения региона, 2023 г.

Регионы РФ	Среднедушевой доход в месяц, руб. 2023	Затраты на кап. строительство, млн. руб., 2023
Тюменская область	41 500	1 262 263
Кемеровская область	36 693	214 689
Москва	99 617	1 879 125
Московская область	76 663	719 436
Санкт-Петербург	71 100	578 378
Республика Татарстан	52 064	708 076
Краснодарский край	49 300	431 505
Ростовская обл.	38 848	333 914

Из данных, представленных на рисунке 2.12 и в таблице 2.4, следует, что имеет место прямая корреляция между среднедушевым доходом и объемом затрат на капитальное строительство в большинстве рассматриваемых регионов. Так, регионы с более высоким уровнем доходов населения характеризуются и более значительными затратами на развитие инфраструктуры. Это обусловлено тем, что более высокий уровень жизни населения создает благоприятные условия для привлечения инвестиций и реализации крупных строительных

проектов. Лидерами по обоим показателям являются г. Москва и Московская область. Высокий среднедушевой доход в г. Москва позволяет городу осуществлять масштабные инвестиции в инфраструктуру. В Московской области, которая тесно связана с г. Москва, также высокие показатели среднедушевого дохода и затрат на капитальное строительство. В Тюменской области достаточно высокие затраты на капитальное строительство и относительно невысокий, по сравнению с г. Москва и г. Санкт-Петербург, среднедушевой доход. Это обусловлено развитием нефтегазовой промышленности в этом регионе, которая требует значительных инвестиций.

В Кемеровской области относительно невысокие показатели по обоим рассматриваемым параметрам, что свидетельствует о структурных проблемах в экономике региона, связанные с зависимостью от угольной промышленности и недостаточной диверсификацией экономики. Здесь следует отметить, что угольная промышленность является важной для региона, но не обеспечивает высокий уровень доходов населения.

В г. Санкт-Петербург, Республике Татарстан и Краснодарском крае средние, по сравнению с другими рассматриваемыми регионами, показатели среднедушевого дохода и значительные объемы затрат на капитальное строительство. Развитая промышленность, особенно в г. Санкт-Петербург и Республике Татарстан, формирует устойчивый спрос на новое строительство и модернизацию существующих производственных мощностей. Кроме того, активное жилищное строительство, обусловленное высоким уровнем миграции и растущими потребностями населения, также влияет на рост затрат на капитальное строительство.

В Краснодарском крае на рост затрат на капитальное строительство оказывает влияние реализация проектов по развитию туристической инфраструктуры. Постоянный приток туристов стимулируют строительство новых предприятий сферы услуг, включая гостиницы, рестораны, развлекательные комплексы.

В Ростовской области относительно низкие показателями по обоим рассматриваемым параметрам, что указывает на необходимость привлечения дополнительных инвестиций в развитие инфраструктуры и повышения уровня жизни населения.

Для построения методологического подхода к классификации российских регионов по темпам развития инфраструктуры следует рассмотреть ряд критериев. Используя данные Федеральной службы государственной статистики РФ необходимо произвести расчет интегрального показателя, в состав которого входит несколько индикаторов, с помощью которых можно оценить состояние отдельных сфер инфраструктуры региона.

В зависимости от полученного результата регион относится к определенной классификационной группе. При этом снижение показателя для региона свидетельствует о положительной динамике развития его инфраструктуры.

Интегральный показатель темпов развития инфраструктуры региона за 2021 - 2023 гг. включает индикаторы, отражающие использование объектов социальной составляющей инфраструктуры региона, и рассчитывается по формуле 2, при этом весовые коэффициенты каждого показателя считаем равными (таблица 2.5) (веса слагаемых определены экспертным путем):

$$I_o = (I_{vit} + I_{sv} + I_{vob})/3 \quad (2),$$

где

I_{vit} — ввод в действие квартир (на 1 тыс. чел. населения), ед.

I_{sv} — ввод в действие мощностей больничных организаций (коек) на 100 тыс. чел. населения), ед.;

I_{vob} - ввод в действие мощностей амбулаторно-поликлинических организаций (посещений в смену) на 100 тыс. чел. населения), ед.

Более высокое место в рейтинге занимает регион с более высоким значением I_o .

Таблица 2.5 - Значение I_o для регионов, представленных на рисунке 2.12².

№	Регионы РФ	I_{vit} , ед 2021-2023 гг. (суммарно)	I_{sv} , ед 2021-2023 гг. (суммарно)	I_{vob} , ед 2021-2023 гг. (суммарно)	$I_o = (I_{vit} + I_{sv} + I_{vob})/3$
1	Тюменская область	36,8	28,9	91	52,23
2	Кемеровская область	12,4	11	49,2	24,20
3	Москва	24,8	23,1	109	52,30
4	Московская область	49,9	2,3	68	40,07
5	Санкт-Петербург	39,4	15,5	123	59,30
6	Республика Татарстан	28,1	18,2	101	49,1
7	Краснодарский край	49,3	10,6	32,1	30,67
8	Ростовская обл.	25,6	8,3	2,4	12,10

Из данных, представленных в таблице 2.5, следует, что в г. Санкт-Петербург самый высокий интегральный показатель темпов развития инфраструктуры, что свидетельствует о наиболее высоком уровне развития социальной инфраструктуры в городе. Это обусловлено высокими показателями ввода в действие жилья (I_{vit}), и мощностей амбулаторно-поликлинических организаций (I_{vob}).

В г. Москва и Тюменской области также зафиксированы высокие значения I_o (52,30 и 52,23 соответственно), что обусловлено высоким уровнем развития всех составляющих социальной инфраструктуры в этих регионах.

Последнюю строчку в рейтинге занимает Ростовская область, что указывает на значительное отставание в развитии социальной инфраструктуры по сравнению с другими рассмотренными регионами. В частности, в области крайне низкий показатель ввода в действие мощностей амбулаторно-поликлинических организаций (I_{vob}).

Следует отметить, что показатель ввода в действие жилья (I_{vit}) имеет самые высокие значения в Московской области и Краснодарском крае, что связано с

² Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>. (дата обращения: 24.04.2025)

активным строительством жилья в этих регионах и обусловленным высоким спросом на него. Показатель ввода в действие мощностей больничных организаций (I_{sv}) в Московской области имеет крайне низкое значение, по сравнению с другими регионами, что свидетельствует о разных подходах к развитию системы здравоохранения в различных регионах России.

Показатель ввода в действие мощностей амбулаторно-поликлинических организаций (I_{vob}) имеет самые высокие значения в г. Санкт-Петербург и г. Москва, что свидетельствует о том, что развитие амбулаторно-поликлинических организаций является приоритетным направлением развития здравоохранения в этих городах.

Представленный анализ интегрального показателя (I_0) позволяет сделать вывод о значительной дифференциации российских регионов по уровню развития социальной инфраструктуры. Лидерами являются крупные города и регионы с развитой экономикой.

Вместе с тем, отдельные регионы, такие как Ростовская область, требуют особого внимания в части совершенствования отдельных компонентов социальной инфраструктуры, в частности, в сфере развития амбулаторно-поликлинических организаций. Следует отметить, что неравномерное распределения благ социальной инфраструктуры может усиливать миграционные потоки и усугублять социально-экономические диспропорции среди российских регионов.

Для характеристики экономической составляющей инфраструктуры индикаторы темпов развития транспортной отрасли и отрасли связи за период 2021 -2023 гг. по каждому региону представим в виде формулы 3 (таблица 2.6). При этом весовой коэффициент Z_1 примем равным 1, а весовой коэффициент для Z_2 примем равным 0,1 (веса слагаемых определены экспертным путем):

$$Z = (Z_1 + Z_2)/2 \quad (3),$$

где, Z_1 - число автобусов общего пользования на 100 тыс. чел. населения

(на конец года, шт.);

Z_2 - число подключенных абонентских устройств мобильной связи на 1 тыс. чел. населения (на конец года; ед.).

Таблица 2.6 - Показатели темпов развития транспортной составляющей и системы связи в регионах РФ на временном лаге 2021 -2023 гг.

Регионы РФ	Z1 - среднее арифметическое значение за период 2021-2023 гг.	Z2 - среднее арифметическое значение за период 2021 - 2023 гг.	$Z = (Z1 + 0,1 \times Z2)/2$ за период 2021-2023 гг.
Тюменская область	98,6	2060,4	152,32
Кемеровская область	89,3	1787,8	134,04
Москва	80,3	3457,1	213,005
Московская область	109,6	-	-
Санкт-Петербург	96,6	3026,36	199,618
Республика Татарстан	52,6	1967,9	124,70
Краснодарский край	99,3	2438	171,55
Ростовская обл.	90,6	1991,7	144,885

Из данных, представленных в таблице 2.6, следует, что в России в период 2021-2023 гг. наблюдается значительная дифференциация регионов по показателям $Z1$ и $Z2$, что свидетельствует о неравномерности развития транспортной инфраструктуры и систем связи. Так, в городах Москва и Санкт-Петербург зафиксированы высокие значения показателя $Z2$, отражающие высокую концентрацию абонентских устройств мобильной связи. Вместе с тем, такие регионы, как Республика Татарстан, имеют более низкие показатели.

При этом, если рассматривать показатель $Z1$, характеризующий обеспеченность автобусами, то города Москва и Санкт-Петербург не являются лидерами, что может свидетельствовать о развитости в них других видов общественного транспорта, например, метро, а также о более высокой степени автомобилизации населения.

В г. Москва, г. Санкт-Петербург и Краснодарском крае зафиксированы высокие значения интегрального показателя Z , что свидетельствует о высоком уровне развития транспортной инфраструктуры и связи в этих регионах. Вместе

с тем, Республика Татарстан и Кемеровская область имеют более низкие значения интегрального показателя Z , что может указывать на необходимость дальнейших инвестиций в развитие инфраструктуры транспорта и связи в этих регионах. При этом Республика Татарстан характеризуется низким относительно других регионов уровнем обеспеченности населения автобусами ($Z1$), но достаточно высоким уровнем развития мобильной связи ($Z2$).

Отсутствие статистических данных по Московской области по числу подключенных абонентских устройств мобильной связи не позволяет в полной мере оценить уровень развития инфраструктуры в этом регионе. Однако, учитывая близость Московской области к г. Москва и развитую транспортную сеть, можно предположить, что показатели этого региона будут сопоставимы с показателями столицы.

Расчет и анализ интегрального показателя Z позволяет сделать вывод о том, что развитие транспортной отрасли и отрасли связи в российских регионах неравномерно, что обусловлено рядом факторов, включая географическое положение, состояние экономики и инвестиционную политику.

Следует отметить, что выбранные для оценки составляющие инфраструктуры существенно влияют на способность региона успешно участвовать в конкурентной межрегиональной борьбе за привлечение инвестиций и населения как краткосрочной перспективе, так и в долгосрочной. Если появиться необходимость оценить другие аспекты состояния и развития регионов, а также его возможности, то представленный методологический подход можно расширить, включая дополнительные показатели.

Далее построена матрица, в которой по оси абсцисс показаны значения показателя I_0 (уровень развития социальной инфраструктуры в регионе), а по оси ординат – значения показателя Z (уровень развития транспортной отрасли и отрасли связи в регионе). Полученная матрица по регионам, представленным в таблицах 2.5 и 2.6, визуализирована ниже на рисунок 2.13.

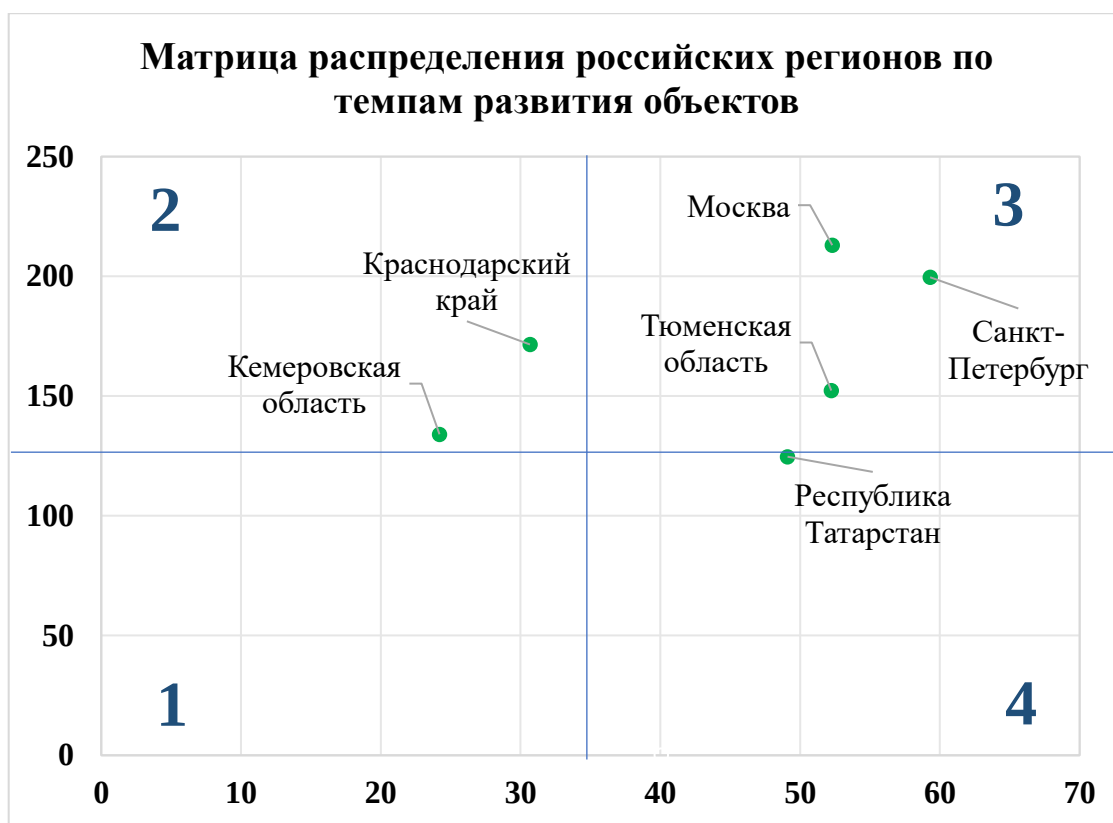


Рисунок 2.13 - Матрица распределения российских регионов по темпам развития объектов инфраструктуры на временном лаге 2021 -2023 гг.
(разработано автором)

Представленная на рисунке 2.13 визуализация темпов развития инфраструктуры позволит классифицировать регионы по следующим четырем квадрантам:

- 1) первый квадрант: регионы – аутсайдеры;
- 2) второй квадрант: регионы с положительным темпом развития инфраструктуры;
- 3) третий квадрант: лидеры России по темпам развития инфраструктуры;
- 4) четвертый квадрант: регионы с высоким темпом развития социальной инфраструктуры, но недостаточным темпом развития транспортной составляющей и структурной составляющей средств связи.

В таблице 2.7 представлены рекомендованные стратегии регионального развития в зависимости от отнесения к одному из четырех квадрантов.

Таблица 2.7 – Рекомендованные векторы регионального развития в зависимости от классификационного признака региона

Методологический подход / методология	Квадрант (поле)	Результаты анализа и рекомендованные векторы развития
Методология пространственного развития	1	Из восьми исследованных регионов в этот квадрант не попал ни один российских регион.
Методология функционально-территориального развития	2	Краснодарский край, Кемеровская область. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о необходимости решения вопросов развития транспортной сети, объектов социальной инфраструктуры и создание благоприятной среды для привлечения инвестиций в приоритетные отрасли экономики, в частности, в туристическую отрасль.
Эволюционно-институциональная методология	3	В квадрант 3 вошли Москва, Санкт-Петербург, Тюменская область. Эти регионы являются лидерами России по темпам развития инфраструктуры. В этих регионах институциональная среда способствует развитию инноваций и человеческого капитала, а также повышению конкурентоспособности экономики. В этих регионах важно поддерживать благоприятный инвестиционный климат, стимулировать развитие наукоемких отраслей и обеспечивать эффективное функционирование общественных.
Методология «умного» проектирования	4	В четвертый квадрант из восьми исследованных регионов попал регион Республика Татарстан – регион с высокими показателями строительства социальной инфраструктуры, но с нерешенными проблемами доступности жилья и развитости транспортной сети.

Далее, методологии, представленные в таблице 2.7, рассмотрены более подробно. Методология пространственного развития представляет собой комплексный подход, направленный на оптимальное использование территории для развития инфраструктуры и обеспечение сбалансированного развития различных отраслей экономики на территории региона. В первый квадрант, входят регионы, требующие активной поддержки со стороны государства и привлечения частных инвестиций для обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни населения. По результатам исследования в этот квадрант не вошел ни один российский регион, следовательно, на момент проведения исследования в России не выявлено регионов, которые одновременно успешно развивают социальную инфраструктуру и решают проблемы с дисбалансом расселения людей на территории региона, развитием

транспортной инфраструктуры и различием в социально-экономическом развитии территорий региона.

Методология функционально-территориального развития сосредоточена на обеспечении взаимосвязи между функциональной специализацией территории и ее пространственной организацией. Во второй квадрант входят регионы, имеющие проблемы, связанные с дисбалансом между функциональными потребностями и существующей инфраструктурой. Такие регионы требуют развития транспортной сети, объектов социальной инфраструктуры и создания благоприятной среды для привлечения инвестиций в приоритетные отрасли экономики, в частности в туристическую отрасль.

Так, в квадрант два вошли Краснодарский край и Кемеровская область, в которых наблюдается дисбаланс между растущими потребностями населения и возможностями существующей инфраструктуры. Краснодарский край является одним из ведущих туристических регионов России. В этом регионе наблюдается обострение проблем, связанных с ростом туристического потока и миграцией населения:

- перегруженность транспортной сети: существующая транспортная инфраструктура Краснодарского края, особенно в прибрежных районах, не справляется с нагрузкой в туристический сезон, что приводит к пробкам, увеличению времени в пути и снижению привлекательности региона для туристов;

- недостаток объектов социальной инфраструктуры: рост населения в крупных городах региона и прибрежных поселках привел к недостатку школ, детских садов, учреждений здравоохранения и культуры. Сложившаяся ситуация создает предпосылки для роста социальной напряженности и ухудшает качество жизни местного населения.

- экологические проблемы: интенсивное развитие туристической отрасли и строительства негативно влияет на окружающую среду, включая загрязнение морской воды и образование большого количества отходов.

В Кемеровской области, ориентированной на угледобывающую промышленность, наблюдается сложный период трансформации экономики. В частности, закрытие шахт и сокращение добычи угля привели к следующим проблемам в регионе:

- высокий уровень безработицы: сокращение рабочих мест в угольной промышленности привели к росту безработицы. Для решения этой проблемы необходима разработка и реализация программ переквалификации высвобождаемых работников, а также создание рабочих мест в других отраслях экономики региона.

- устаревшая социальная инфраструктура: многие шахтерские города и поселки характеризуются высоким износом объектов социальной инфраструктуры, что требует значительных инвестиций в обновление жилищного фонда, объектов образования, здравоохранения и культуры;

- экологические проблемы: длительная эксплуатация угольных месторождений привела к серьезному загрязнению окружающей среды в регионе, включая загрязнение почвы, воды и воздуха. Решение этой проблемы требует реализации мер по рекультивации земель и снижению негативного воздействия на окружающую среду;

- недостаток инвестиций: сокращение добычи угля и переход к новым отраслям экономики требует привлечения значительных инвестиций.

Эволюционно-институциональная методология рассматривает развитие регионов как результат взаимодействия институциональных факторов и эволюционных изменений в экономической и социальной сферах. В третий квадрант вошли регионы, отличающиеся устойчивым развитием, где институциональная среда способствует развитию инноваций и человеческого капитала, а также повышению конкурентоспособности экономики. В этих регионах важно поддерживать благоприятный инвестиционный климат, стимулировать развитие наукоемких отраслей и обеспечивать эффективное функционирование общественных организаций. Так в г. Москва, несмотря на развитую инфраструктуру и высокий уровень инновационной активности,

актуальными являются проблемы перенаселения, высокой стоимости жилья и транспортной загруженности. Конкуренция за квалифицированные кадры также остается достаточно острой и требует от работодателей повышения привлекательности предложений о трудоустройстве. Высокие коррупционные риски в сфере строительства и государственных закупок также препятствуют развитию региона.

В г. Санкт-Петербург имеются проблемы, связанные с сохранением исторического наследия. Кроме того, необходима модернизация коммунальной инфраструктуры и решение проблем, связанных с загрязнением воды и воздуха. Еще одной острой проблемой региона является дефицит квалифицированных рабочих кадров в промышленности и сфере услуг.

Зависимость экономики Тюменской области от нефтегазового сектора создает риски при колебаниях мировых цен на нефть и газ, что требует диверсификации экономики региона, в частности развития таких отраслей как сельское хозяйство и туризм. Кроме того, в регионе имеется острая потребность развития транспортной инфраструктуры в отдаленных районах и обеспечение доступа к качественным медицинским и образовательным услугам для жителей сельской местности.

Методология «умного» проектирования предполагает использование современных технологий и инновационных решений в процессах планирования и управления развитием инфраструктуры. В четвертый квадрант входят регионы, где активно используются информационные технологии, обеспечивается высокий уровень комфорта и безопасности для жителей, а также создаются условия для устойчивого экономического развития. По результатам анализа в этот квадрант вошел один регион – Республика Татарстан, который характеризуется высокими показателями строительства социальной инфраструктуры, но с нерешенными проблемами доступности жилья и развитости транспортной сети. Высокая стоимость жилья, особенно в крупных городах, таких как г. Казань, делает его недоступным для молодых семей и молодых перспективных специалистов. Это приводит к оттоку

квалифицированных кадров, создает предпосылки для роста социальной напряженности и препятствия для экономического роста. Недостаточно развитая транспортная сеть, особенно в пригородах и сельской местности, ограничивает мобильность населения, затрудняет доступ к рабочим местам, учреждения образования и здравоохранения.

Одним из направлений решения перечисленных выше проблем российских регионов является развитие ГЧП для строительства доступного жилья, объектов социальной, транспортной и энергетической инфраструктуры. Следует отметить, что, благодаря утверждению Федерального закона №224-ФЗ появилась возможность систематизации положений различных законодательных актов, что позволило установить общие правила для субъектов, участвующих в проектах ГЧП на общегосударственном уровне, а также в регионах и муниципалитетах [5]. Также принятие этого закона позволило устранить сложности, связанные с привлечением инвесторов из зарубежных стран в сферу промышленного производства за счет обеспечения открытости обязательств региона по участию в проекте ГЧП. Однако, рассматриваемый закон не снял ограничений, присутствующих непосредственно в части реализации проекта ГЧП. Так, в нем не определена методика обоснования выбранной для реализации проекта модели, отсутствует и методика сравнительной оценки таких моделей с позиции выгоды для бюджета. Следовательно, решения властей относительно того, какая модель будет применена для реализации проекта, достаточно субъективны. Эти вопросы, как и ранее, будут решаться в регионах.

Выводы по главе 2

В настоящей главе были проанализированы научные работы отечественных и зарубежных ученых по вопросам финансирования инфраструктурных проектов. Результаты исследования показали, что инвестиции в инфраструктуру непосредственно влияют на экономику, и влияние это положительное. Здесь стоит учитывать то, что в большинстве рассмотренных

исследований анализировалась статистика зарубежных стран, а не России, а также не учитывался присущий нашей стране региональный аспект.

Поэтому необходим поиск и анализ аналогичных показателей по российским регионам, который позволит определить, влияет ли использование ГЧП в российских регионах на конкурентоспособность их экономик.

С целью повышения предпринимательской активности в регионе органам исполнительной государственной власти можно рекомендовать создание цифровой платформы, на которой частные предприниматели смогут вносить предложения по использованию ГЧП при реализации инфраструктурных проектов, которые органам власти рекомендуется учитывать при принятии решения о реализации таких проектов. Однако, не стоит забывать о том, что поступившие от частных предпринимателей предложения могут сдерживать конкуренцию и способствовать коррупционным проявлениям. Поэтому принятие решений относительно ключевых направлений развития инфраструктуры региона должно быть взвешенным и объективным, но поступающие предложения следует обязательно рассматривать и учитывать. При этом окончательное решение принимают власти региона, на них же ложится и ответственность за принятое решение.

В главе рассмотрены результаты типизации российских регионов, характеризующих уровень развития их инфраструктуры. В каждый тип регионов вошли показатели, значения которых зависят от состояния инфраструктуры в регионе. Следует отметить, что разница, существующая в регионах в сфере развития ГЧП, требует формирования в них рынка проектов ГЧП. Предполагается, что это будет стимулировать использование такого вида партнерства и повысит уровень его развития в регионах в ближайшей перспективе. Ситуация, сложившаяся в российских регионах, требует от властей региона способности решать задачи развития региона с использованием ГЧП и желания отвечать за их решение.

ГЛАВА 3. МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ ПРОЕКТОВ ГЧП

3.1. Структура этапов реализации механизмов управления развитием ГЧП в формате функций управления с учетом рекомендаций по их оптимизации

Обосновать целесообразность использования ГЧП для развития инфраструктуры, а, соответственно, и повышения конкурентоспособности российских регионов можно, если использовать для этого специально разработанную схему (алгоритм), который основан на результатах оценки:

- зависимости вложений денежных средств в инфраструктуру региона и конкурентоспособности его экономики;
- эффективности инвестиций в формах ГЧП и государственных закупок (далее - ГЗ).

При ранжировании рейтинга регионов по уровню конкурентоспособности обычно используют следующие факторы, влияющие на нее: природные и климатические условия, графическое положение, состояние инфраструктуры, а также социально-экономические и геополитические факторы.

Доказательство более высокой эффективности ГЧП по сравнению с ГЗ можно получить, если сравнить чистые дисконтированные расходы (далее - ЧДР) по проекту с использованием ГЧП и ГЗ.

Отличительной особенностью ГЧП является появление у региона возможности перенести часть рисков по проекту на частного предпринимателя, который имеет больший опыт, а, следовательно, и большие возможности для эффективного управления ими.

Подобная ситуация типична для относительно небольших проектов по развитию инфраструктуры, например, на уровне муниципалитета. Поэтому лучше использовать ГЧП для реализации масштабных проектов регионального уровня, отличающихся высокой капиталоемкостью. При проведении оценки необходимо выявить уровень значимости капиталоемкого инфраструктурного проекта для региона. При этом стоит учитывать другие возможные варианты его реализации. Четко сформированная политика в сфере ГЧП как на региональном, так и на общегосударственном уровнях ЧП придает уверенности и стимулирует активность органов власти при инициации проектов, а частных предпринимателей побуждает более активно в них участвовать.

Выбирать инструменты для привлечения финансирования необходимо с учетом срока инвестирования. Однако, этот критерий не равнозначен сроку реализации проекта, поскольку инвестирование начинается уже в процессе реализации проекта, а заканчивается до его завершения

Поэтому сроком инвестирования является отрезок времени между получением и возвратом заемного капитала, который определяется согласно прогнозному отчету о движении денежных средств по статьям, включенным в бизнес-план проекта. Ни один проект невозможно просчитать полностью, поскольку каждый является уникальным, и всегда присутствует некоторый процент неопределенности. Поэтому, и частному предпринимателю – участнику проекта, и кредитору, нужна определенная свобода, например, возможность продлить срок погашения кредита. Предполагается три варианта:

- повышение кредитного лимита;
- продление срока погашения кредита;
- для того, чтобы погасить обязательства можно использовать другие

инструменты. Например, для того чтобы погасить кредит можно использовать облигации или, наоборот, использовать облигации для того, чтобы закрыть кредит. При использовании других инструментов важно не ухудшить условия финансирования.

Важным является и то, в каких условиях частный предприниматель, являющийся частной стороной проекта, осуществляет свою деятельность, а точнее изменение условий ее осуществления. Например, в регионе может измениться политическая либо экономическая ситуация, что, безусловно, повлияет и на предпринимателей, функционирующих в нем. Кроме того, условия могут измениться, если кредиторы выдвинут какие – либо дополнительные требования.

В данном случае изменение условий рассматривается в негативном ключе, то есть как событие, влекущее за собой потери, например, доходов или активов. Если в рамках проектов создавалась какая-либо собственность, например, объект инфраструктуры, то произошедшие негативные изменения могут сопровождаться взысканиями и претензиями к ней. Поэтому, осуществлять рискованные проекты нужно, используя инструменты, позволяющие избежать или снизить последствия негативных изменений. Если предприниматель готов снизить свою долю в проекте, можно использовать доленое финансирование.

Если в структуре выручки имеется часть в валюте другого государства, например, в долларах США, может использоваться любой из рассмотренных выше инструментов. Вопрос здесь скорее не в возможности, а в целесообразности его использования. Так, если получен кредит, например, в долларах США, то обслуживать и погашать его также нужно будет в долларах США, однако ставки процентов по нему ниже, чем по кредитам, предоставленным в рублях.

Конвертация выручки, полученной в рублях, в любую другую валюту сопряжена с валютным риском и дополнительными расходами. Однако, это необходимо сделать при отсутствии экспортной выручки в проекте. При этом, ее должно быть достаточно для того чтобы погасить обязательства, не нарушая установленный срок.

В договорах можно предусмотреть отсрочку платежа поставщикам, если имеется возможность заключить их на условиях частного партнера. Также в них могут быть предусмотрены авансовые платежи от покупателей продукции. Для

выбора инструментов привлечения финансирования цена и сроки имеют решающее значение:

- прежде всего, составляется перечень всех возможных для использования инструментов финансирования проекта;
- после этого перечень инструментов необходимо сузить по критерию максимального соответствия структуре проекта;
- далее проводится анализ инструментов, содержащихся в узком перечне, для выявления возможности одновременного использования и обеспечения синергетического эффекта.

В качестве примера синергетического эффекта можно рассмотреть ситуацию, когда для реализации проекта необходима покупка основных средств за рубежом, использование для этого: аккредитив – лизинг; аккредитив – финансирование под гарантии ЭСА (с постфинансированием) и обеспечит такой эффект, а совместное использование в одной сделке аккредитива и гарантии, напротив, нецелесообразно.

4. Затем проводится сравнительный анализ цен обслуживания выбранных инструментов и их сочетаний. Из них использовать лучше те, и инструменты, которые показали самую низкую цену обслуживания заемного капитала.

Предлагаемый метод позволяет выбрать для использования в проекте самые подходящие инструменты и их сочетания с учетом его особенностей. При этом, выбранный инструмент либо их сочетание не должно ухудшить условий реализации проекта.

Взаимосвязи этапов проекта и инструментов привлечения финансирования, представленные на рисунке 3.1 могут иметь некоторые исключения. Для снижения вероятности появления таких исключений предлагается дополнить взаимосвязи, построив взаимную иерархию инструментов финансирования.

Частный предприниматель, участвующий в проекте, должен эффективно взаимодействовать с внешней средой для того, чтобы иметь возможность использовать рассмотренные инструменты, в частности, с потенциальными

кредиторами. При этом проектной компании необходимо пройти несколько стадий, непосредственно зависящих от ее финансового состояния и этапов проекта. Далее каждый этап более подробно:



Рисунок 3.1 - Взаимосвязи этапов проекта и инструментов привлечения финансирования

– экономический потенциал проектной компании формируется на этапах проектирования и строительства. Для проектной компании непростой задачей является привлечение финансирования, что обусловлено спецификой предоставления заемных средств.

Например, для банка немаловажным критерием положительного решения о предоставлении кредита является хорошая кредитная история заемщика, которая у проектной компании, как правило, отсутствует. Поэтому, стоимость

заемных средств будет дороже, а также частному предпринимателю, участвующему в проекте, необходимо будет выступить в роли поручителя;

- наличие экономического потенциала у проектной компании снижает цену и сложность получения финансирования;

- возможность проектной компании привлечь финансирование на этапе завершения проекта снижается, а цена на него растет. Это обусловлено неопределенностью планов региона относительно эксплуатации объекта инфраструктуры.

- на этом этапе может быть проведен поиск нового предпринимателя, который будет заниматься эксплуатацией объекта, либо принято решение о том, что регион будет заниматься этим самостоятельно;

- возможности проектной компании по привлечению финансирования увеличиваются, а цена на него снижается, когда частный партнер для управления объектом выбран.

Метод выбора инструмента реализации механизма управления ГЧП позволяет предварительно оценить инструменты привлечения финансирования в проекты ГЧП. Его использование позволит учесть интересы всех участников при принятии решения по проекту.

Предлагаемые в исследовании подходы нельзя считать универсальными, поскольку каждый проект уникален и обладает своей спецификой. Однако его использование позволит определить направление дальнейшего анализа и выбора эффективных инструментов привлечения финансирования с учетом конкретной ситуации.

Предлагаемый ниже метод оптимизации денежных потоков инфраструктурного проекта ГЧП разрабатывался с соблюдением правил экономико-математического моделирования и имеет некоторые допущения, которые позволяют его конкретизировать и широко применять на практике:

- проект может финансировать его проектная компания;

- поручителями и/или гарантами могут быть частные предприниматели – участники проекта (юридические лица), власти региона, ассоциация ГЧП;
- недостаток собственных средств у участника проекта со стороны частного сектора для привлечения заемных;
- можно использовать любые рассмотренные инструменты или их комбинации.

Критериями возможностей считаются первые шесть критериев. Они исключают сложные для использования и требующие серьезных организационных затрат инструменты. Критериями рациональности являются последние два критерия.

Они дают возможность оценить снижение цены финансирования, не имеют ограничений и запретов для использования, поэтому не входят в общую модель. Каждый критерий необходимо рассмотреть более подробно.

Залог и/или гарантия банка позволяют обеспечить возвратность заемных средств. Однако, критерием выбора является именно наличие (отсутствие) возможности заемщика обеспечить кредит, то есть, непосредственно инструмент критерием не является. Здесь необходимо сопоставить заемный капитал с учетом процентов и финансовые возможности лица, которому он предоставляется, включая его поручителей. Кроме того, необходимо проанализировать прогнозный отчет о движении денежных средств.

Таким образом, управление инвестициями проекта является основой успешного начала его реализации и положительно влияет на процесс его развитие. Основной составляющей предлагаемого метода являются инструменты финансирования, от которых во многом зависит успех проекта и эффективность эксплуатации объекта инфраструктуры. Сотрудничество субъектов в рамках деятельности Ассоциации ГЧП создает условия для привлечения к участию в проектах не только крупных предпринимателей ввиду высокой капиталоемкости проектов, но и мелких и средних предпринимателей в качестве субподрядчиков. В итоге будет достигнут мультипликативный эффект,

который заключается в итоге повышает уровень конкурентоспособности региона, благодаря реализации в нем механизмов ГЧП. Структура мультипликативного эффекта формируется в связи с выстраиванием партнерских взаимоотношений в рамках работы на одном инфраструктурном проекте в формате ГЧП нескольких частных предпринимателей (крупных, средних и мелких), которые имеют возможность повысить свою финансовую устойчивость за счет предложенной ниже методологического подходу к объединению и сдвигам в графике динамики денежных потоков по инвестированию инфраструктурного проекта (рисунок 3.2).

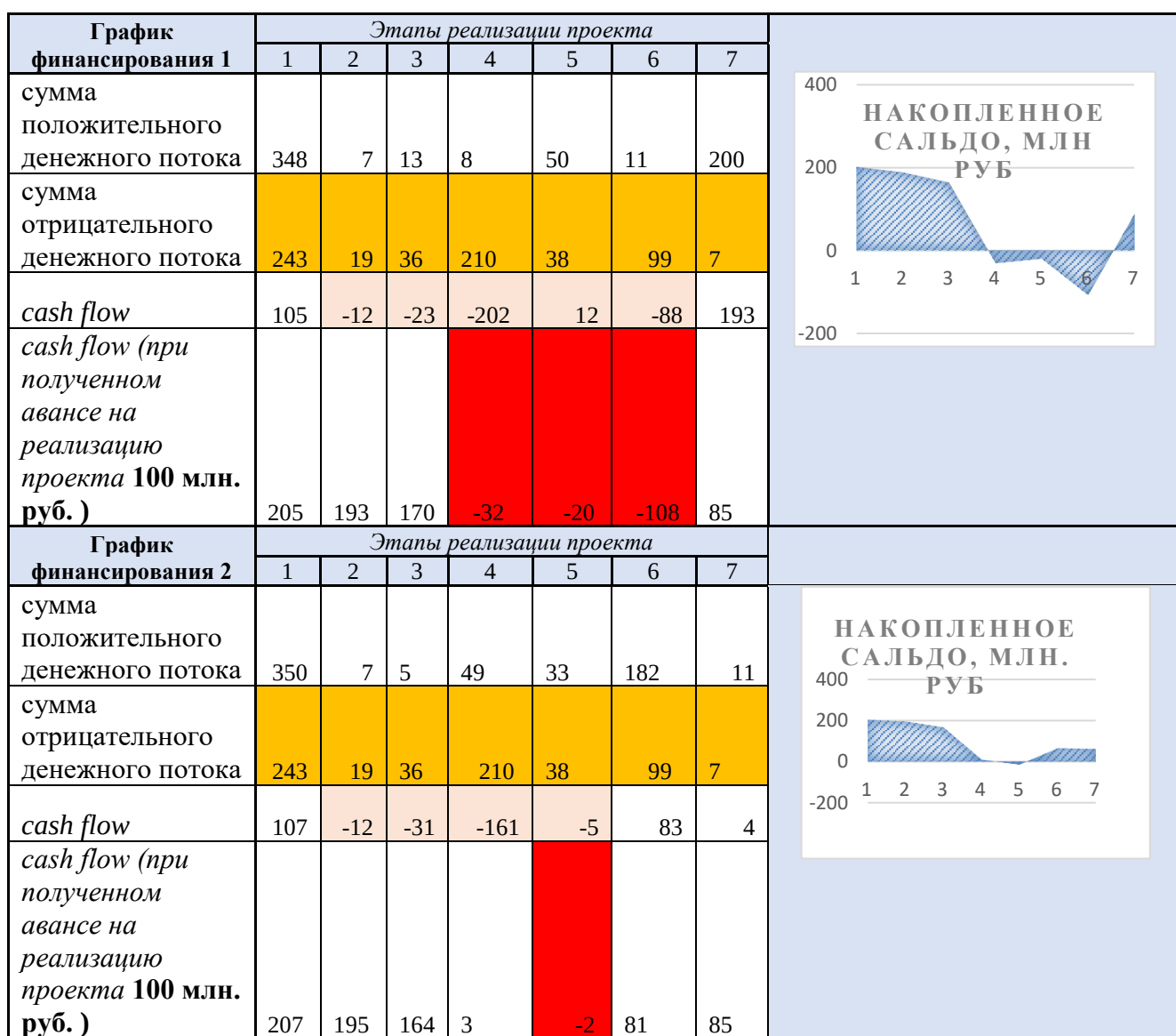


Рисунок 3.2 - Сдвиг денежных потоков с учетом совместной работы нескольких участников инфраструктурного проекта в рамках ГЧП

Следует отметить, что в представленном примере объем притока и оттока денежных средств при двух рассмотренных вариантах одинаковый: 637 млн руб. и 652 млн руб. соответственно. Таким образом, при реализации графика финансирования 1 показатель cash flow демонстрирует недостаток инвестиционных средств при реализации проекта на трех этапах: на 4...6 этапах.

Результат оптимизации графика инвестирования проекта привел к тому результату, при котором график финансирования 2 дает показатель cash flow с нехваткой инвестиционных средств на реализацию проекта только на этапе 5, что является положительным финансовым результатом продемонстрированного методологического подхода объединения и сдвига в графике динамики денежных потоков по инвестированию инфраструктурного проекта. Эффективно функционирующий механизм ГЧП обеспечит региону возможность развивать рынок проектов ГЧП, частью которого он является. Данный механизм приводит в действие реализация функций управления развитием и отдельными проектами ГЧП в регионе (планирование, организация, стимулирование, контроль) (рисунок 3.3). Предлагаемый в диссертационном исследовании метод выбора инструментов финансирования включает несколько этапов:

- прежде всего, составляется перечень всех возможных для использования инструментов финансирования проекта.
- после этого перечень инструментов необходимо сузить по критерию максимального соответствия структуре проекта.
- составляется система выбранных инструментов, которые в рамках совместного использования обеспечат синергетический эффект.
- затем проводится сравнительный анализ цен обслуживания выбранных инструментов и их сочетаний. Из них использовать лучше те, и инструменты, которые показали самую низкую цену обслуживания заемного капитала.

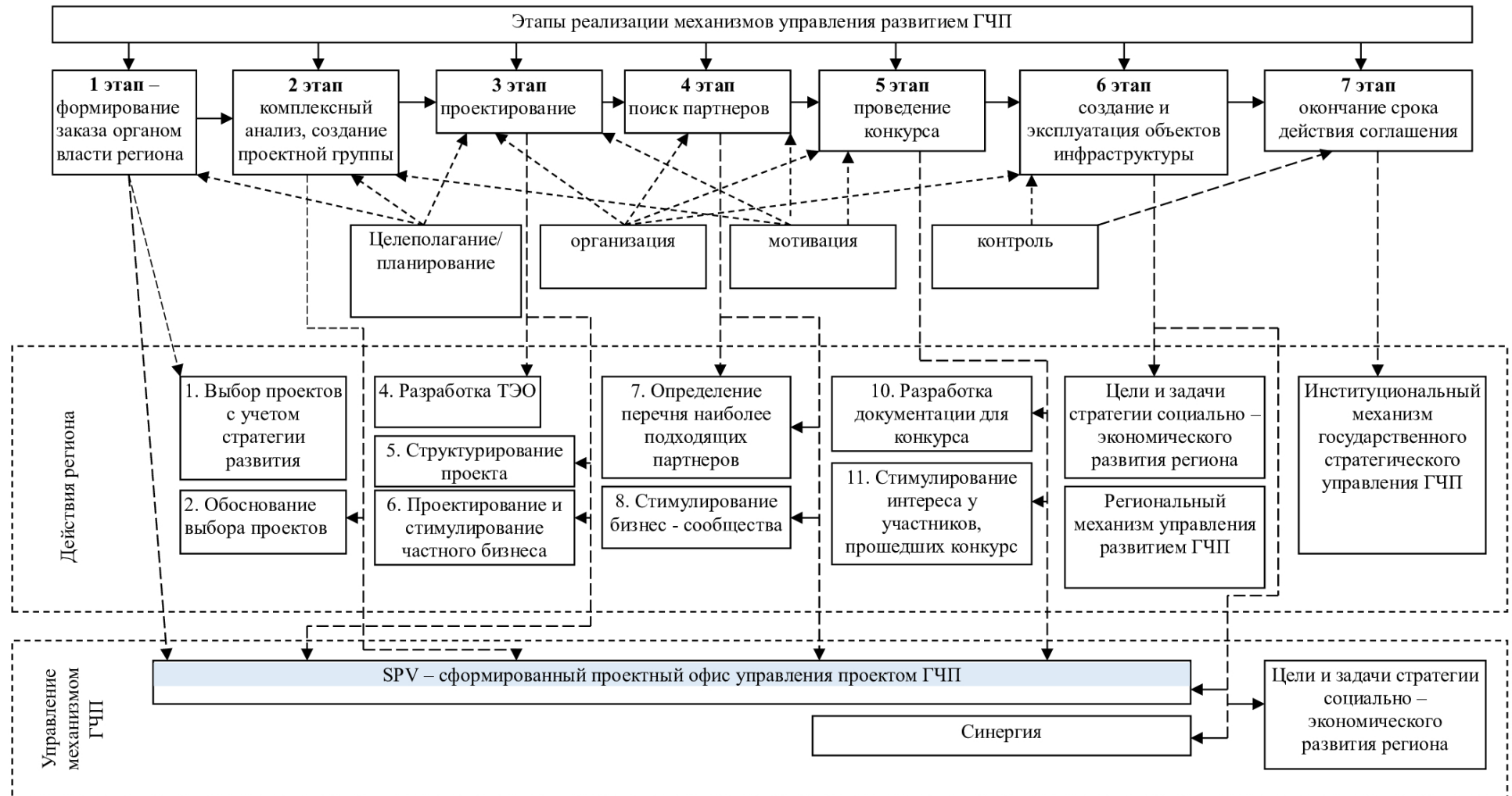


Рисунок 3.3 - Структура этапов и соответствующая система мероприятий по реализации механизмов управления развитием ГЧП в формате функций управления (планирование, организация, стимулирование, контроль)

Предлагаемый метод позволяет выбрать для использования в проекте самые подходящие инструменты и их сочетания с учетом его особенностей.

3.2. Совершенствование методических основ формирования векторов социально-экономического развития региона в современных условиях

Обосновать целесообразность использования ГЧП для развития инфраструктуры, а, соответственно, и повышения конкурентоспособности российских регионов можно, если использовать для этого специально разработанную схему (алгоритм), который основан на результатах оценки зависимости вложений денежных средств в инфраструктуру региона и конкурентоспособности его экономики. Сегодня используются различные способы (методы) оценки конкурентоспособности территорий, включая регионы. Эти методы опираются на данные статистики и экспертные оценки.

При использовании этих методов составляется рейтинг, отражающий место каждого региона среди других оцениваемых регионов по уровню оцениваемого параметра. Это и является общей чертой этих методов. При составлении рейтинга в настоящем исследовании будет использована адаптированная для нашей страны методика расчета Европейского индекса конкурентоспособности. В существующих методах составления рейтингов, для каждого региона рассчитывается общий (интегральный) показатель, отражающий уровень конкурентоспособности каждого из них (R_i). Этот показатель вычисляется путем сложения произведений коэффициента (K_j), отражающего вес каждого фактора, который используется в составлении рейтинга, и его фактического значения (J_i):

$$R_i = \sum_{j=1}^n K_j \times J_i \quad (4)$$

При составлении рейтинга регионов по уровню конкурентоспособности обычно используют следующие факторы, влияющие на нее: природные и климатические условия, географическое положение, состояние инфраструктуры, а также политические, социальные, экономические, социальные и демографические факторы. Очевидно, что для региона, который вкладывает финансовые средства в улучшение (создание) объектов инфраструктуры, при прочих равных условиях, значения этих факторов будут выше. Поэтому, чем больше финансовых средств вкладывает регион в улучшение инфраструктуры, тем выше будет уровень его конкурентоспособности, а значит и место в рейтинге. Использование эконометрических моделей. С помощью таких моделей можно определить наличие (отсутствие), а также характер (положительный, отрицательный) зависимости финансовых вложений в улучшения состояния инфраструктуры региона и его валовым продуктом (далее - ВРП), также влияющим на конкурентоспособность региона. Для этого воспользуемся моделью линейной регрессии:

$$X_i = X_1 + (Y_i \times X_2), \quad (5)$$

В формуле использованы следующие показатели:

X_i – индекс ВРП (физический объем) (%);

X_2 – индекс инвестиций в инфраструктуру (физический объем) (%);

X_1 – средний индекс ВРП (физический объем), (%);

Y_i – коэффициент влияния изменения X при изменении X_2 на 1%.

Для выявления зависимости X и Y нужно провести регрессионный анализ. Для его проведения выбраны относительные показатели, поскольку их использование сопряжено с меньшим риском. По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

– финансовые вложения в улучшение состояния инфраструктуры здравоохранения оказывают положительное воздействие на объем ВРП в 57

регионах, что составляет 68% от общего количества регионов России (диапазон значений коэффициента влияния составил от 0,01% до 0,15%).

– финансовые вложения в отрасль образования положительно влияют на объем ВРП в 59 регионах России, что составляет 71% от общего количества регионов России (диапазон значений β составил 0,01%-0,12%).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что инвестиции, направляемые на развитие отраслей инфраструктуры, в разных регионах по-разному влияют на объем ВРП, но в большинстве случаев влияние является положительным. В диссертации выявлено наличие устойчивых разнообразных изменений в структуре и результативных показателях экономики регионов, и разработан методический подход к учету специализированных технологических межотраслевых связей при разработке региональных стратегий повышения уровня конкурентоспособности регионов. Для выявления устойчивых разновекторных изменений в структуре технологических межотраслевых связей произведен анализ межотраслевых структурных сдвигов ведущих отраслей региональной экономики (таблица 3.1).

Таблица 3.1 - Изменения в структуре технологических межотраслевых связей³

Объем отгруженных товаров, работ и услуг собственного производства, млрд. руб.			Удельный вес субъекта в общероссийских показателях (в процентах)			Место в РФ
1			2			3
Тюменская область			Тюменская область			
Добыча полезных ископаемых	2013	3 506	Добыча полезных ископаемых	2013	38,05	18
	2018	6 523		2018	35,85	17
	2023	12 358		2023	44,03	22
Обрабатывающие производства	2013	1 104	Обрабатывающие производства	2013	4,11	13
	2018	1 920		2018	4,30	18
	2023	3 319		2023	4,45	19
Кемеровская область			Кемеровская область			
Добыча полезных ископаемых	2013	438	Добыча полезных ископаемых	2013	4,75	5
	2018	1 098		2018	5,00	4
	2023	1 407		2023	6,03	4

³ Составлено автором на основе данных, представленных на Официальном сайте Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>. (дата обращения: 13.03.2025).

Продолжение Таблицы 3.1

1			2			3
Обрабатывающие производства	2013	382	Обрабатывающие производства	2013	1,42	22
	2018	651		2018	1,46	24
	2023	895		2023	1,20	24
Продукция сельского хозяйства	2013	43	Продукция сельского хозяйства	2013	1,2	29
	2018	56		2018	0,9	36
	2023	47		2023	0,87	38
Москва			Москва			
Добыча полезных ископаемых	2013	796	Добыча полезных ископаемых	2013	8,64	2
	2018	1 809		2018	9,94	3
	2023	271		2023	0,97	20
Обрабатывающие производства	2013	3 469	Обрабатывающие производства	2013	12,92	1
	2018	6 414		2018	14,38	1
	2023	10 810		2023	14,49	1
Продукция сельского хозяйства	2013	8	Продукция сельского хозяйства	2013	0,2	72
	2018	7		2018	0,1	75
	2023	4		2023	0,05	78
Московская область			Московская область			
Добыча полезных ископаемых	2013	9	Добыча полезных ископаемых	2013	0,1	43
	2018	13		2018	0,07	46
	2023	23		2023	0,08	46
Обрабатывающие производства	2013	1 611	Обрабатывающие производства	2013	6,00	3
	2018	2 600		2018	5,83	3
	2023	5 275		2023	1,07	3
Продукция сельского хозяйства	2013	75	Продукция сельского хозяйства	2013	2,1	14
	2018	108		2018	2,0	16
	2023	158		2023	1,77	18
Санкт-Петербург			Санкт-Петербург			
Добыча полезных ископаемых	2013	10	Добыча полезных ископаемых	2013	0,1	42
	2018	24		2018	0,13	40
	2023	450		2023	1,6	14
Обрабатывающие производства	2013	1 976	Обрабатывающие производства	2013	7,36	2
	2018	2 616		2018	5,87	2
	2023	5 341		2023	7,16	2
Продукция сельского хозяйства	2013	0	Продукция сельского хозяйства	2013	-	-
	2018	0		2018	-	-
	2023	0		2023	-	-
Республика Татарстан			Республика Татарстан			
Добыча полезных ископаемых	2013	367	Добыча полезных ископаемых	2013	3,98	7
	2018	690		2018	3,80	8
	2023	1 160		2023	4,13	6
Обрабатывающие производства	2013	1 161	Обрабатывающие производства	2013	3,95	5
	2018	1 931		2018	4,33	5
	2023	3 510		2023	4,71	4
Продукция сельского хозяйства	2013	158	Продукция сельского хозяйства	2013	4,4	3
	2018	226		2018	4,2	4
	2023	290		2023	3,24	5

Продолжение таблицы 3.1

1			2			3
Краснодарский край			Краснодарский край			
Добыча полезных ископаемых	2013	20	Добыча полезных ископаемых	2013	0,22	34
	2018	53		2018	0,29	34
	2023	48		2023	0,17	37
Обрабатывающие производства	2013	532	Обрабатывающие производства	2013	1,98	19
	2018	1 025		2018	2,30	13
	2023	1 607		2023	2,16	11
Продукция сельского хозяйства	2013	230	Продукция сельского хозяйства	2013	6,9	1
	2018	383		2018	7,2	1
	2023	585		2023	6,4	1
Ростовская обл.			Ростовская обл.			
Добыча полезных ископаемых	2013	18	Добыча полезных ископаемых	2013	0,19	36
	2018	34		2018	0,18	36
	2023	50		2023	0,18	35
Обрабатывающие производства	2013	509	Обрабатывающие производства	2013	1,90	16
	2018	907		2018	2,03	15
	2023	1 495		2023	2,00	13
Продукция сельского хозяйства	2013	143	Продукция сельского хозяйства	2013	4,4	2
	2018	255		2018	4,8	3
	2023	454		2023	5,07	2

Далее определим ключевые отраслевые и региональные компоненты роста добавленной стоимости видов экономической деятельности (таблица 3.2).

Таблица 3.2 - Отраслевые и региональные компоненты роста добавленной стоимости видов экономической деятельности⁴

Период анализа	Валовой региональный продукт (ВРП), млрд. руб.	Добыча полезных ископаемых	Удельный вес в ВРП, % (ст.3 /ст. 2 *100%	Обрабатывающие производства	Удельный вес в ВРП, % ст.5 /ст. 2 *100%	Продукция сельского хозяйства	Удельный вес в ВРП, % (ст.7 /ст. 2 *100%
1	2	3	4	5	6	7	8
Тюменская область							
2013	5 018	3 506	69,87	1 104	22,0	61	1,22
2018	8 790	6 523	74,21	1 920	21,8	78	0,89
2023	15 805	12 358	78,19	3 319	21,0	103	0,65
Кемеровская область							
2013	668	438	65,57	382	57,2	43	6,44

⁴ Составлено автором на основе данных, представленных на Официальном сайте Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>. (дата обращения: 13.03.2025).

Продолжение Таблицы 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8
2018	1 242	1 098	88,41	651	52,4	56	4,51
2023	2 376	1 407	59,22	895	37,7	47	1,98
Москва							
2013	11 632	796	6,84	1 611	13,8	8	0,07
2018	17 881	1 809	10,12	2 600	14,5	7	0,04
2023	32 300	271	0,84	5 275	16,3	4	0,01
Московская область							
2013	2 551	9	0,35	1 611	63,2	75	2,94
2018	4 202	13	0,31	2 600	61,9	108	2,57
2023	7 721	23	0,30	5 275	68,3	158	2,05
Санкт-Петербург							
2013	2 497	10	0,40	1 976	79,1	-	-
2018	4 193	24	0,57	2 616	62,4	-	-
2023	10 908	450	4,13	5 341	49,0	-	-
Республика Татарстан							
2013	1 547	367	23,72	1 161	75,0	158	10,21
2018	2 469	690	27,95	1 931	78,2	226	9,15
2023	4 300	1 160	26,98	3 510	81,6	290	6,74
Краснодарский край							
2013	1 618	20	1,24	532	32,9	143	8,84
2018	2 344	53	2,26	1 025	43,7	255	10,88
2023	4 000	48	1,20	1 607	40,2	454	11,35
Ростовская обл.							
2013	923	18	1,95	509	55,1	143	15,49
2018	1 446	34	2,35	907	62,7	255	17,63
2023	2 693	50	1,86	1 495	55,5	454	16,86

Проведем анализ темпов роста добавленной стоимости отраслей экономики регионов с целью выявления потенциальных перспективных направлений развития региональной экономики, определим ключевые отраслевые и региональные компоненты роста добавленной стоимости видов экономической деятельности, структурных изменений в экономике регионов и целесообразности процессов диверсификации.

Лепестковые диаграммы, демонстрирующие степень сбалансированности региональных экономик (удельный вес в ВРП различных отраслей экономики, %), представлены на рисунках 3.4-3.5.

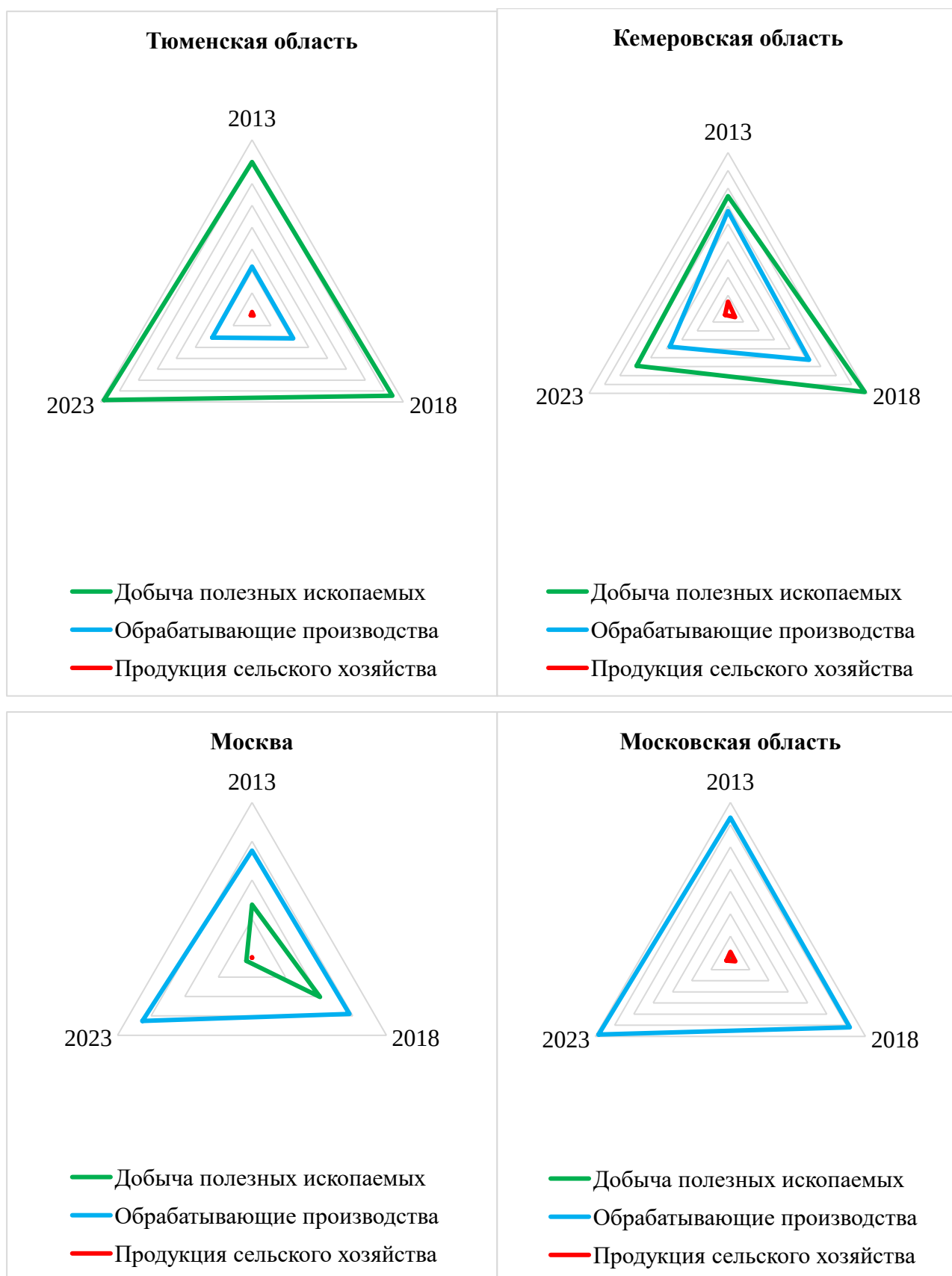


Рисунок 3.4. Удельный вес в ВРП различных отраслей экономики (Тюменская, Кемеровская и Московская области, г. Москва)

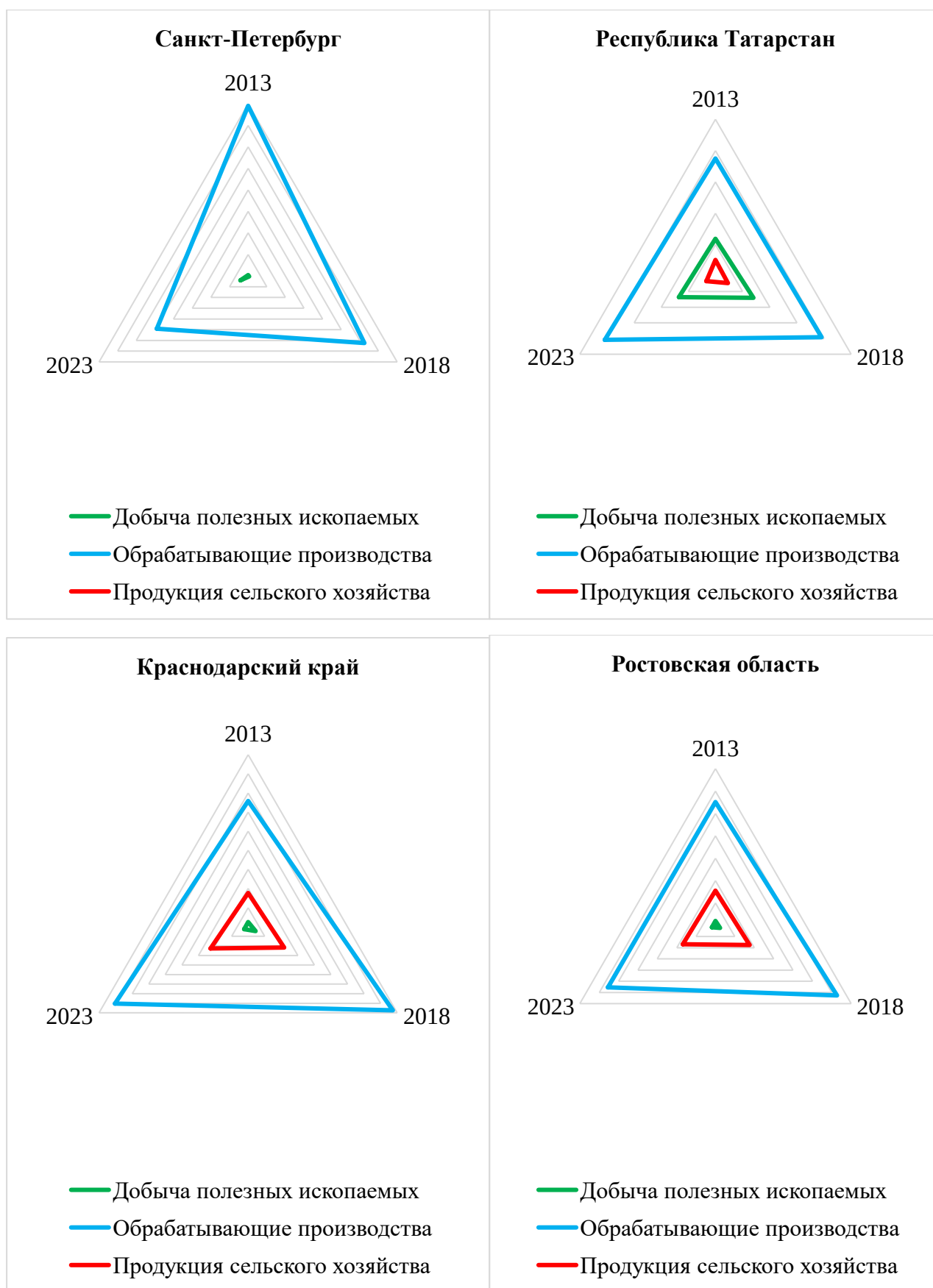


Рисунок 3.5 - Удельный вес в ВРП различных отраслей экономики (г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Краснодарский край и Ростовская область)

Полученные лепестковые диаграммы позволили идентифицировать наличие отраслевых лидирующих экономических специализаций в регионах; выделить регионы с наиболее сбалансированной структурой экономики с целью повышения уровня конкурентоспособности регионов в рамках дальнейшей фокусировки внимания на потенциальных векторах развития технологических связей между отраслями и регионами в рамках импортозамещения.

Анализируя диаграммы, представленные на рисунках 3.4, 3.5, можно сделать выводы по каждому региону для использования полученных результатов в процедурах формирования стратегий дальнейшего регионального развития, например:

- г. Санкт-Петербург отличается выраженной однонаправленностью развития структуры экономики (преобладают обрабатывающие производства; подобная структура экономик подразумевает значимую нагрузку на транспортные пути в связи с передвижением грузопотоков материалов на обрабатывающие производства и доставку продуктов сельскохозяйственного назначения населению из соседних регионов). Подобная картина наблюдается и в Московской области.

- в Тюменской и Кемеровской областях преобладает добыча полезных ископаемых, формируя значительную часть ВРП. При этом, доля обрабатывающих производств в этих регионах остается относительно стабильной, а доля сельского хозяйства – незначительной и имеющей тенденцию к снижению;

- в Республике Татарстан, Краснодарском крае и Ростовской области структура экономики сбалансирована. Обрабатывающие производства играют важную роль, а отрасль сельского хозяйства в Краснодарском крае и Ростовской области вносит значительный вклад в ВРП;

- доля добычи полезных ископаемых в ВРП Москвы незначительная, а обрабатывающие производства демонстрируют умеренный рост. В Московской области, напротив, обрабатывающие производства играют ключевую роль, а доля сельского хозяйства постепенно снижается.

При более глубоком изучении развернутой системы основных социально-экономических показателей российских регионов в 2023 г. можно увидеть, что в г. Кемеровской области на фоне темпов роста населения 99,2% темп роста строительства жилья составил 114,4 (рисунок 3.6).

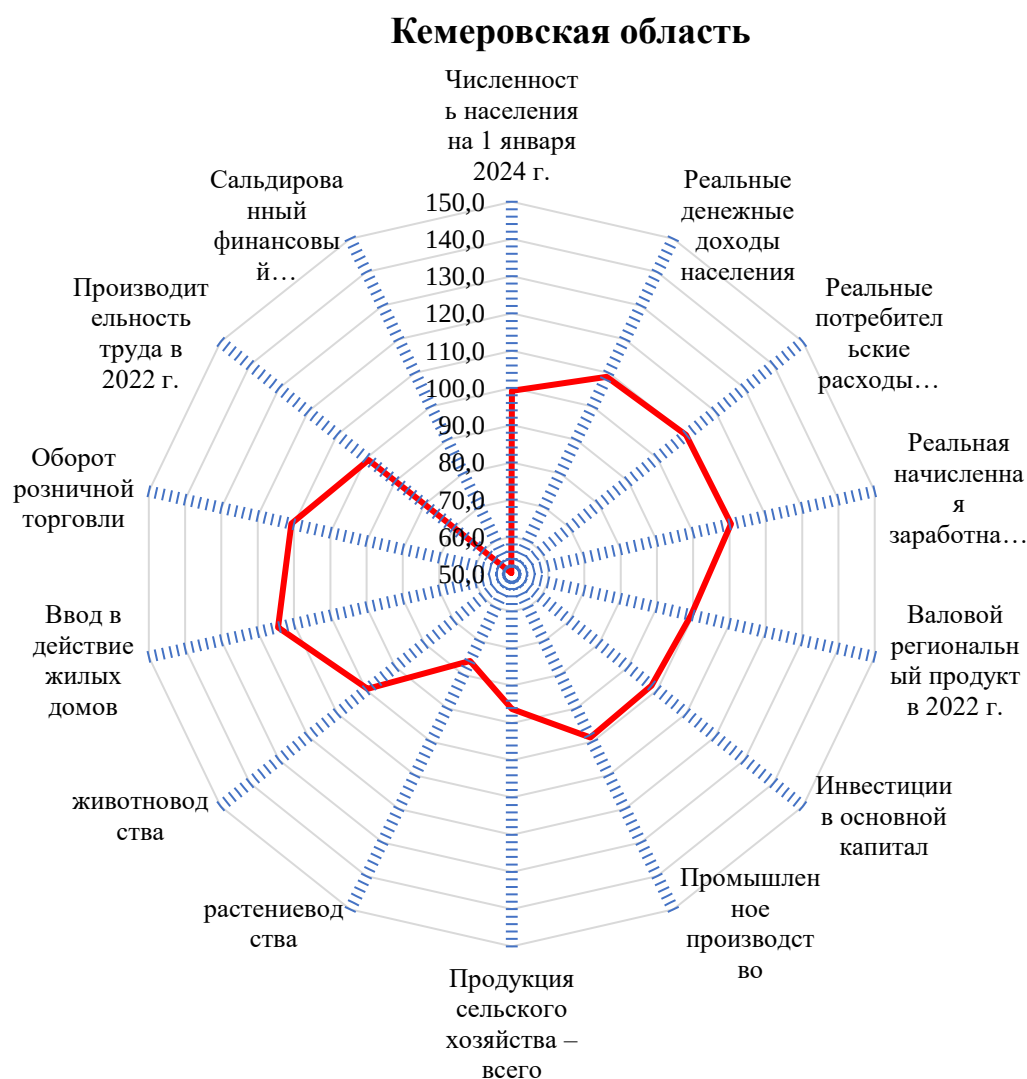


Рисунок 3.6 - Развернутая система основных социально-экономических показателей Кемеровской области в 2023 г.

Аналогичная ситуация наблюдается в Ростовской области. При ужесточении условий ипотечных кредитов для новостроек можно ожидать серьезные ухудшения в финансово-хозяйственных условиях ведения бизнеса у застройщиков в связи с нереализацией возведенного жилья.

Дестабилизирующие факторы с целью их дальнейшего нивелирования в рамках анализа показателей темпов роста (снижения) развернутой системы

основных социально-экономических показателей российских регионов в 2023 г. выявлены диссертантом по ряду регионов, например, в г. Санкт-Петербург при темпах роста реальных денежных доходов населения в 104,2%, темпы роста реальных потребительских расходов составили 117,2%.

Такая динамика может свидетельствовать об увеличении доли заемных средств в структуре потребительских расходов, что создает риски долговой нагрузки на жителей региона и потенциального снижения платежеспособности спроса в будущем (рисунок 3.7).

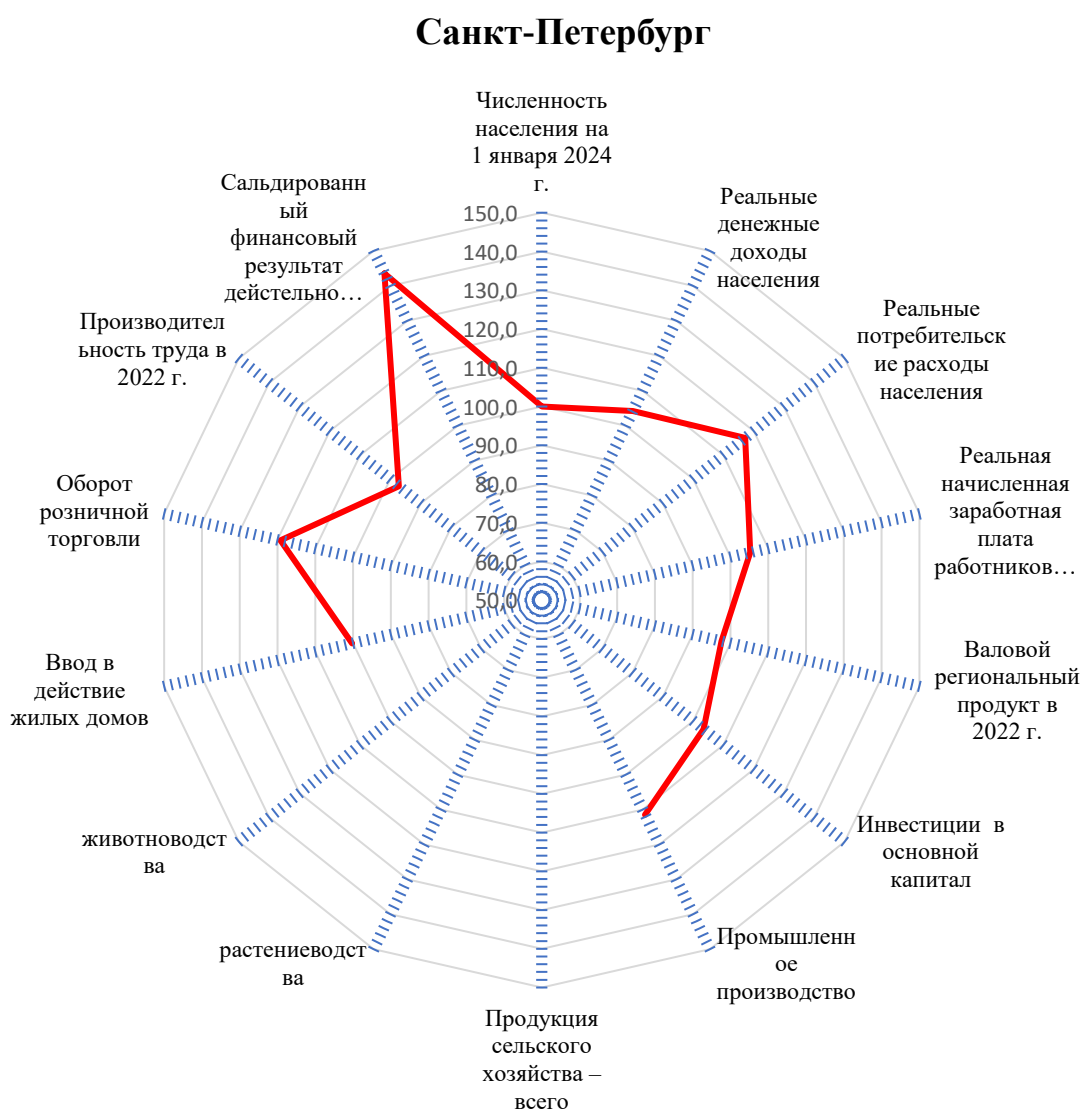


Рисунок 3.7 - Развернутая система основных социально-экономических показателей российских регионов в 2023 г по г. Санкт-Петербург

В свою очередь, снижение платежеспособного спроса может негативно сказаться на темпах роста розничной торговли и, как следствие, на общем экономическом развитии региона. Схожая ситуация наблюдается в ряде других регионов, где опережающий рост потребительских расходов по сравнению с ростом доходов населения может свидетельствовать о наличии аналогичных проблем. В частности, в Краснодарском крае при темпах роста реальных денежных доходов населения в 105,5%, темпы роста реальных потребительских расходов составили 111,4%. Следует отметить, что такая динамика может быть обусловлена не только увеличением доли заемных средств, но и изменением структуры потребления, когда люди отдают предпочтение более дорогим товарам и услугам. Однако, вне зависимости от причин, опережающий рост потребительских расходов над доходами создает потенциальные риски для финансовой устойчивости региона.

В Республике Татарстан наблюдается при темпах роста реальных денежных доходов населения в 109%, темпы роста реальных потребительских расходов составили 111,2%. Несмотря на то, что разрыв между ростом доходов и расходов в этом регионе менее выражен, чем в г. Санкт-Петербург и Краснодарском крае, он все же присутствует. Это может свидетельствовать о том, что даже в относительно благополучных регионах наблюдается тенденция к увеличению потребительских расходов опережающими темпами по сравнению с ростом доходов. Полная система основных социально-экономических показателей по регионам, вошедшим в исследование, представлена в Приложении Б.

При разработке региональных стратегий развития с целью повышения уровня конкурентоспособности регионов необходимо отталкиваться от установленных специализированных технологических межотраслевых связей с учетом вертикальной и горизонтальной диверсификации профильных отраслей, формирующихся новых центров отраслевого регионального развития и выявленных структурных дисбалансов структуры региональной экономики.

3.3. Моделирование процессов принятия решений о реализации проектов ГЧП и развития инновационной политики для повышения конкурентоспособности экономики региона

В рамках проведения процедуры типизации регионов составим алгоритм выявления формы/типа режима государственного регулирования механизмов создания объектов инфраструктуры в регионе (рисунок 3.8).

Представленный ниже алгоритм позволяет выделить четыре типа регионов по формам привлечения финансирования в проекты государственно – частного партнерства:

- регион, обладающий собственными ресурсами развития ($ГОИ_i < 1$; $K_i = 1$; $K_i > 1$);
- регион, требующий софинансирования ресурсов развития для городских агломераций, индустриальной подсистемы в рамках импортозамещения ($ГОИ_i > 1$, $K_i > 1$);
- приграничные регионы, требующий особых инвестиционных программ расширенного воспроизводства ($ГОИ_i > 1$; $K_i < 1$);
- регионы с размытым территориальным статусом, требующие внедрения целевых региональных инструментов, например, создания ОЭЗ ($ГОИ_i > 1$; $0,8 < K_i < 1,2$).

При реализации алгоритма устанавливаются критерии с учетом сложившихся в регионе условий, которые воздействуют на использование в нем ГЧП. Использование ГЧП можно считать целесообразным при выполнении всех условий модели.

Обосновать целесообразность использования ГЧП для улучшения состояния инфраструктуры в регионе можно, если установить зависимость между эффективностью его использования и конкурентоспособностью экономики региона.

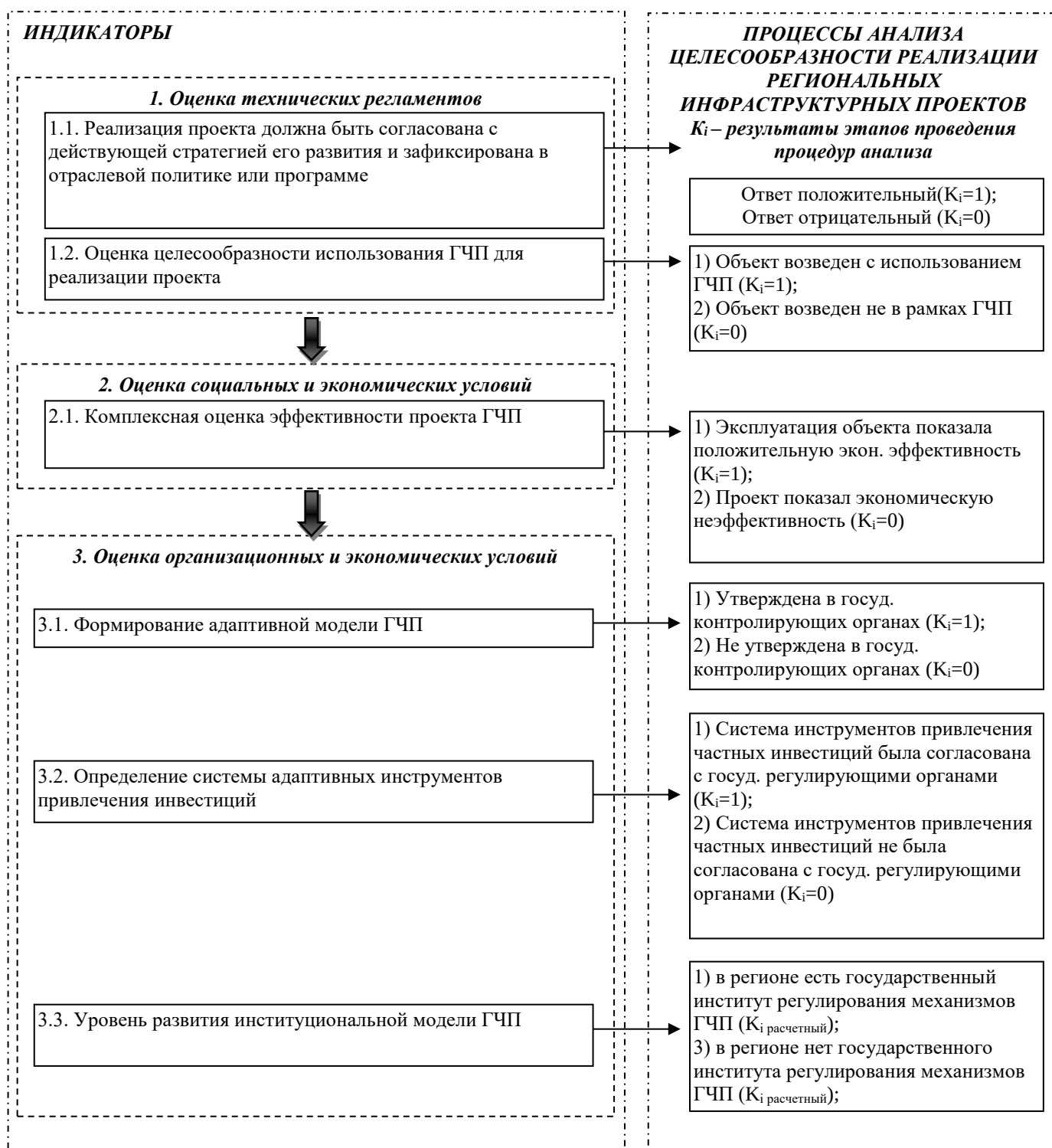


Рисунок 3.8 - Алгоритм определения типа режима государственного регулирования механизмов создания объектов инфраструктуры в регионе (K_i)

Оценивая эффективность использования ГЧП необходимо опираться на результаты сравнительной оценки эффективности инвестиций в инфраструктуру с использованием ГЧП и государственных закупок. Схема (алгоритм) обоснования целесообразности использования ГЧП предполагает, что конкурентоспособность региона можно определить его местом в

соответствующих рейтингах. Поэтому эконометрическая модель оценки решений о целесообразности использования в регионе ГЧП, будет иметь следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} R_k(t+1) = f[R_k(t), I_1(t), I_2(t), e(t)] \\ R'_k(t+1) = f[R_k(t), \Gamma'_1(t), \Gamma'_2(t)] \\ R_k(t+1) > R'_k(t+1) \end{array} \right\} \quad (6)$$

В формуле использованы следующие показатели⁵:

1) функция зависимости конкурентоспособности от различных факторов (f) относительно базового показателя;

2) место, занимаемое регионом в Рейтинге, на конец анализируемого периода ($R_k(t)$) относительно базового показателя;

3) Финансовые вложения (инвестиции) в объекты (относительно базового показателя):

– экономической составляющей с использованием ГЧП за период ($I_1(t)$);

– социальной составляющей с использованием ГЧП за период ($I_2(t)$);

– экономической составляющей с использованием ГЗ за период ($\Gamma'_1(t)$);

4) социальной составляющей с использованием ГЗ за период ($\Gamma'_2(t)$);

5) поправочный коэффициент (определяется экспертным путем), в котором учитывается уровень развития в регионе ГЧП.

Использование ГЧП можно считать целесообразным при выполнении всех условий модели.

⁵ Составлено автором на основании шаблона, представленного в исследовании: Мерзлов И.Ю. Развитие теории и методологии управления конкурентоспособностью региональной экономики на основе применения государственно-частного партнерства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 /ФГБОУ ВПО Пермский гос. национальный исследовательский ун-т – Пермь, 2016.

Для применения на практике, разработанной выше модели, необходимо рассмотреть вопрос решения актуальных для Ленинградской области задач по улучшению состояния инфраструктуры:

- обеспечение детей местами в ДОУ;
- увеличение протяженности автомобильных дорог.

В рамках предлагаемой модели необходимо составить рейтинг конкурентоспособности регионов России (далее – Рейтинг) и определить в нем место Ленинградской области.

После этого составляется прогноз изменения места Ленинградской области в Рейтинге регионов России при изменении объема инвестиций в инфраструктуру с использованием: государственных закупок; ГЧП.

Одной из наиболее важных социальных проблем Ленинградской области является недостаток ДОУ. Поэтому в рамках улучшения состояния социальной составляющей инфраструктуры будет рассмотрено решение именно этой проблемы. Решив эту проблему, Ленинградская область повысит свое место в Рейтинге на одну позицию (с 21-го (по итогам 2023 года) до 20-го), при условии неизменности других параметров в ближайшее три года. В Государственной программе Ленинградской области «Современное образование Ленинградской области» (далее – программа) на конец 2023 года было запланировано создание 2,3 тыс. дополнительных мест в ДОУ. Этого будет достаточно для того, чтобы удовлетворить потребности жителей региона в ДОУ согласно прогнозу органов управления регионом.

Государство выделило на реализацию этой программы 134,3 млн. руб., (из федерального бюджета - 65,8 млн. руб., из регионального бюджета - 61,7 млн. руб., из местных бюджетов - 6,9 млн. руб.). Срок реализации программы составляет 8 лет, то есть, в среднем по 16,8 млн. руб. в год составит финансирование из бюджета.

Однако, стоимость строительства одного места в ДОУ значительно выше. В Ленинградской области цена в среднем составляет 1 221,37 тыс. руб. Исходя из уровня цен, для создания 2,3 тыс. мест в ДОУ понадобится 2 809 млн. руб. (2

300 мест $\times$ 1 221,37 тыс. руб.). Становится очевидным, что средств, выделенных из бюджета, недостаточно, поскольку, если затраты на решение рассматриваемой проблемы составят только 16,8 млн. руб. в год, то потребуется 168 лет для того, чтобы построить 2,3 тыс. мест в ДОУ показателя (2 809 млн. руб. /16,8 млн. руб.).

В свою очередь, недостаток мест в ДОУ будет отрицательно влиять на уровень конкурентоспособности экономики Ленинградской области. Решить эту проблему в более короткие сроки можно, например, путем привлечения заемных средств (кредит, эмиссия облигаций). Однако, увеличение долга региона для решения одной проблемы ограничит возможности привлечения средств для того, чтобы решить другие не менее острые проблемы.

Более рациональным решением является использование ГЧП. Это позволит построить 2,3 тыс. мест в среднем за 2 года, не увеличивая нагрузку на бюджет. Если ввести допущение, что остальные параметры, используемые в Рейтинге, останутся неизменными, то использование ГЧП можно считать единственным приемлемым вариантом повышения конкурентоспособности Ленинградской области (таблица 3.3).

Таблица 3.3 - Прогноз изменения места Ленинградской области в Рейтинге при строительстве необходимого количества мест в ДОУ

Наименование показателя	Место в Рейтинге	
	Инвестиции с использованием государственных закупок	Инвестиции с использованием ГЧП
Место в Рейтинге (2023 год)	21	
Срок реализации проекта, лет	49	2
Место в Рейтинге (прогноз)	22	20

Не менее актуальным в Ленинградской области является вопрос увеличения протяженности асфальтированных автомобильных дорог, соответствующих требованиям к транспортно-эксплуатационному состоянию (далее – ТЭС). Решив эту проблему, Ленинградская область повысит свое место в Рейтинге на одну позицию (с 28-го (по итогам 2023 года) до 27-го).

Согласно данным, представленным в Государственной программе Ленинградской области «Развитие автомобильных дорог», более 20% из них, то есть, примерно 4,54 тыс. км. (протяженность автомобильных дорог в регионе составляет 23,3 тыс. км.). На реализацию программы были запланированы затраты в размере 21 031,6 млн. руб. в 2023 г. [28]. Стоимость строительства 1 км. дороги в Ленинградской области составляет в среднем составляет 28,85 млн. руб. Таким образом, для того решения рассматриваемой проблемы потребуется 134 441 млрд. руб. (23,3 тыс. км. $\times$ 20% $\times$ 28,85 млн. руб.).

Становится очевидным, что выделяемых из бюджета средств недостаточно для решения проблемы, поскольку, если затраты будут составлять в среднем 21 031,6 млн. руб. в год, то на решение проблемы потребуется 4 660 лет, что отрицательно повлияет на конкурентоспособность экономики Ленинградской области. Привлечь единовременно заемный капитал на такую сумму для бюджета Ленинградской области задача невыполнимая. Решить эту задачу можно только с использованием ГЧП. Если ввести допущение, что остальные параметры, используемые в Рейтинге, останутся неизменными, то использование ГЧП можно считать единственным приемлемым вариантом повышения конкурентоспособности Ленинградской области (таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Прогноз изменения места в Ленинградской области в Рейтинге при увеличении протяженности автомобильных дорог, соответствующих ТЭС

Наименование показателя	Место в Рейтинге	
	Инвестиции с использованием государственных закупок	Инвестиции с использованием ГЧП
Место в Рейтинге (2023 год)	28	
Срок реализации проекта, лет	35	3
Место в Рейтинге (прогноз)	29	27

Далее необходимо рассчитать показатель $e(t)$, в котором учтен уровень развития в регионе ГЧП по двум рассмотренным проектам (рисунок 3.9).

Становится очевидным, что, решив обе рассмотренные проблемы, используя ГЧП, через три года место Ленинградской области в Рейтинге повысится три позиции.

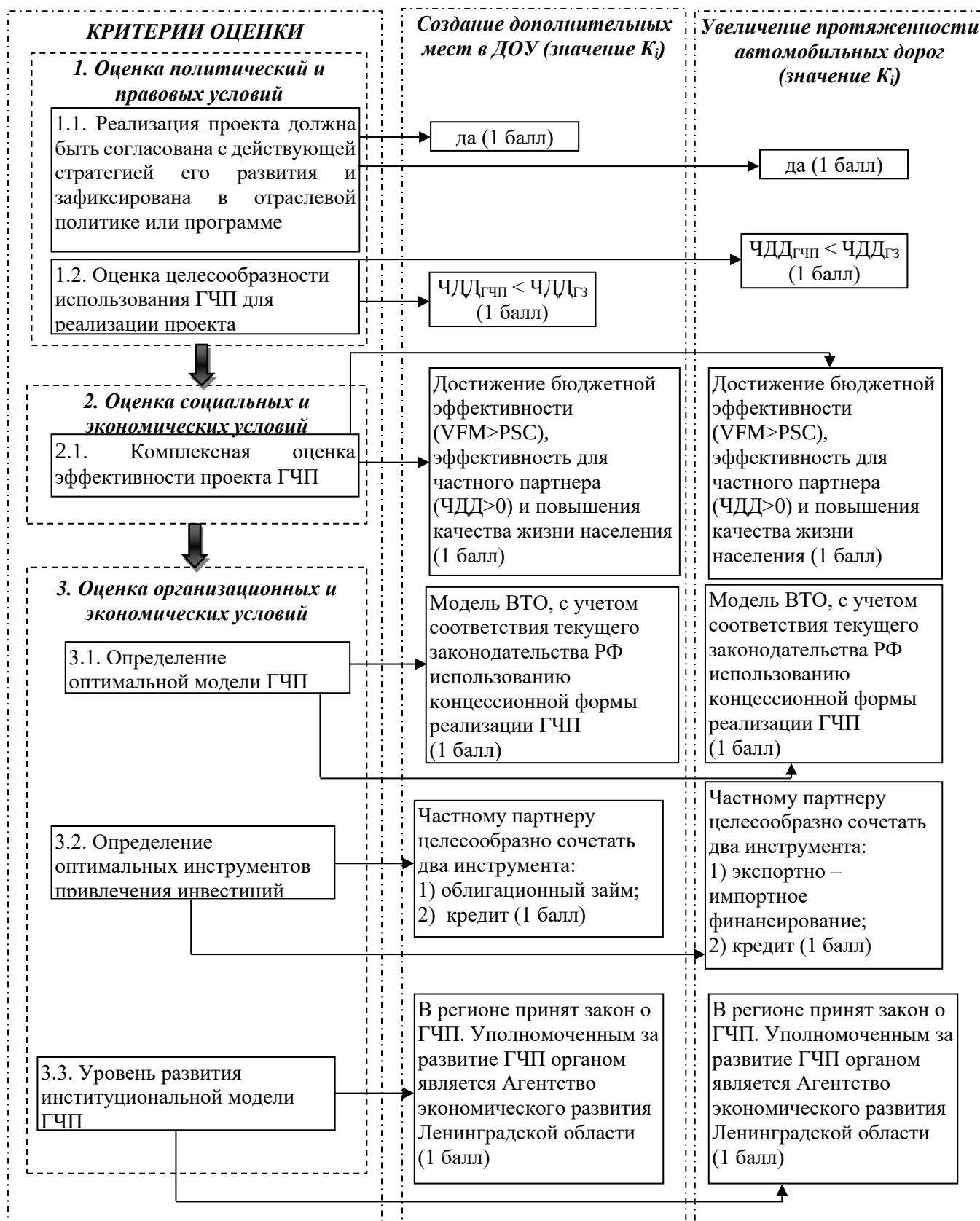


Рисунок 3.9 - Расчет $e(t)$ для оценки целесообразности использования ГЧП при реализации проектов по улучшению состояния инфраструктуры

Если скорректировать прогноз места Ленинградской области в Рейтинге на показатель $e(t)$ (20-е место $\times 1,0 = 20$) выяснится, что, используя ГЧП, регион

обеспечит опережающий темп роста конкурентоспособности экономики, что не удастся получить, используя ГЗ. Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что в Ленинградской области более эффективно по сравнению с государственными закупками использование ГЧП для реализации проектов по развитию инфраструктуры. Реализация двух рассмотренных проектов с использованием механизма ГЧП будет способствовать росту уровня конкурентоспособности региона.

В диссертации разработан алгоритм оценки инновационного потенциала региональной производственной подсистемы, предложен комплекс рекомендаций по развитию инновационно-активных хозяйствующих субъектов и разработке механизма государственного регулирования процесса повышения уровня конкурентоспособности регионов. Диссертантом сделан вывод, что для регионов, решивших повысить инновационную активность, нет необходимости развивать собственный полный цикл создания инноваций. Эффективнее использовать инструменты бенчмаркинга и диффузии инноваций, а также поиск новшеств за пределами региона и с целью дальнейшей коммерциализации. В рамках диссертационного исследования основываясь на данных Росстата была сформирована диаграмма взаимозависимости двух показателей (организации – создатели инноваций, ед.) и (удельный вес организаций – реализаторов инноваций, %). Исходные данные для визуализации взаимосвязи между числом организаций – создателей инноваций и удельным весом организаций – реализаторов инноваций по регионам РФ представлены в таблице 3.5

Таблица 3.5 - Исходные данные для визуализации взаимосвязи между числом организаций-создателей инноваций и удельным весом организаций-реализаторов инноваций по регионам РФ

Организации-создатели инноваций, ед.	Удельный вес организаций-реализаторов инноваций, %	Условное обозначение	Регион
1	2	3	4
29	23,8	bel_o	Белгородская область
17	19,8	lip_o	Липецкая область
19	13,9	br_o	Брянская область
19	9,7	re_kar	Республика Карелия

Продолжение Таблицы 3.5

1	2	3	4
20	15,4	L_o	Ленинградская область
33	16,4	mur_o	Мурманская область
10	17	sev	г. Севастополь
90	50,1	ros	Ростовская область
52	14,2	volg_o	Волгоградская область
28	8,8	dag	Республика Дагестан
49	9,8	stavr	Ставропольский край
6	13	ing	Республика Ингушетия
25	33	mord	Республика Мордовия
31	30,7	chuv	Чувашская республика
23	22,6	kir_o	Кировская область
10	20,5	Kur_o	Курганская область
133	24,1	Sv_o	Свердловская область
63	23,4	Ch_o	Челябинская область
10	12,3	tiv	Республика Тыва
30	13,8	kem_o	Кемеровская область
109	21,9	Nov_o	Новосибирская область
42	17,6	Per_o	Приморский край
42	18,4	Hab_o	Хабаровский край
15	8,4	Sah_o	Сахалинская область

Результаты визуализации показателей, представленных на рисунке 3.10 по случайно выбранным регионам из всех российских федеральных округов, позволяют сделать вывод о том, что ярко выраженной зависимости между указанными индикаторами не наблюдается, то есть в российских регионах реализуется нелинейная модель инновационного развития.

В Приложении В представлена таблица В.1 «Индекс конкурентоспособности российских регионов – 2023». Из данных, представленных в таблице В.1 и делая вывод, основанный на данных, представленных на диаграмме рис. 3.10 следует, что регионы расположились в форме широкого вертикального столбца, то есть одной и той же численности организаций, выполнявших НИОР, может соответствовать разный удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе обследованных организаций.

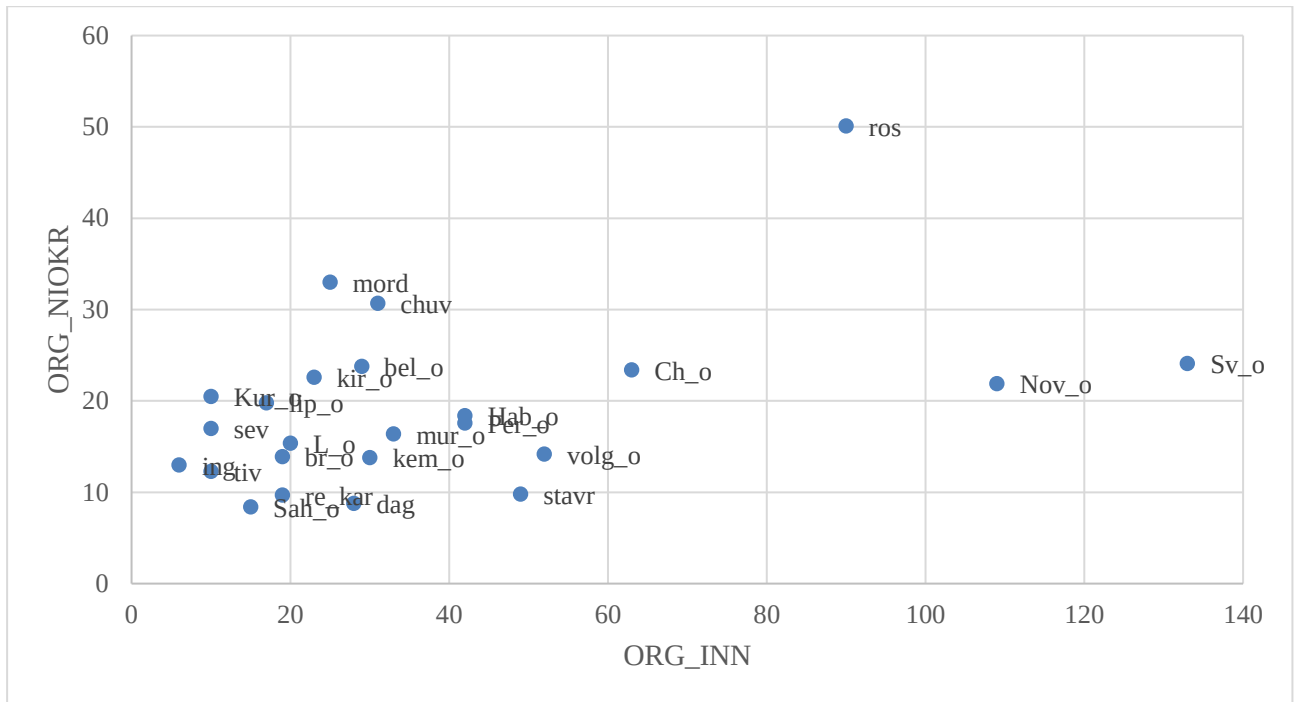


Рисунок 3.10. Взаимосвязь между числом организаций-создателей инноваций, ед. и удельным весом организаций-реализаторов инноваций, %, по регионам РФ, 2023 г.⁶

Следовательно, возникает необходимость оценки эффективности, реализуемой в регионе инновационной политики. С этой целью в рамках настоящего исследования составлен пошаговый алгоритм оценки эффективности, проводимой в регионе инновационной политики (таблица 3.6).

Таблица 3.6 - Пошаговый алгоритм эффективности, проводимой в регионе инновационной политики

Шаг А. Оценка инновационной среды региона в рамках сформированного набора показателей	
Оценка проводится по сформированным количественным показателям E_m по векторам:	
1)	количество высокотехнологичных производств в регионе;
2)	количество реализованных (за период) инновационных проектов в рамках ГЧП;
3)	количество потенциальных инновационных проектов ГЧП на региональном рынке проектов;
4)	количество существующих в регионе высокотехнологичных инноваций, которые можно получить в формате диффузии.

⁶ Составлено автором по данным, представленным на Официальном сайте Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>. (дата обращения: 24.04.2025).

Шаг В. Оценка уточняющих коэффициентов	
Уточняющие коэффициенты для учета каждого показателя при дальнейшем анализе определяются в режиме экспертного оценивания согласно следующего подхода:	
$\mathcal{E}_{jm} = \frac{\sum_{n=1}^q q_{jmn} \times \mathcal{E}_n}{\sum_{n=1}^q \mathcal{E}_n}, \quad (1)$	
где $\mathcal{E}_{jm}$ – экспертный уточняющий коэффициент для каждого из локального E_m	
q_{jmn} – баллы (вес), выставленные n-ым экспертом по каждому из анализируемых параметров/показателей	
оцениваются j –ые регионы	
$\mathcal{E}_n$ – показатель значимости n-ого эксперта. В экспертной оценке приняли участие n специалистов	
Шаг С. Выявление опорного региона в качестве базы сравнения	
Выделим средний регион по системе индикаторов, исследуемых в рамках диаграммы рис. 3.10	
При выборе опорного региона для дальнейшего анализа остановимся на Челябинской обл., так как это регион располагается ближе всех к середине визуализированной матрицы расположения регионов, представленной на рисунке 3.10.	
Шаг D. Сравнительная оценка системы количественных показателей $E \times m$ по векторам инновационного развития по отношению к базовому региону	
Шаг Е. Оценка инвестиционных показателей инновационного развития регионов	
Инвестиционные вложения в инновационное развитие оцениваем по формуле:	
$\text{Инв}_{jm} = \frac{\Phi_{jm}}{\Phi_{\text{оп } m}}, \quad (2)$	
где, Инв_{jm} – оценочный индикатор объема вложенных инвестиций на инновационное развитие в регионе по векторам, определенным на шаге А;	
Φ_{jm} и $\Phi_{\text{оп } m}$ – соответственно финансовые показатели вложенных сумм в анализируемом и опорном регионах по m-ному вектору инновационного развития.	
Шаг F. Кумулятивный анализ показателей инвестиционный затрат и уровня инновационного развития регионов	
Кумулятивный анализ показателей инвестиционный затрат и уровня инновационного развития регионов проводится по следующим алгоритмам:	
$I_j = \sum_{i=1}^m \mathcal{E}_{jm} I_j(E \times m_j), \quad (3), \quad \text{Инв}_j = \sum_{i=1}^m \mathcal{E}_{jm} \text{Инв}_{jm} \quad (4)$	
где I_j и Инв_j – соответственно кумулятивные показатели уровня инновационного развития региона по всем четырем векторам, определенным на шаге А и уровень инвестиционной поддержки процессов инновационного развития в регионе	
$\mathcal{E}_{jm}$ – экспертные уточняющие коэффициенты для учета каждого показателя, определенные на шаге В	
Шаг G. Оценка показателя эффективности инновационной политики региона	
Для дальнейшего выявления направлений дальнейшего развития инновационной региональной политики определяем показатель ее эффективности по итогам ретроспективного анализа:	
$\text{ЭИп}_j = \frac{I_j}{\text{Инв}_j} \quad (5)$	

Продолжение Таблицы 3.6

где ЭИп _j - показатель эффективности инновационной региональной политики по итогам ретроспективного анализа
ЭИп _j >«1» – анализируемый регион реализует эффективную инновационную политику
ЭИп _j <«1» – анализируемый регион реализует неэффективную инновационную политику
ЭИп _j =«1» –анализируемый и опорный регионы идентичны по показателю эффективности реализуемой инновационной политики

Анализ рекомендовано производить по всем четырем векторам инновационного развития, определенным на шаге А в приведенном выше пошаговом алгоритме. Полученный итоговый показатель ЭИп_j дает возможность сформировать исполнительным органам региональной власти мероприятия для дальнейшего развития инновационной среды, исходя из разработанных нами рекомендаций:

- стратегическое направление развития инновационной среды региона 1: при значении ЭИп_j > «1» - регионы готовы к внедрению программ импортозамещений, имеют возможность в рамках НИОКР создавать собственные инновации;
- стратегическое направление развития инновационной среды региона 2: при значении ЭИп_j = «1» – регионы готовы внедрять инновации в формате диффузии инноваций с высокой эффективностью;
- стратегическое направление развития инновационной среды региона 3: при значении ЭИп_j < «1» – регионы нуждаются в специальных программах стимулирования «поглощения» инноваций в форме диффузии, при этом с высокотехнологичными производствами будет это реализовать сложнее, чем с инновациями массового пользования.

Выводы по главе 3

В главе представлен предложенный автором алгоритм обоснования большей по сравнению с государственными закупками эффективности использования ГЧП для повышения конкурентоспособности экономики региона.

Автор считает, что схематично взаимодействие потенциальных участников ГЧП на региональном уровне, таким образом, может быть представлено следующим образом:

1) государство публично объявляет о приоритетных направлениях развития ГЧП/МЧП. При этом, формат таких направлений может быть разным – как с указанием объекта ГЧП (например, строительство конкретной автомобильной дороги и реконструкция конкретного водовода), так и без указания такового (например, проектирование, строительство и эксплуатация комплекса объектов системы обращения с ТБО, предполагающее, что потенциальные частные участники ГЧП/МЧП могут предложить отличающиеся варианты такой системы и, соответственно, различные инфраструктурные объекты в рамках каждого из вариантов);

2) потенциальные частные партнеры в соответствии со статьей 8 Федерального закона № 224-ФЗ готовят предложения по ГЧП/МЧП в сферах, соответствующих утвержденным государством приоритетным направлениям;

3) государство, исходя из принципа максимальной эффективности, и с учетом бюджетных ограничений на конкурсной основе выбирает проекты ГЧП/МЧП, в которых предполагает выступить в качестве публичного партнера.

То есть, с определенной долей условности, можно говорить о том, что частные компании выступают «продавцом» проектов ГЧП/МЧП, а в качестве их «покупателей» выступает государство, что, вкупе с перманентным характером процесса разработки и заключения соглашений о ГЧП/МЧП (то есть «сделок»), вполне позволяет сделать вывод о формировании и функционировании регионального рынка проектов ГЧП.

ГЛАВА 4. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОСОБЫЙ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ РЕЖИМ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

4.1. Трансформация подходов и современные тенденции развития концепции государственно-частных (муниципально-частных) партнерств

Взаимодействие государства и частного бизнеса имеет долгую историю и является важной частью современной экономики. В разные исторические периоды роль государства в формировании экономических и организационных значительно менялась: от полного невмешательства до строго контроля. Случаи партнерства государства и частных лиц, предполагающие совместное осуществление какой-либо экономической деятельности были редкостью.

Несмотря на то, что термин «государственно-частное партнерство» является современным, первые его элементы встречаются еще в Древнем Риме. В этот период государство часто заключало контракты с частными подрядчиками (*publicani*) на строительство и содержание дорог, акведуков и других объектов инфраструктуры. По окончании строительства подрядчики получали право взимать плату за пользование этими объектами, следовательно, такое партнерство можно рассматривать как раннюю форму концессии. Такая практика была широко распространена в период Римской республики (с V в. до н.э. по I в. до н.э.) и продолжалась в период Империи.

Элементы ГЧП встречались и в Древнем Востоке. Так, в Древнем Египте (III тысячелетие до н.э.) фараоны привлекали частных землевладельцев и общины к строительству и поддержанию ирригационных каналов. Такая практика не была формальным партнерством, но частные лица несли ответственность за поддержание каналов в работоспособном состоянии, что приносило выгоду не только им, но и государству.

В Месопотамии (IV тысячелетие до н.э. и более поздний период) как и в Древнем Египте строительство и поддержание ирригационных систем требовало участия частных лиц (общин и частных землевладельцев). При этом, государство предоставляло ресурсы и организовывало работы, а частные лица поддерживали каналы в работоспособном состоянии на своих участках [41].

Персидская империя (VI в. до н.э. и в более поздний период) была известна своей развитой дорожной системой, которая строилась и поддерживалась не только государством, но и частными лицами. Так, знаменитая «Царская дорога» была построена по приказу персидского царя Дария I в VI в. до н.э. и соединяла столицу Персии с Эфесом на побережье Эгейского моря. Эта дорога протяженностью около 2,5 тыс. км была важнейшей транспортной артерией империи. Основное строительство и поддержание «Царской дороги» финансировалось государством. Власти выделяли средства на строительство мостов, прокладку дорожного полотна и обеспечение безопасности путешественников, а местные общины, через территории которых проходили дороги, поддерживали дороги в надлежащем состоянии. Они осуществляли ремонт поврежденных участков дорог, очищали их от мусора и обеспечивали безопасность путешественников. Богатые землевладельцы и купцы также вносили свой вклад в строительство и поддержание дорог в обмен на определенные привилегии (например, освобождение от налогов или право взимать плату за проезд). Вдоль дорог строились караван-сарай, которые предоставляли убежище и продовольствие для путешественников и их животных. Строительство и управление караван-сараями осуществлялось государством и частными лицами. Следовательно, персидская дорожная система была результатом совместных усилий государства, местных общин и частных лиц. Государство обеспечивало основное финансирование и организацию работ, а местные общины и частные лица поддерживали дороги в надлежащем состоянии.

В Древней Греции власти крупных городов (Афины, Спарта) сдавали государственные земли в аренду на длительные сроки (от 10 лет) для

привлечения средств в казну, что было особенно необходимо в периоды войн и экономических кризисов. При этом арендаторы получали право использовать землю для сельского хозяйства, строительства или других видов деятельности, а взамен платили арендную плату государству. Предположительно такая практика была распространена в классический период (V-IV вв. до н.э.) и эллинистический период (III-I вв. до н.э.).

Законы Хаммурапи (далее – Законы) были созданы около 1754 г. до н.э. В них содержались положения, которые регулировали экономическую жизнь в Вавилоне. В частности, они регулировали следующие вопросы:

- аренда недвижимости: Законы определяли правила и условия сдачи в аренду жилых домов, земельных участков и других видов недвижимости;
- кредитование: Законы регулировали взаимоотношения кредиторов и должников, в них устанавливались процентные ставки и способы взыскания задолженности;
- соглашения с властями: в Законах предусматривалась возможность заключения соглашений между частными лицами и властями об использовании объектов, находящихся в собственности государства (например, ирригационные каналы или дороги).

Правители Вавилона даровали земельные участки воинам в качестве награды за службу. Такие участки были для воинов источником дохода и, как правило, передавались по наследству родственникам мужского пола, обеспечивая продолжение военной службы в семье.

Еще в 355 г. до н. э. древнегреческим писателем, историком, полководцем и политическим деятелем Ксенофонтом был написан небольшой трактат «Доходы» («Ποροι» или «Ways and Means»). В этом произведении Ксенофонт анализирует экономические проблемы Афин и предлагает различные способы увеличения государственных доходов. Он предлагал властям Афин стимулировать частную разработку серебряных рудников, расположенных в г. Лаврион. По его мнению, привлечение рабовладельцев и их рабов для работы на рудниках принесет государственной казне хороший доход.

Ксенофонт предлагал создать благоприятные условия, которые бы заинтересовали рабовладельцев инвестировать в рудники и предоставлять своих рабов для работы на них. В свою очередь, рабы, принадлежащие частным лицам, должны были добывать на рудниках серебро, а владельцы рудников или рабовладельцы выплачивать определенную плату (часть прибыли или фиксированный налог) в государственную казну за право разработки рудников и использование труда рабов.

Предложение Ксенофонта можно рассматривать как форму государственного предпринимательства, когда государство принимает косвенное участие в экономической деятельности, стимулируя частный сектор и получая доход в форме налогов или сборов. В этот период в Афинах имели место экономические трудности после Пелопоннесской войны. Серебряные рудники в г. Лаврион были важным источником дохода для города, и Ксенофонт пытался найти способы их более эффективного использования.

Предложение Ксенофонта было направлено на увеличение государственных доходов за счет стимулирования частного сектора и использования рабского труда в прибыльной отрасли. Его трактат является примером прагматичного подхода к экономическим проблемам, который является характерным для древнегреческой мысли [55].

Следует отметить, что В Древнем Востоке формы партнерства между государством и частными лицами носили преимущественно неформальный характер и основывались на традициях и обычаях. Государство принимало более активное участие в таком партнерстве, чем в Древнем Риме. Так, в Древнем Востоке государство не ограничивалось выдачей разрешений, оно организовывало работы и предоставляло ресурсы. Основной целью такого сотрудничества являлось обеспечение продовольственной безопасности, развитие торговли и укрепление обороноспособности государства.

В Древнем Востоке не существовало контрактов ГЧП в современном понимании, но отдельные элементы сотрудничества между государством и частными лицами, направленные на решение общих проблем, существовали уже

тогда.

В Древней Греции аренда государственных земель была одним из источников пополнения казны, а также позволяла развивать сельское хозяйство и торговлю. Законы Хаммурапи являются одним из первых известных сводов законов, регулирующих экономические отношения. В них содержатся положения, регулирующие различные аспекты экономической жизни, в том числе, договоры купли-продажи, аренды, займа и другие виды соглашений. Наделение воинов землей было распространенной практикой в древних государствах, позволяющей обеспечить армию лояльными и обеспеченными военными служащими.

Рассмотренные примеры показывают, что еще в древности существовали различные формы сотрудничества между государством и частными лицами, а также правовые нормы, регулирующие такие отношения.

Во времена морских исследований, при организации экспедиций также можно было наблюдать примеры ГЧП. В этот период зачастую именно частные лица, компании или консорциумы инициировали организацию морских экспедиций. Морские исследования привлекали опытных мореплавателей, купцов и авантюристов, которые видели потенциал в открытии новых земель, торговых путей или ресурсов. Частные лица вкладывали свои собственные средства (денежные средства, корабли, продовольствие) в организацию экспедиций. Государство, заинтересованное в результатах экспедиций (например, в расширении территории, развитии торговли, получении ресурсов), также принимало участие в финансировании экспедиций, вкладывая в их организацию значительные средства (прямые субсидии, кредиты, предоставление кораблей или снаряжения).

Государство и частные лица делили риски, связанные с экспедицией. Экспедиция являлась дорогостоящим и рискованным предприятием, а распределение рисков позволяло снизить финансовую нагрузку на каждую из сторон. В случае успеха государство получало право на открытые новые земли (например, право на колонизацию, установление контроля над ресурсами), а

частные лица получали привилегии в ведении торговли, земельные участки, титулы.

В качестве примера можно привести экспедиции Х. Колумба (XV в.), финансирование которых осуществлялось испанской короной, но Х. Колумб также вкладывал собственные средства и получал значительные привилегии при успехе экспедиции. Так, согласно договору в Санта-Фе, Х. Колумб получил титул адмирала всех открытых им земель и морей, титул вице-короля и губернатора всех открытых им земель, десятую часть всех доходов, полученных от торговли и добычи ресурсов на открытых им землях, право на участие в торговле с открытыми им землями [84].

Королева Елизавета I и другие монархи поддерживали экспедиции Ф. Дрейка, У. Рэли и других мореплавателей, которые занимались не только исследованием, но и пиратством против испанских кораблей. Так, Королева Елизавета I и ее преемники предоставляли «лицензии» (каперские свидетельства) частным мореплавателям, которые позволяли им нападать на корабли враждебных государств (преимущественно испанские) во время войны. Это было своего рода санкционированное государством пиратство. Экспедиции финансировались частными лицами, включая самих мореплавателей, купцов и аристократов, которые рассчитывали на прибыль от добычи и торговли. Добыча, захваченная у испанцев (золото, серебро, товары), делилась между короной и участниками экспедиции. Доля короны обычно составляла большую часть добычи. Кроме того, мореплаватели занимались исследованием и колонизацией новых территорий от имени английской короны. Например, У. Рэли предпринял попытку основать колонию в Северной Америке, но она не увенчалась успехом.

Выгода Короны заключалась в том, что она получала большие доходы от доли добычи, захваченной у испанцев. Кроме того, пиратство ослабляло испанскую экономику и военно-морской флот, что было выгодно для Англии, которая в тот период соперничала с Испанией за господство на морях. Англия также получала право на новые территории в Северной Америке и других частях мира, что способствовало расширению ее колониальной империи. Более того,

экспедиции способствовали развитию английского флота.

В свою очередь, мореплаватели богатели за счет добычи, захваченной у испанцев. Самые успешные из них получали славу и признание при королевском дворе. Некоторые мореплаватели получали земли и титулы в награду за свои заслуги. Так, Ф. Дрейк был одним из самых известных английских мореплавателей. Он совершил кругосветное плавание и напал на испанские корабли и поселения в Америке, а Королева Елизавета I тайно поддерживала его экспедиции и наградила его рыцарским титулом. Несмотря на то, что попытка У. Рэли основать английскую колонию в Северной Америке не увенчалась успехом, он получил поддержку королевы Елизаветы I.

Следует отметить, что поддержка английскими монархами экспедиций, целями которых были не только исследование, но и колонизация и пиратство, была циничной, но эффективной формой ГЧП, которая принесла Англии значительные выгоды и способствовала ее превращению в мощную морскую державу.

Голландская Ост-Индская компания (Verenigde Oost-Indische Compagnie) (далее – VOC) является одним из самых ярких примеров раннего ГЧП в истории. Основанная в 1602 г., она являлась уникальным сочетанием сотрудничества частной коммерческой организации и государственной власти, что позволило ей доминировать в торговле в Азии на протяжении почти двух веков.

Среди основных особенностей VOC как примера ГЧП:

- 1) государственная поддержка и полномочия:
 - VOC была создана на основании хартии, выданной Генеральными Штатами (парламентом) Нидерландов, которая предоставляла ей исключительные права на торговлю в Азии к востоку от мыса Доброй Надежды и к западу от Магелланова пролива;
 - хартия наделяла VOC широкими полномочиями, которые обычно принадлежат государству, в том числе: правом на ведение войны; правом на заключение договоров с правителями Азии от имени Нидерландов; правом на чеканку монет; правом на управление территориями; правом на судебную

власть;

2) частное финансирование и управление:

- VOC была организована как акционерное общество, что позволило ей привлекать капитал от частных инвесторов. VOC является одной из первых в мире компаний, выпустивших акции;

- управление VOC осуществлялось советом директоров, который состоял из представителей различных городов Нидерландов. Совет директоров принимал решения о стратегии компании, назначал должностных лиц и распределял прибыль;

3) взаимные выгоды:

- для государства: VOC способствовала экономическому росту Нидерландов за счет торговли специями, текстилем и другими товарами из Азии, платила налоги в государственную казну, расширяла влияние Нидерландов в Азии и способствовала созданию колониальной империи.

- для акционеров: дивиденды: VOC выплачивала высокие дивиденды своим акционерам, что делало ее привлекательной для инвестиций; стоимость акций VOC увеличивалась по мере ее расширения и роста прибыли.

4) лояльность и контроль:

- VOC была обязана сохранять лояльность Нидерландам и защищать их интересы в Азии;

- Генеральные Штаты сохраняли определенный контроль над VOC, например, утверждали назначение высших должностных лиц.

В качестве примеров влияния VOC можно выделить следующие:

- VOC вытеснила португальцев и англичан из Индонезии и установила контроль Нидерландов над этим архипелагом на несколько веков;

- VOC монополизировала торговлю специями из Индонезии, что приносило большую прибыль;

- VOC основала г. Батавия (в настоящее время г. Джакарта) в Индонезии, который стал ее штаб-квартирой в Азии [50].

Таким образом, Голландская Ост-Индская компания была уникальным

примером ГЧП, которое позволило Нидерландам стать одной из ведущих мировых торговых держав в XVII-XVIII вв. Успех компании обусловлен сочетанием частной инициативы, государственной поддержки и широких полномочий, которыми она была наделена.

Все рассмотренные выше примеры были лишь зарождением, но не самим ГЧП по ряду причин (таблица 4.1).

Таблица 4.1 - Сравнение ранних форм сотрудничества государства и частного сектора с современными ГЧП

Ранние формы сотрудничества	Современные ГЧП
Правовое регулирование	
– отсутствие четкой структуры и нормативно-правовой базы; отношения преимущественно носили неформальный характер, основанный на обычаях и традициях; – отсутствие долгосрочных контрактов.	– четкая нормативно-правовая база, определяющая порядок заключения, исполнения и прекращения соглашений
Цели и задачи	
– ограниченность целей и задач; сотрудничество ограничивалось решением конкретных задач (организация экспедиций, развитие торговли, обеспечение армии); – отсутствие комплексных инфраструктурных проектов.	– ориентация на достижение конкретных результатов (улучшение качества инфраструктуры или повышение эффективности предоставления социальных услуг); – комплексные проекты, направленные на развитие инфраструктуры или предоставление социальных услуг.
Ответственность	
– неопределенность границ ответственности между сторонами; – неопределенность в распределении рисков, контроля и выгод.	– четкое распределение рисков между государством и частным партнером, зафиксированное в соглашении.
Прозрачность	
– отсутствие прозрачности и подотчетности; – информация о проектах, финансировании и результатах доступна ограниченному кругу лиц.	– прозрачность и подотчетность; – информация о проектах ГЧП должна быть доступна общественности.
Длительность	
– краткосрочные договоренности, часто без четко определенного срока.	– долгосрочные контракты (10-30 лет и более), позволяющие частному партнеру вернуть вложения и получить прибыль.
Выбор партнера	
– часто основан на личных связях или политических соображениях.	– конкурентные процедуры выбора частного партнера, обеспечивающие прозрачность и эффективность.

Таким образом, ранние формы сотрудничества между государством и

частными лицами содержали элементы, которые можно увидеть в современных ГЧП, но не обладали всеми характеристиками, которые присущи современным формам ГЧП. Однако, они заложили основу для развития более сложных форм сотрудничества между государством и частным сектором.

Страной, где впервые было использовано ГЧП, считается Франция. Поскольку именно в этой стране партнерство между государством и частным сектором стало равноправным. Впервые был составлен договор с четкой фиксацией в нем прав и обязанностей участников. Концессионное соглашение о строительстве Южного канала, заключенное в XVII в. между правительством Франции и совместным предприятием, в котором участвовал П. Рике, является ярким примером такого договора. Совместное предприятие было создано специально для строительства Южный канал. Государству принадлежало $\frac{2}{3}$ капитала этого предприятия, а $\frac{1}{3}$ капитала принадлежала частному лицу – инженеру П. Рике. То есть, можно с уверенностью сказать, что Южный канал был построен совместными усилиями государства и частных лиц [74].

Рассматривая ГЧП, стоит упомянуть и строительство Суэцкого канала, которое осуществлялось за счет средств королевской казны Египта и средств французской казны, а также средств еще нескольких стран. Тогда король Египта заключил концессию с предпринимателем из Франции Ф. Лессепсом. Для его строительства была создана компания, контрольный пакет акций которой принадлежал правительству Франции, и небольшая доля, которая составляла примерно 3%, принадлежала другим странам, 40% принадлежало короне Египта. Канал строился более 10 лет, хотя изначально планировалось, что строительство продлится 6 лет. Более того, на строительство канала планировалось потратить 200 млн. франков, в итоге эта сумма превысила 570 млн. франков [209].

Становится очевидным, что использование понятия «партнерство» во Франции в XIX веке, трудно считать случайностью. Однако экономический смысл рассматриваемое понятие приобрело только в XX веке. В современной экономической литературе встречается определение, согласно которому партнерством называется бизнес, для реализации которого создается компания,

ею владеют несколько лиц (партнеров), некоторые из них полностью отвечают по ее долгам. Компания не создается в форме акционерного общества. Следует отметить, что такое партнерство не предполагает полного равноправия: в профессиональных партнерствах старшие по должности партнеры получают большую долю прибыли, а основную часть текущей работы выполняют младшие партнеры [188].

В XIX в. концессии стали распространяться в Англии и Германии. XIX в. Является для Англии эпохой промышленной революции, расцвета капитализма и расширения колониальной империи. Государство придерживалось политики свободной торговли и невмешательства в экономику. В этот период в Англии использовались внутренние и внешние формы концессий:

- внутренние концессии. Внутри страны концессии предоставлялись частным компаниям для строительства и эксплуатации инфраструктурных объектов (железных дорог, каналов, газовых и водопроводных сетей). Такие концессии позволяли государству развивать инфраструктуру без прямых финансовых затрат;

- внешние концессии. Англия активно использовала концессии в своих колониях. Компании получали права на разработку месторождений полезных ископаемых, строительство железных дорог, управление портами, что позволяло использовать ресурсы и рынки колоний в интересах экономики Англии.

Среди основных особенностей концессий в Англии можно выделить следующие:

- концессии часто предоставлялись на конкурсной основе;
- условия концессий обычно четко прописывались в контрактах;
- правительство Англии стремилось контролировать деятельность концессионеров для обеспечения соблюдения законов и защиты интересов государства.

В отличие от Англии, Германия в XIX в. переживала этап индустриализации и национального объединения. Государство более активно

участвовало в экономике, поддерживая развитие промышленности и инфраструктуры. В Германии, как и в Англии, внутренние концессии использовались для строительства железных дорог, каналов и других инфраструктурных объектов. Однако государство часто принимало участие в финансировании и управлении такими проектами.

Германия стремилась расширять свое влияние за рубежом и использовала для этого внешние концессии с целью получения доступа к ресурсам и рынкам в других странах, особенно в Османской империи и Китае.

Среди основных особенностей концессий в Германии можно выделить:

- концессии в Германии часто были связаны с геополитическими интересами государства;
- условия концессий были менее прозрачными, чем в Англии;
- государство оказывало существенную поддержку своим компаниям, функционирующим за рубежом.

Общие черты и различия концессий Англии и Германии представлены в таблице 4.2

Таблица 4.2 - Концессии в Англии и Германии в XIX веке: сходства и различия

Характеристика	Англия	Германия
Сходства		
Цель использования	Развитие инфраструктуры и расширение экономического влияния	
Форма собственности	Концессии предоставлялись частным компаниям и предприятиям с государственным участием	
Различия		
Роль государства	Акцент на свободной торговле и частной инициативе.	Более активная роль государства в экономике.
Географическая направленность	Ориентация на использование ресурсов и рынков колоний.	Связь с геополитическими целями государства, особенно в Османской империи и Китае.
Направленность	Экономическая выгода и расширение империи	Геополитическое влияние и экономическое развитие

Развитие концессий в Англии и Германии в XIX в. отражало особенности экономического и политического развития этих стран. Концессии стали важным инструментом для развития инфраструктуры, расширения колониального

влияния и продвижения национальных интересов.

В XX в. в капиталистических странах с развитой экономикой сформировалась модель ГЧП, которую сегодня считают классической. После Второй мировой войны, в развитых странах возросла потребность на социальную инфраструктуру: школы, больницы, жилье, общественный транспорт. Однако, государство не располагало достаточными средствами для строительства этих объектов. В этот период ГЧП начало рассматриваться как инструмент для привлечения частного капитала в развитие социальной инфраструктуры. Так, после войны сформировалась огромная потребность в жилье, особенно для возвращающихся солдат и перемещенных лиц, а государство не располагало достаточными ресурсами для строительства. В Великобритании была запущена правительственная программа строительства новых городов - «New Towns» (1946 - 1970-е гг.), в которой можно увидеть элементы ГЧП, например:

- привлечение частного капитала и опыта: частные девелоперы вкладывали средства в строительство, а также приносили свои знания и опыт в реализацию строительных проектов;
- разделение рисков: государство брало на себя риски, связанные с планированием и финансированием, а частные компании - риски, связанные со строительством и продажей построенных объектов недвижимости;
- контрактные отношения: взаимоотношения государственных корпораций и частных компаний строились на основе контрактов, в которых определялись объемы работ, сроки их выполнения и стоимость [239].

Следует отметить, что «New Towns» не является классическим примером ГЧП по следующим причинам:

- программа финансировалась преимущественно из государственного бюджета;
- государство играло решающую роль в планировании и управлении проектами;
- частные компании выступали преимущественно в роли подрядчиков, а

не полноценных партнеров.

Однако, программа «New Towns» является примером того, как уже в середине XX в. государство использовало механизмы сотрудничества с частным сектором для реализации масштабных проектов в сфере жилищного строительства и развития городов.

Переход к постиндустриальной экономике характеризуется повышением роли сферы услуг. Услуги, в отличие от производства, во многом зависят от человеческого капитала и социальной инфраструктуры. Для успеха в конкуренции особую ценность приобрели нематериальные активы и люди, то есть персонал. Сформировался и увеличился средний класс, который в основном и потреблял услуги. Это послужило стимулом для развития системы образования, а также системы коммуникаций, которые входят в состав социальной инфраструктуры. Производственные издержки стали увеличиваться быстрыми темпами, а их снижение во многом зависит от качества и степени развития инфраструктуры.

Наиболее развитые государства начали понимать, насколько важно найти новые подходы к развитию инфраструктуры, поскольку ограниченные возможности государственного бюджета и возрастающая сложность инфраструктурных проектов могут сильно сдерживать развитие инфраструктуры, а, значить и экономический рост.

Власти многих государств, наконец, осознали то, насколько необходимым и важным является сотрудничество на взаимовыгодных условиях с частными предпринимателями. В итоге, государство и частные предприниматели начали создавать партнерства, равноправные и выгодные для всех [235]. Ближе к концу XX в. в Великобритании была утверждена программа под названием «Частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative) (далее – PFI), похожие программы реализовывались ранее и в Австралии.

PFI была запущена в 1992 г. с целью привлечения частного капитала для финансирования и строительства объектов инфраструктуры. Частные компании брали на себя ответственность за проектирование, строительство,

финансирование и эксплуатацию объектов, а государство выплачивало им унитарные платежи, которые обеспечивали частной компании возврат инвестиций и получение прибыли.

Примерами проектов PFI являются следующие:

- строительство Норт Даремского университетского госпиталя, которое было одним из первых крупных проектов PFI в сфере здравоохранения. Частная компания отвечала за строительство и эксплуатацию госпиталя, а государство выплачивало ей ежегодные платежи;
- модернизация и расширение автомагистрали A1 (M) было реализовано в рамках программы PFI.

В 2018 г. было объявлено о замене PFI новой моделью финансирования инфраструктурных проектов, получившей название «PF2», которая была разработана с учетом недостатков PFI и направлена на: упрощение контрактов; повышение прозрачности; справедливое распределение рисков между государством и частным сектором; снижение стоимости проектов.

Несмотря на то, что PFI была реформирована, принципы ГЧП, лежащие в ее основе, продолжают использоваться в Великобритании и других странах мира по сегодняшний день.

В Австралии в конце XX в. также активно использовались механизмы привлечения частного капитала для финансирования инфраструктурных проектов. Так, частные компании брали на себя ответственность за проектирование, строительство, финансирование и эксплуатацию объектов, а государство выплачивало им регулярные платежи или предоставляло другие формы компенсации. Среди примеров таких проектов в Австралии можно выделить:

- модернизация и расширение госпиталя Фрэнкостона (Frankston Hospital) в штате Виктория было реализовано с привлечением частного капитала;
- платная дорога M7 в Сиднее была построена с привлечением частных инвестиций.

Все это стимулировало дальнейшее развитие ГЧП. Сегодня в мире

насчитывается более семидесяти организаций, которыми используется ГЧП. Такие результаты были получены ООН после проведения соответствующего исследования. Кроме того, существует двенадцать организаций международного уровня, которые занимаются развитием ГЧП [218].

Страны можно разделить по уровню развития в них ГЧП. Больше всего примеров ГЧП можно наблюдать в Великобритании, Ирландии и Австралии. Второе место можно с уверенностью отдать Франции, Португалии, США и Канаде. Последнее место занимают ЮАР, Южная Корея, Чили, Мексика и Россия, в них ГЧП только на начальном пути своего развития и становления массовым явлением.

В 2000 г. в Великобритании был создан Центр ГЧП (Partnerships UK) (далее - PUK). Он был создан как независимая компания, принадлежащая казначейству Ее Величества. Первоначальной целью PUK было улучшение качества и сокращение сроков реализации проектов ГЧП по всей стране. Создание PUK стало решением проблемы роста потребности в поддержке государства в сфере реализации крупных инфраструктурных проектов.

PUK был задуман как центр компетенций, обладающий необходимыми знаниями и опытом для оказания помощи государственным органам на всех этапах реализации проектов ГЧП, начиная с разработки концепции и, заканчивая мониторингом эффективности реализации проекта. Одним из основных направлений деятельности PUK стало консультирование и разработка рекомендаций по структурированию сделок ГЧП с целью обеспечения оптимального соотношения цены и качества, а также эффективного распределения рисков между государственным и частным партнерами.

В начале своего функционирования PUK принимал активное участие в разработке и реализации многих крупных проектов ГЧП, в том числе, в сферах здравоохранения, образования, транспорта и обороны. Компания также участвовала в разработке и продвижении лучших практик в области ГЧП, в том числе путем организации обучающих семинаров и конференций для государственных служащих, а также представителей частного сектора.

Со временем роль и функции PUK изменились. Так, в 2011 г. PUK была реорганизована и переименована в Infrastructure UK (далее - IUK), став частью казначейства Ее Величества. Новая структура была призвана усилить координацию между государственными структурами в области развития инфраструктуры и обеспечить стратегический подход к планированию и финансированию инфраструктурных проектов.

Несмотря на изменения в организационной структуре, наследие PUK в виде накопленного опыта и знаний в области ГЧП имеет огромное значение для Великобритании. Многие из разработанных PUK принципов и практик по сегодняшний день используются при реализации проектов ГЧП в Великобритании и за рубежом. Создание PUK стало важным шагом в развитии института ГЧП в Великобритании и способствовало повышению эффективности инвестиций в инфраструктуру.

Финансовый кризис 2008 г. создал множество проблем частным предпринимателям, которым в этот период пришлось отказаться от вложения средств в проекты, чем обусловлен недостаток средств для их финансирования.

В казначействе Великобритании для решения проблемы недостатка средств создали отдел финансирования инфраструктуры (Infrastructure Finance Unit) (далее – IFU). Этот отдел был создан специально для финансовой поддержки развития инфраструктуры и решал задачи по привлечению средств для реализации проектов. Также отдел консультировал руководство различных административных единиц в сфере повышения результативности проектов и осуществлял экспертизу проектов [209].

IFU на основе опыта PUK были разработаны новые подходы к финансированию инфраструктурных проектов, сочетая государственные и частные инвестиции. Ключевым элементом стратегии IFU стало привлечение институциональных инвесторов (пенсионные фонды, страховые компании), заинтересованных в долгосрочных инвестициях. Для этого IFU разрабатывал финансовые инструменты, позволяющие снизить риски для частных инвесторов и обеспечивающие приемлемый уровень доходности.

Одним из важных направлений работы IFU являлось развитие рынка облигаций, выпущенных для финансирования инфраструктурных проектов и обеспеченных государственными гарантиями. Эти ценные бумаги стали привлекательным финансовым инструментом для инвесторов, заинтересованных в надежных и долгосрочных инвестициях. Кроме того, IFU активно сотрудничал с Европейским инвестиционным банком и другими международными финансовыми институтами для привлечения дополнительных средств и экспертной поддержки.

Несмотря на усилия IFU по привлечению частных инвестиций, развитие инфраструктуры оставалось сложной задачей. Экономическая неопределенность и правовые барьеры сдерживали активность частных инвесторов. Правительством Великобритании были предприняты меры для улучшения инвестиционного климата, в том числе упрощены процедуры согласования проектов и предоставлены налоговые льготы.

Для повышения эффективности финансирования инфраструктурных проектов IFU активно изучал опыт других стран в этой сфере, в частности, Австралии и Канады, где успешно использовались механизмы ГЧП. Особое внимание уделялось разработке типовых контрактов и стандартизированных процедур, позволяющих снизить транзакционные издержки и повысить прозрачность проектов.

В рамках своей деятельности IFU также осуществлял оценку и управление рисками, связанными с реализацией инфраструктурных проектов. Разрабатывались модели прогнозирования финансовых потоков и анализа чувствительности проектов к изменениям экономических условий. Это позволяло принимать более взвешенные инвестиционные решения и предотвращать возможные убытки.

Одним из наиболее успешных проектов, реализованных при участии IFU, стало строительство высокоскоростной железнодорожной магистрали. Благодаря привлечению частных инвестиций и использованию инновационных финансовых инструментов удалось значительно сократить сроки реализации

проекта и снизить затраты государственного бюджета. В дальнейшем опыт IFU использовался для создания аналогичных отделов в других странах, заинтересованных в развитии инфраструктуры и привлечении для этого частных инвестиций.

Исполнительная власть Великобритании продолжает активно работать, совершенствуя методологию и теорию ГЧП. Некоторые считают, что эффективность ГЧП в Великобритании сомнительна. Противники ГЧП выдвигали следующие аргументы:

1) высокая стоимость и низкая эффективность:

- критики утверждают, что ГЧП проекты часто оказываются более дорогостоящими, чем проекты, которые финансируются и управляются непосредственно государством. Это связано с высокими процентными ставками, прибылью частных компаний и сложной структурой финансирования;

- сложная структура ГЧП затрудняет оценку реальной стоимости и эффективности проектов;

- предполагается, что ГЧП позволяет распределить риски между государством и частным сектором, но критики утверждают, что в конечном итоге государство часто берет на себя большую часть рисков;

2) приоритет прибыли над общественными интересами:

- частные компании в стремлении к максимизации прибыли, могут добиваться этого путем сокращения расходов, что может снижать качество услуг;

- ГЧП проекты часто ограничивают общественный контроль и участие в принятии решений, что может препятствовать полноценному учету общественных потребностей;

- частные компании заинтересованы только в прибыльных проектах, а менее привлекательные и социально значимые проекты финансируются государством;

3) финансовые риски и долговая нагрузка:

- если частная компания, которая принимает участие в ГЧП проекте,

обанкротится, то это может привести к его заморозке и дополнительным затратам для государства;

4) отсутствие гибкости и ограничение инноваций:

- для долгосрочных контрактов ГЧП характерно отсутствие гибкости, что может затруднять адаптацию к изменяющимся потребностям и новым технологиям;

- частные компании не мотивированы на внедрение инноваций, поскольку это требует дополнительных вложений и не приносит прибыли в краткосрочной перспективе;

5) Неравное распределение прибыли:

- критики утверждают, что частные компании часто получают огромные прибыли от участия в ГЧП проектах, а государство и налогоплательщики берут на себя большую часть рисков [157].

Некоторые проекты PFI в Великобритании подвергались критике за высокую стоимость, низкую эффективность и перекладывание рисков на государство. Так, некоторые госпитали, построенные в рамках PFI, столкнулись с финансовыми трудностями, что привело к сокращению предоставления медицинских услуг.

Однако, сторонники ГЧП утверждают, что ГЧП позволяет привлекать частные инвестиции и сокращать сроки реализации проектов, а также эффективнее управлять рисками. Основными аргументами сторонников ГЧП являются следующие:

1) привлечение частных инвестиций:

- ГЧП позволяет привлечь частный капитал для финансирования инфраструктурных проектов, что, в свою очередь, позволяет снизить нагрузку на государственный бюджет и реализовать большее количество проектов;

- часть финансовых рисков берет на себя частный сектор;

2) сокращение сроков реализации проектов:

- частные компании в отличие от государственных структур более оперативно принимают решения, что сокращает сроки реализации проектов;

- частные компании обладают большим оптом в сфере управления проектами, что позволяет реализовывать их более быстро и эффективно;

- частные компании внедряют инновационные технологии и подходы для оптимизации процессов и сокращения сроков строительства;

3) эффективное управление рисками:

- ГЧП позволяет передать часть проектных рисков частному сектору, который имеет больше опыта управления ими;

- частные компании заинтересованы в эффективном управлении рисками и предотвращении потенциальных убытков;

- частные компании обладают опытом и знаниями в сфере оценки и управления рисками, что позволяет им своевременно выявлять и предотвращать потенциальные проблемы;

4) повышение качества услуг:

- частные компании заинтересованы в повышении качества предоставляемых услуг, поскольку оно влияет на их репутацию и прибыль;

- частные компании внедряют инновационные технологии и подходы для улучшения качества услуг и повышения удовлетворенности потребителей;

- частные компании более эффективно управляют активами, обеспечивая их рентабельность и работоспособность, а также, снижая затраты на их обслуживание;

5) передача опыта и знаний:

- ГЧП способствует передаче навыков и знаний в сфере управления от частного сектора к государственному, что способствует повышению эффективности управления проектами;

- ГЧП способствует развитию бизнеса и созданию новых рабочих мест.

Следует отметить, что несмотря на все аргументы противников ГЧП в Великобритании, опыт этой страны стал образцом для других стран и ГЧП в ней активно развивается по сегодняшний день.

В Ирландии ГЧП получило официальный статус в конце 90-х годов XX века, когда был утвержден Национальный план развития [218].

На тот момент в Ирландии наблюдался значительный дефицит бюджета, который ограничивал возможности руководства страны по финансовой поддержке проектов, целью которых является создание (модернизация) объектов инфраструктуры. Согласно утвержденному плану, проектные риски между участниками должны распределяться объективно, частные предприниматели могут предоставлять социальные услуги населению Ирландии, используя объекты инфраструктуры, а также руководствоваться принципами ГЧП [210].

В Ирландии ГЧП внедрялось с большой осторожностью, каждое решение тщательно продумывалось и анализировалось. В год утверждения Национального плана развития были запущены первые экспериментальные проекты, сумма инвестиций в них составила почти 2 млн. фунтов.

В начале 2000 - х гг. в Ирландии было запущено более сотни проектов, в основном муниципалитетами. Причиной такой активности является принятие закона о ГЧП в 2002 году. Проекты были направлены преимущественно на развитие ЖКХ и дорожного хозяйства. Правительство Ирландии предоставило гранты муниципалитетам, которые предназначались для реализации проектов ГЧП. Именно это и послужило причиной их активного развития. Власти муниципалитетов этой страны были заинтересованы преимущественно в развитии социальной составляющей инфраструктуры. Также власти поддерживали создание в муниципалитетах коммерческой недвижимости.

ГЧП в начале своего развития в Ирландии имело некоторый успех. Однако, оно развивалось медленно, удельный вес таких проектов составлял только 50% от того, который был предусмотрен в «Национальном плане развития». Процедура заключения соглашений была очень длительной, что вероятно и снизило темпы развития ГЧП. Для того, чтобы стимулировать развитие ГЧП в Ирландии было создано Национальное финансовое агентство. Агентство работало с потенциальными инвесторами для того, чтобы убедить их вкладывать средства в проекты ГЧП. Кроме того, агентство консультировало представителей власти по вопросам ГЧП. Среди недостатков использования ГЧП в Ирландии, можно отметить несовершенную систему учета и отчетности. Именно этот

недостаток препятствует объективной оценке результативности ГЧП по сравнению с государственными закупками [46].

Среди факторов, препятствующих развитию ГЧП в Ирландии можно выделить следующие:

- финансовый кризис 2008 г. оказал серьезное влияние на доступность финансирования для проектов ГЧП. Банки стали более осторожными в вопросах кредитования, особенно это касалось долгосрочных и рискованных проектов. Сложившаяся ситуация стала препятствием для привлечения частного капитала и привела к заморозке и отмене некоторых проектов;
- частные компании неохотно брали на себя риски, особенно, связанные с изменением спроса и законодательства. Отсутствие четких и прозрачных механизмов распределения рисков создавало недоверие и затягивало процесс переговоров;
- проекты ГЧП часто воспринимались обществом с недоверием, что привело к политическому давлению и задержкам в реализации проектов. Недостаточная информированность общественности о преимуществах ГЧП и отсутствие прозрачности в процессе принятия решений усугубляли ситуацию;
- недостаток опыта и квалификации у государственных служащих в вопросах структурирования, управления и мониторинга эффективности реализации проектов ГЧП также замедлял развитие ГЧП в стране. Реализация проектов ГЧП требует специальных знаний и навыков, которыми не всегда обладали государственные служащие, что приводило к ошибкам в планировании и управлении проектами, а также к росту затрат.

Кроме того, следует отметить и влияние Национального финансового агентства Ирландии (далее - НАМА) на развитие ГЧП в Ирландии. НАМА было создано для управления проблемными активами ирландских банков после финансового кризиса и оказало неоднозначное влияние на развитие ГЧП в стране. С одной стороны, деятельность НАМА была сосредоточена в основном на реструктуризации долгов и освобождении балансов банков от проблемных активов, что позволило освободить ресурсы, которые могли быть направлены на

финансирование проектов ГЧП. С другой стороны, НАМА отвлекало внимание правительства и государственные ресурсы от развития инфраструктуры и новых инициатив в сфере ГЧП. Кроме того, неопределенность в отношении будущего НАМА и его активов создавало ситуацию неопределенности для частных инвесторов, которые рассматривали возможность участия в проектах ГЧП.

Для повышения прозрачности и подотчетности проектов ГЧП в Ирландии были реализованы меры по совершенствованию системы учета и отчетности, среди которых можно выделить следующие:

- внедрение типовых форм отчетности, которые позволили обеспечить сопоставимость данных между различными проектами ГЧП;
- ужесточение требований к раскрытию информации о финансовых показателях, рисках и результатах проектов ГЧП;
- проведение независимых аудиторских проверок проектов ГЧП для оценки достоверности отчетности и выявления проблем;
- создание централизованной базы данных по проектам ГЧП, которая обеспечила доступ к информации о проектах для общественности и всех заинтересованных сторон.

Перечисленные меры были направлены на повышение доверия к ГЧП и обеспечение их пользы для общества.

Несмотря на сложности, опыт Ирландии в сфере ГЧП является ценным опытом для других стран. Успехи в области развития дорожной инфраструктуры привлекли внимание международного сообщества. Модели контрактов, разработанные в Ирландии, послужили основой для проектов ГЧП в странах Восточной Европы и Латинской Америки.

Однако, негативные последствия финансового кризиса и замедление развития ГЧП в Ирландии показали важность тщательного анализа рисков, обеспечения гибкости контрактов и государственного контроля.

Опыт Ирландии в области ГЧП показал, что ГЧП может быть эффективным инструментом для развития инфраструктуры и предоставления государственных услуг, но требует тщательного планирования, управления и

мониторинга. Опыт этой страны позволит другим странам избежать ошибок и грамотно использовать преимущества ГЧП.

Рассматривая опыт Франции в сфере ГЧП, стоит отметить, что проект может быть одобрен, если имеет социальную значимость. В этой стране издан Приказ «О контрактах ГЧП». Согласно этому документу, государство может поручить третьему лицу строительные и ремонтные работы, а также обслуживание и управление объектами инфраструктуры на определенный срок. Во Франции ГЧП реализуется в форме гражданского правового акта.

Также во Франции создан орган - Mission d'Appui aux PPP (далее - МАРРР), основными задачами которого являются:

- оценка проектов ГЧП на предконтрактной стадии;
- оказание помощи государственным органам при подготовке и реализации проектов ГЧП;
- распространение информации о ГЧП и передовом опыте его использования [50].

МАРРР создан при министерстве финансов Франции, все принимаемые им решения должны быть согласованы этим министерством. Только после одобрения министерством финансов решения центра вступают в силу. Центр не принимает решения самостоятельно и финансируется исключительно из бюджета. Власти регионов и муниципалитетов Франции могут, но не обязаны привлекать центр к реализации проектов ГЧП. В дальнейшем во Франции были утверждены критерии, по которым оценивалась эффективность проектов. Эти критерии, а также другие аспекты реализации ГЧП во Франции, содержались в приятном законе «О контрактах ГЧП». Сегодня во Франции ГЧП используется в основном в транспортной сфере и сфере ЖКХ, но в этой стране ГЧП реализуется только в форме концессии, что обусловлено несовершенством нормативно-правовой базы.

Несмотря на то, что французская модель ГЧП имеет ограничения, она показывает, что централизованное управление и строгий контроль со стороны государства способны обеспечить высокую эффективность реализации проектов

и снизить риски, связанных с участием в них частного сектора. Однако, критики утверждают, что излишняя централизация и бюрократизация могут увеличивать длительность процесса принятия решений и снижать гибкость проектов. Отсутствие конкуренции между различными формами ГЧП также может ограничивать выбор оптимального решения для конкретного проекта.

Французская модель ГЧП является примером консервативного подхода к привлечению частного капитала в развитие общественной инфраструктуры. Ее сильные стороны заключаются в строгом контроле и централизованном управлении, а слабые – в недостаточной гибкости и ограниченном выборе форм сотрудничества.

Для развития ГЧП власти Португалии в начале 2000-х гг. приняли закон о ГЧП. Также этот документ был призван обеспечить результативность и прозрачность проектных работ. В Португалии создан центр ГЧП, которым контролируется реализация соответствующих проектов, включая их экспертизу и разработку технико-экономического обоснования (далее – ТЭО). Также центр разрабатывает рекомендации по планированию и реализации проектов, а также разработке проектной и конкурсной документации. Весь персонал центра перед тем, как приступить к выполнению должностных обязанностей стажировается в органах исполнительной власти, и подчиняется директору центра. Однако, ответственных за проект ГЧП сотрудников назначает не директор центра, а министр финансов [218].

Среди недостатков использования ГЧП в Португалии можно выделить несовершенство правового регулирования, что может использоваться правительством для управления финансовыми показателями, изменяя характеристики бюджета. Например, правительство может использовать ГЧП для финансирования инфраструктурных проектов, которые не являются приоритетными или экономически обоснованными, но позволяют создать видимость активности и привлечь голоса избирателей. Результатом таких злоупотреблений может стать дефицит бюджета. Именно поэтому Европейская комиссия стремится снизить количество проектов ГЧП в этой стране [218].

Первые формы ГЧП в США появились в XIX в. при строительстве железных дорог и каналов, когда государство предоставляло землю и субсидии частным компаниям. Однако современная концепция ГЧП начала формироваться в 1980-х гг., когда ограниченность государственных ресурсов и необходимость модернизации инфраструктуры потребовали поиска альтернативных способов финансирования и управления проектами.

В 1990-е гг. после принятия Закона об эффективности интермодальных наземных перевозок (The Intermodal Surface Transportation Efficiency Act of 1991 ISTEA) 18.12.1991 г., интерес к ГЧП в транспортной сфере возрос. Этот закон обеспечил большую гибкость в использовании средств федерального бюджета для реализации транспортных проектов и способствовал привлечению частного капитала.

В начале XXI в., несмотря на успех некоторых проектов, развитию ГЧП в США препятствовало отсутствие единой федеральной политики, политические риски, сопротивление профсоюзов и опасения относительно потери контроля над государственной собственностью. Однако экономический кризис 2008 г. и необходимость модернизации устаревшей инфраструктуры вновь сделали вопрос о ГЧП как о инструменте привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры актуальным.

В США используются различные формы ГЧП, в зависимости от специфики проекта, распределения рисков и источников финансирования. Наиболее распространенными формами ГЧП являются:

- строительство-эксплуатация-передача (BOT: Build-operate-transfer): частная компания проектирует, строит, финансирует и эксплуатирует объект в течение определенного периода времени, после чего передает его государству;
- строительство-владение-эксплуатация-передача (BOOT: Build-Own-Operate-Transfer): аналогично BOT, но частная компания владеет объектом в течение срока действия соглашения;
- проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация-обслуживание (DBFOM: Design-build-finance-operate-maintain): частная

компания осуществляет все этапы реализации проекта, начиная с проектирования и, заканчивая эксплуатацией и обслуживанием.

- концессии: государство передает частной компании право на эксплуатацию существующего объекта инфраструктуры в обмен на инвестиции в его модернизацию и поддержание в надлежащем состоянии [205].

ГЧП в США используется в различных отраслях, в том числе в транспортной отрасли (дороги, мосты, аэропорты, порты), водном хозяйстве (очистные сооружения, водопроводы), социальной инфраструктуре (школы, больницы, тюрьмы) и энергетике (электростанции, газопроводы).

- ГЧП в США имеет как преимущества, так и недостатки. Среди преимуществ можно выделить следующие:

- ГЧП позволяет привлечь частные инвестиции для финансирования инфраструктурных проектов, снижая нагрузку на государственный бюджет;

- ГЧП позволяет переложить часть рисков, связанных с реализацией инфраструктурного проекта, на частного партнера, который обладает необходимыми опытом и знаниями в этой сфере;

- частные компании эффективнее управляют проектами и используют инновационные технологии, что позволяет снизить затраты и повысить качество услуг;

- ГЧП сократить сроки реализации проектов, поскольку частные компании более гибко реагируют на возможные изменения и более оперативно, чем государственные органы, принимают управленческие решения.

Основными недостатками ГЧП в США являются следующие:

- проекты ГЧП являются более дорогостоящими, чем проекты, которые реализуются государством самостоятельно, поскольку при частном финансировании в стоимость проекта входит прибыль частной компании и плата за риск;

- процесс переговоров между государством и частным партнером отличается сложностью и длительностью, что увеличивает срок реализации проекта;

- государство может утратить контроль над объектом инфраструктуры и качеством предоставляемых услуг;
- проекты ГЧП подвержены политическим рискам (например, смена правительства, изменение приоритетов и общественное недовольство).

Следует отметить, что в условиях физического износа инфраструктуры и ограниченности государственных ресурсов ГЧП в США являются перспективным инструментом привлечения частных инвестиций и повышения эффективности управления инфраструктурными проектами. В ближайшие годы в США ожидается рост интереса к ГЧП в транспортной отрасли, водном хозяйстве и энергетике.

В Канаде ГЧП используется преимущественно для решения социальных задач. В Канаде согласно законодательству ГЧП может применяться только для реализации масштабных и капиталоемких проектов, стоимостью не ниже 50 млн. долларов. Проекты с более низкой стоимостью реализуются с использованием государственных закупок [208].

Также развитием ГЧП в Канаде занимаются региональные центры, которых создано достаточно много. Например, в провинции Онтарио функционирует агентство Инфраструктура Онтарио (Infrastructure Ontario), которое было создано в 2005 г. Агентство занимается планированием, приобретением и управлением крупными инфраструктурными проектами и играет важную роль в развитии ГЧП в провинции, предлагая типовые контракты и стандартизированные процессы для обеспечения прозрачности и эффективности проектов. Агентство также занимается привлечением частных инвестиций в проекты, которые позволяют удовлетворить потребности населения провинции и способствуют ее экономическому росту.

В Британской Колумбии функционирует агентство Partnerships British Columbia (далее - Partnerships BC), которое было создано в 2002 г. Агентство консультирует государственные органы по вопросам ГЧП и оказывает помощь в структурировании и реализации проектов. Инициатором создания агентства является министерство финансов. Идея его создания в форме акционерного

общества, обусловлена стремлением канадских властей снизить политическое влияние на его решения. Владелец агентства является Британская Колумбия.

Миссией Partnerships BC заключается в обеспечении эффективного и устойчивого развития инфраструктуры и государственных услуг и повышения качества жизни жителей Британской Колумбии. Для выполнения своей миссии Partnerships BC решает следующие основные задачи:

- Partnerships BC осуществляет предварительную оценку проектов ГЧП в части целесообразности их реализации, рисков и эффективности. Partnerships BC разрабатывает соглашения ГЧП, обеспечивая оптимальное распределение рисков и ответственности между государственным и частным партнерами;
- Partnerships BC активно работает в сфере привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты и проекты по предоставлению государственных услуг. Агентство стремится создать привлекательную среду для инвестиций, предлагая прозрачные и предсказуемые условия для частных инвесторов;
- Partnerships BC осуществляет мониторинг и управление проектами ГЧП на протяжении всего их жизненного цикла, обеспечивает соблюдение условий соглашений ГЧП, осуществляет контроль качества предоставляемых услуг и реализует мероприятия, направленные на снижение рисков;
- Partnerships BC распространяет опыт и знания в области ГЧП, проводит обучающие семинары, конференции и публикует результаты исследований, способствуя развитию ГЧП в Канаде.

Среди примеров успешных проектов ГЧП, реализованных при поддержке Partnerships BC можно выделить следующие:

- модернизация автомобильной дороги Sea-to-Sky Highway, соединяющей города Ванкувер и Уистлер, к Зимним Олимпийским играм 2010 г.:
- строительство линии скоростного трамвая Canada Line, соединяющей г. Ванкувер с международным аэропортом и г. Ричмонд;

- строительство современной больницы и онкологического центра в г. Абботсфорд;
- замена старого моста William R. Bennett Bridge в г. Келоуна на новый, более современный и безопасный мост.

В Южно-Африканской республике (ЮАР) инструменты ГЧП начали использовать в конце 1990-х гг., именно тогда началась реализация проектов ГЧП под руководством рабочей группы, в которую вошли сотрудники различных министерств [133]. В стране развивалось законодательство о ГЧП, согласно которому сегодня ГЧП реализуется в ЮАР в форме договорных отношений. При этом большая часть проектных рисков ложится на частных предпринимателей. Далее рассмотрены основные виды проектов ГЧП в ЮАР.

1. Проекты, основанные на концессионных соглашениях. Концессионные соглашения являются одним из наиболее распространенных видов ГЧП в ЮАР. В рамках таких соглашений частный партнер получает право на строительство, эксплуатацию и обслуживание объекта инфраструктуры (например, дороги, аэропорты, порты) в течение определенного периода времени. При этом частный партнер получает право взимать плату с пользователей объектов инфраструктуры или получать платежи от государства.

Преимуществом концессионных соглашений в ЮАР является передача рисков, связанных со строительством и эксплуатацией объектов инфраструктуры частному сектору, а также повышение эффективности управления проектом и привлечение инвестиций. Автомагистрали с платным проездом (toll roads) являются одним из наиболее известных и успешных примеров использования концессий в ЮАР. Такие проекты позволили создать более современные и безопасные дороги, сократить время пути и снизить количество аварий. Частным компаниям взимание платы за проезд обеспечивает возврат инвестиций и получение прибыли.

2. Проекты, основанные на модели BOOT, когда частный партнер строит объект, владеет им в течение определенного периода времени, эксплуатирует его, а затем передает его государству. Эта модель часто

используется в ЮАР для долгосрочных проектов, которые требуют значительных инвестиций. Преимуществами таких проектов в ЮАР являются возможность привлечения частного финансирования, передача рисков частному партнеру, стимулирование развития инноваций. Примером проектов ВООТ в ЮАР являются электростанции, водоочистные сооружения.

3. Проекты, основанные на модели DBFO (Design-Build-Finance-Operate). В рамках этой модели частный партнер осуществляет проектирование, строительство, финансирование и эксплуатацию объекта инфраструктуры. Государство выплачивает частному партнеру регулярные платежи в течение всего срока действия соглашения.

Преимуществами таких проектов в ЮАР являются комплексный подход к реализации проекта, снижение рисков для государства, повышение эффективности использования ресурсов. Такие проекты используются для строительства и эксплуатации таких объектов инфраструктуры, как школы, больницы и тюрьмы.

4. Проекты аренда и управление. В этом случае государство передает частному партнеру право на управление существующим объектом инфраструктуры в обмен на арендную плату и (или) часть прибыли. Преимущества таких проектов в ЮАР являются повышение эффективности управления и качества услуг. В ЮАР такие проекты используются в сфере управления водоснабжением, сбором и утилизацией отходов.

5. Совместные предприятия (Joint Ventures). Совместное предприятие предполагает создание партнерства между государственным и частным партнером для реализации конкретного проекта. Каждая из сторон вносит свой вклад в проект, риски и выгоды разделяются между партнерами. Преимуществами совместного предприятия являются объединение ресурсов, разделение рисков, стимулирование развития инноваций. Такие проекты используются в сфере строительства и эксплуатации дорог, мостов, портов, аэропортов, энергетических объектов и телекоммуникационной инфраструктуры.

6. Проекты аутсорсинга, которые предполагают передачу государственных функций или услуг частному партнеру. Преимуществами таких проектов являются снижение затрат, повышение эффективности, улучшение качества услуг. Проекты аутсорсинга используются в таких сферах, как уборка улиц, сбор мусора, обслуживание зданий.

7. Проекты, основанные на модели BLT (Build-Lease-Transfer). Частный партнер осуществляет строительство объекта, сдает его в аренду государству, а затем передает его государству. В ЮАР проекты, основанные на модели BLT, используются реже других форм ГЧП, поскольку модель BLT менее привлекательна для частных инвесторов из-за более низкой доходности и большей зависимости от платежеспособности государства, выступающего в качестве арендатора.

8. Проекты, основанные на модели ROT (Rehabilitate-Operate-Transfer). Частный партнер восстанавливает существующий объект инфраструктуры, эксплуатирует его, а затем передает его государству. В ЮАР такие проекты используются относительно редко по нескольким причинам:

- в отличие от строительства новых объектов, ROT-проекты имеют более низкую доходность, что снижает их привлекательность для частных инвесторов;
- процесс согласования интересов между государством и частным партнером по вопросам распределения рисков, связанных с существующим состоянием инфраструктуры, является сложным и длительным;
- государство предпочитает прямые инвестиции в восстановление стратегически важных объектов инфраструктуры или заключение контрактов на управление и обслуживание с сохранением контроля над объектом, что является более простым и менее рискованным вариантом [129].

Для развития ГЧП в ЮАР создали центр - Национальное подразделение казначейства по ГЧП (National Treasury's Public Private Partnership Unit) (далее - PPP Unit). Этот центр занимается регулированием деятельности в сфере ГЧП и консультирует отраслевые министерства по проектам ГЧП, а также отвечает за

результативность проектов ГЧП, которые инициирует отраслевое министерство. Кроме того, им проводятся расчеты по ТЭО проекта [218]. Далее основные функции PPP Unit рассмотрены более подробно.

1. Регулирование сферы ГЧП:

- разработка нормативной базы. PPP Unit занимается разработкой и актуализацией нормативно-правовой базы, регулирующей процессы ГЧП в ЮАР;
- стандартизация процессов. PPP Unit осуществляет стандартизацию процессов ГЧП для обеспечения их единообразия, а также предсказуемости для государственных органов и частных инвесторов, в частности, осуществляет разработку типовых контрактов, шаблонов документов и методологий оценки проектов;
- контроль за соблюдением нормативных требований. PPP Unit контролирует соблюдение нормативных требований в процессе реализации проектов ГЧП, в том числе, осуществляет проверку документации, оценку соответствия проектов установленным критериям и проводит аудиты.

2. Консультирование отраслевых министерств:

- поддержка на этапе инициации проекта. PPP Unit консультирует отраслевые министерства на ранних стадиях разработки проектов ГЧП, в том числе оказывает помощь в оценке целесообразности реализации проекта в форме ГЧП, разработке концепции проекта и определении его основных параметров;
- сопровождение на этапе подготовки ТЭО. PPP Unit консультирует отраслевые министерства по вопросам подготовки ТЭО проекта ГЧП, в том числе оказывает помощь в определении методологии ТЭО, оценке затрат и эффективности проекта, а также анализе рисков и возможностей;
- оценка ТЭО. PPP Unit проводит независимую оценку ТЭО, подготовленных отраслевыми министерствами, что позволяет оценить его объективность и соответствие установленным требованиям.

3. Обеспечение результативности проектов ГЧП:

- мониторинг и оценка. PPP Unit осуществляет мониторинг и оценку

реализации проектов ГЧП на протяжении всего их жизненного цикла, что позволяет выявлять проблемы и риски на ранних стадиях реализации проекта и принять меры для их устранения;

- разработка показателей эффективности. PPP Unit разрабатывает показатели эффективности для проектов ГЧП, что позволяет оценить полезность проектов для общества и эффективность для инвесторов;

- распространение передового опыта. PPP Unit распространяет передовой опыт в сфере ГЧП для повышения компетентности государственных служащих и частных инвесторов, в том числе, проводит семинары, тренинги и конференция, а также публикует информационные материалы.

4. Расчеты по ТЭО проекта:

- разработка финансовой модели. PPP Unit оказывает поддержку в разработке финансовой модели проекта ГЧП, которая используется для оценки финансовой целесообразности проекта, анализа его чувствительности к воздействию различных факторов и определения оптимальной структуры финансирования;

- оценка экономической эффективности. PPP Unit проводит оценку экономической эффективности проекта ГЧП для определения того, насколько проект способствует достижению целей социально-экономического развития страны;

- анализ рисков и возможностей. PPP Unit проводит анализ рисков и возможностей проекта ГЧП для выявления потенциальных угрозы и возможностей, связанных с реализацией проекта [36].

Следует отметить, что в самом начале разработки проектной документации отраслевые министерства пользуются услугами внешних частных консультантов. Обращение за помощью к частным консультантам уже на этой стадии проекта обусловлено его сложностью. Консультанты привлекаются из самых разных областей, с учетом специфики проекта, например, юристы, финансисты, инженеры.

Привлекаемые консультанты сотрудничают с консалтинговыми

компаниями из других регионов, которые имеют необходимый опыт, получая информацию о наиболее успешном опыте реализации подобных проектов. Поскольку у сотрудников отраслевых министерств, как правило, отсутствует необходимый опыт, случаи, когда консультанты привлекаются уже после заключения контракта, встречаются нечасто. PPP Unit имеет доступ к средствам бюджета, поскольку является государственным, но условия оплаты труда не дают возможности нанимать на работу в центр специалистов высокой квалификации. Это обусловлено тем, что работа PPP Unit, включая оплату труда его сотрудников, финансируется из бюджета, а возможности бюджета в этой стране ограничены. PPP Unit составляет заключения по проектам, а решение, на основе этого заключения принимает руководитель казначейства. Для упрощения процедуры принятия решений по проектам PPP Unit переданы полномочия по согласованию проектов совместно с министерством финансов. PPP Unit курирует реализацию проектов преимущественно в строительной сфере, в сфере туризма и в транспортной отрасли, но изначально он не имел отраслевой направленности. Центры ГЧП создаются и в провинциях ЮАР, но они отличаются более узким функционалом. Как правило, такие центры занимаются технической поддержкой ГЧП совместно с PPP Unit.

Для контроля деятельности министерств в сфере ГЧП в 1996 г. в ЮАР создана независимая организация Генеральный аудитор Южной Африки (Auditor-General of South Africa) (далее - AGSA). AGSA проводит аудит и ревизии, а также защищает общественные интересы при осуществлении государственных расходов. Кроме того, AGSA может выступать с инициативой проведения внеплановых проверок. Вопросы реализации ГЧП в отдельных отраслях ЮАР курируют специально созданные государственные органы, а центры ГЧП курируют только некоторые из них. Например, в секторах экономики, где преобладает частная собственность. Так, участие частных предпринимателей в проектах, которые реализуются в энергетической отрасли и в сфере коммуникаций регулируют Национальный регулятор энергетики и Независимый орган связи. Для управления проектами по строительству

(модернизации) железнодорожных путей и автомагистралей, а также морских портов и нефтепроводов созданы Южноафриканское национальное дорожное агентство и TRANSNET.

Среди недостатков ГЧП в ЮАР можно выделить отсутствие доступности и прозрачности информации по проектам, что не дает возможности оценить результаты использования ГЧП в этой стране [40].

В Южной Корее отдельные программы, целью которых было развитие ГЧП, начали появляться в 1990 - х гг. после утверждения постановления о ГЧП. В этом постановлении определен порядок реализации мероприятий, направленных на привлечение частных лиц к инвестированию и реализации социально значимых проектов. В результате ГЧП стало широко использоваться в дорожном строительстве. В дальнейшем в постановление были внесены поправки, которые привели к значительному расширению сфер, охваченных использованием ГЧП.

Продолжая развивать ГЧП, правительство страны приняло решение о необходимости разработки соответствующего плана, разработчиком которого выступило министерство финансов. В этом плане были отражены и обоснованы основные подходы к развитию ГЧП в стране. После его утверждения в стране создали центр ГЧП. За процесс и результаты реализации плана отвечает министерство финансов, которое разрабатывает соответствующие рекомендации и стратегию развития ГЧП. Подготовка планов развития ГЧП осуществляется ежегодно.

В министерстве сформирован коллегиальный орган (Комитет по анализу проектов), который занимается масштабными затратными проектами, его членами являются государственные служащие. Для технической экспертизы проектов комитет привлекает частных лиц в качестве консультантов. С инициативой осуществления проектов выступают министерства, курирующие соответствующую отрасль. Кроме того, служащие этих министерств готовят ТЭО проектов, проводят оценку их эффективности, занимаются организацией государственных закупок, проводят торги, а также занимаются

всеми вопросами запуска проектов.

В качестве консультантов власти имеют право привлекать не только частных лиц, но и специалистов центра ГЧП. В практической деятельности при подготовке проектов чаще всего приглашают специалистов центра ГЧП. Также специалистов центра ГЧП приглашают для помощи в переговорах с частными предпринимателями и согласовании проектов с министерствами и ведомствами, которые связаны с реализацией проекта (например, из смежных отраслей) [69].

Для контроля результативности проектов еще на этапе конкурса по выбору партнера в Южной Корее создан Совет по аудиту и инспекции, который также контролирует и работу государственных органов, осуществляя мониторинг ее результатов. Для финансовой поддержки частных предпринимателей при реализации проектов в стране создан Корейский фонд инфраструктурных кредитов (далее – KICGF), который, при необходимости, предоставляет целевые кредиты частным лицам, не более суммы, указанной в смете к проекту. Частные предприниматели могут получить кредит в банке, а центр выступит в качестве гаранта по этому кредиту. Фонд наделен правом выпуска облигаций юридического лица, которым реализуется проект. Полномочия фонда ограничиваются его функциями.

В Южной Корее установлено ограничение, согласно которому расходы бюджета на реализацию проектов не должны превышать 2% от общих расходов бюджета. Такое ограничение установлено по причине отсутствия доказательств эффективности использования ГЧП, что говорит о высоком уровне управления рисками, но, вместе с тем, сдерживает развитие ГЧП в стране [55].

В Мексике с инициативой реализации проекта выступают отраслевые министерства. В отличие от стран, где существуют специализированные органы по развитию ГЧП, в Мексике инициатива обычно исходит от отраслевых министерств (например, министерства транспорта, энергетики). Сложившаяся ситуация приводит к отсутствию единой политики в сфере ГЧП.

Среди недостатков ГЧП в Мексике можно отметить их использование преимущественно при реализации проектов PIDIREGAS (Proyectos de

Infraestructura Productiva de Impacto Diferido en el Registro del Gasto), которые представляют собой схему финансирования инфраструктурных проектов, когда платежи осуществляются из будущего бюджета. Следует отметить, что в Мексике ГЧП часто ассоциируется именно с PIDIREGAS, что ограничивает применение ГЧП в других областях. Использование концессий и других форм ГЧП в таких отраслях, как строительство автомобильных дорог, началось относительно поздно (середина 2000-х гг.). Такая ситуация обусловлена тем, что частные предприниматели, которые обслуживали автомобильные дороги нуждались в финансовой помощи, а также отсутствием других инструментов, используя которые можно было бы повысить качество дорог. Однако, при строительстве железнодорожных путей концессия использовалась достаточно активно и успешно [51].

В сфере ЖКХ ГЧП используется нечасто, в транспортной отрасли (водный и воздушный транспорт), а также в сфере телекоммуникаций в основном используется приватизация объектов инфраструктуры частными лицами.

Анализ использования и развития ГЧП в мире позволяет выделить три группы центров ГЧП в зависимости от объема закрепленных за ними функций:

1) центры с ограниченным набором функций, в основном сосредоточенных на продвижении ГЧП. Такие центры осуществляют информационную и консультационную поддержку государственным органам при подготовке и реализации проектов ГЧП. Кроме того, они осуществляют обучение персонала, разрабатывают методические рекомендации и распространяют информацию об успешных практиках ГЧП. Однако их влияние на процесс принятия решений ограничено, и они зачастую не наделены полномочиями в сфере контроля за качеством подготовки проектов. Примерами таких центров могут служить некоторые региональные центры ГЧП в развивающихся странах, где ГЧП находится на начальной стадии своего развития. Например, Центр ГЧП провинции Западная Ява (Индонезия), который создан для привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты провинции. Центр консультирует государственные органы по вопросам

подготовки проектов ГЧП, а также организует тренинги и семинары, но не наделен полномочиями по контролю за качеством подготовки проектов или принятию решений об их реализации. Решения о реализации проектов ГЧП принимаются соответствующими государственными органами провинции.

2) центры со средним набором функций, которые, занимаются не только продвижением ГЧП, но и анализом проектов ГЧП, а также оказывают техническую поддержку. Такие центры наделены более широкими полномочиями и могут принимать участие в экспертизе проектов и оценке их экономической эффективности. Кроме того, центры оказывают поддержку государственным органам в проведении конкурсных процедур и переговорах с частными партнерами. В некоторых случаях эти центры наделяются правом вето на реализацию проектов, если они не соответствуют установленным критериям. Примером такого центра является Инвестиционное управление (Investment Board) в Ирландии, которое играет важную роль в отборе и одобрении проектов ГЧП для реализации.

3) центры с широким набором функций, которые, помимо перечисленных выше функций, разрабатывают политику в области ГЧП, осуществляют мониторинг реализации проектов и проводят оценку их результативности. Такие центры являются автономными и наделены полномочиями, позволяющими оказывать влияние на развитие ГЧП в стране. Примерами таких центров являются Управление по инфраструктурным проектам (Infrastructure Australia) в Австралии и Центр ГЧП (Partnerships UK) в Великобритании.

Если изучить историю развития центров ГЧП можно констатировать, что те из них, которые относятся к первой группе, со временем начинают выполнять дополнительные функции. Это обусловлено накоплением необходимого опыта. В итоге они переходят во вторую или третью группу [217]. Опыт использования ГЧП в разных странах имеет как преимущества, так и недостатки.

Проведенное исследование позволило выделить основные этапы развития ГЧП в мире, их особенности и механизмы (таблица 4.3).

Таблица 4.3 – Основные этапы развития ГЧП: от древнего мира до настоящего времени

Период	Характерные черты	Механизмы и особенности	Факторы, влияющие на развитие ГЧП
Древний мир (до V в. н.э.)	Элементарные формы сотрудничества, направленные на удовлетворение общественных потребностей	Привлечение частных лиц к строительству и эксплуатации инфраструктурных объектов (иригационные системы, дороги, водопроводы) с гарантией определенных прав и привилегий. Отсутствие формализованных контрактов и четкого разделения рисков	Потребность в крупных инфраструктурных проектах, ограниченность государственных ресурсов
Средние века (V-XV вв.)	Развитие феодальных отношений, преобладание концессионных форм сотрудничества	Предоставление земельных участков и прав на эксплуатацию ресурсов (мельницы, рудники) частным лицам в обмен на обязательства по строительству и содержанию инфраструктуры, а также уплату ренты	Феодальная структура общества, потребность в развитии торговли и сельского хозяйства
Эпоха Возрождения и Нового времени (XV-XIX вв.)	Расширение сферы использования элементов ГЧП, появление первых акционерных обществ и концессий в современном понимании	Концессионные договоры на строительство железных дорог, каналов, портов. Акционерные общества как форма привлечения частного капитала.	Развитие капитализма, индустриализация, научно-технический прогресс.
XX век (до 1980-х гг.)	Доминирование государства в инфраструктурном секторе, национализация ключевых отраслей	Ограниченное использование ГЧП, предпочтение государственному финансированию и управлению инфраструктурой.	Идеология государственного планирования, стремление к контролю над ключевыми отраслями экономики
1980-е гг. – настоящее время	Возрождение ГЧП как инструмента повышения эффективности и привлечения частного капитала.	Разнообразие моделей ГЧП: BOT, BOO, DBFO, PFI и др. Конкурентные процедуры отбора проектов, четкое разделение рисков между государством и частным партнером	Необходимость модернизации инфраструктуры, ограниченность государственных ресурсов, стремление к повышению эффективности государственных услуг

Из данных, представленных в таблице 4.3, следует, что в древнем мире ГЧП проявлялось в элементарных формах привлечения частных лиц к

строительству и эксплуатации объектов инфраструктуры с предоставлением определенных прав и привилегий. В Средние века преобладали концессионные формы сотрудничества, когда частным лицам передавались земельные участки и права на эксплуатацию ресурсов в обмен на обязательства по строительству и содержанию инфраструктуры. Эпоха Возрождения и Нового времени характеризуется расширением сферы использования ГЧП, появлением акционерных обществ и концессий для строительства железных дорог, каналов и портов. Однако в XX в. (до 1980-х гг.) наблюдалось доминирование государства в инфраструктурном секторе с ограничением использования ГЧП и предпочтением государственного финансирования и управления. Начиная с 1980-х гг. наблюдается возрождение ГЧП как инструмента повышения эффективности реализации инфраструктурных проектов и привлечения частного капитала в развитие инфраструктуры. Появляются разнообразные модели ГЧП (BOT, BOO, DBFO, PFI и другие), внедряются процедуры отбора проектов и четкое разделение рисков между государством и частным партнером.

Следует отметить, что модели, стратегии и результаты использования ГЧП различаются в зависимости от национальных особенностей, а также экономических, политических и правовых условий каждой страны (таблица 4.4.).

Таблица 4.4 – Особенности развития и использования ГЧП в разных странах

Ключевые особенности развития ГЧП	Основные сферы применения ГЧП	Основные риски и проблемы
1	2	3
Франция		
– ведущая роль государства; – раннее развитие ГЧП; – преимущественное долгосрочные контракты; - строгий государственный контроль; – развитая система консультационной поддержки	Транспорт, коммунальная инфраструктура, здравоохранение, образование.	– сложность и длительность процедур; – бюрократия; политические риски (смена правительства); – необходимость оценки Value for Money.
Германия		
– относительно позднее, но активное развитие ГЧП; – фокус на эффективности и инновациях;	Транспорт, образование, коммунальная инфраструктура	– бюрократия; – сложности в достижении согласия между различными заинтересованными сторонами;

Продолжение Таблицы 4.4

1	2	3
– децентрализованная система принятия решений (важная роль регионов); – консервативный подход к рискам.		зависимость от политической ситуации
Великобритания		
– пионер в развитии современных форм ГЧП; – акцент на передаче рисков частному партнеру; – большой опыт реализации проектов; – значительная доля проектов в социальной сфере; переход от модели PF1 и переход к PF2.	Здравоохранение, образование, транспорт, оборона, тюрьмы.	– критика за высокую стоимость проектов; – недостаточная прозрачность; – перераспределение рисков; – финансовые проблемы частных партнеров.
США		
– разнообразный опыт ГЧП на уровне штатов; – фокус на привлечении частного капитала для решения инфраструктурных проблем; акцент на эффективности и инновациях; – использование различных моделей ГЧП; – развитый рынок облигаций муниципальных займов.	Транспорт, водоснабжение и канализация, энергетическая инфраструктура.	– сложность и длительность процедур согласования; – политические риски; – сопротивление со стороны профсоюзов; – недостаточная прозрачность.
Канада		
– развитая система ГЧП, особенно на уровне провинций; – акцент на долгосрочных контрактах и четком распределении рисков; – высокий уровень профессионализма государственных служащих; развитая система мониторинга и оценки проектов.	Транспорт, здравоохранение, образование; водоснабжение и канализация	– сложность и длительность процедур согласования; – необходимость тщательной оценки рисков; – политические риски; – зависимость от экономической конъюнктуры.
Ирландия		
– активное использование ГЧП для развития инфраструктуры; – акцент на долгосрочных контрактах и экономической эффективности;	Транспорт, образование, здравоохранение, водоснабжение и канализация	– сложность и длительность процедур согласования; – недостаточная прозрачность; – политические риски; – зависимость от экономической конъюнктуры.

Продолжение таблицы 4.4

1	2	3
– строгий государственный контроль; – развитая система мониторинга и оценки проектов.		
ЮАР		
– развитие ГЧП в контексте борьбы с бедностью и неравенством; – акцент на социально-экономическом развитии и передаче технологий; – ведущая роль государства; – законодательство, направленное на поддержку малого и среднего бизнеса.	Водоснабжение и канализация, энергетика, транспорт, здравоохранение, образование, жилищное строительство.	– коррупция; – недостаток квалифицированных кадров; – политическая нестабильность; – сложность привлечения частного капитала.
Мексика		
– развитие ГЧП в контексте экономической либерализации; – акцент на привлечении иностранных инвестиций; – использование различных моделей ГЧП; – необходимость укрепления институциональной базы.	Транспорт, энергетика; водоснабжение и канализация, туризм.	– коррупция; – недостаточная прозрачность; политические риски; – слабая правовая защита инвесторов.
Южная Корея		
– активное использование ГЧП для развития инфраструктуры; – ведущая роль государства; – акцент на экономической эффективности и инновациях; развитая система мониторинга и оценки проектов; – высокий уровень технологической оснащенности.	Транспорт, образование, коммунальная инфраструктура, энергетика.	– сложность и длительность процедур согласования; – необходимость тщательной оценки рисков; – политические риски; – зависимость от экономической конъюнктуры.

Анализ развития и использования ГЧП в различных странах позволяет сделать следующие выводы. Роль государства в развитии ГЧП в различных странах варьируется от ведущей роли (Франция, Южная Корея, ЮАР) до регулирования и координации (Великобритания, Канада). Во Франции, Южной Корее и ЮАР государство активно участвует в определении приоритетов, разработке проектов и контроле за их реализацией, а также берет на себя значительную часть рисков. Такой подход преимущественно используется в

странах, где частный сектор недостаточно развит или где инфраструктурные проекты имеют большое социальное значение. В Великобритании и Канаде государство устанавливает основные правила, создает благоприятную среду для развития ГЧП и обеспечивает координацию между его участниками. Однако государство не берет на себя ведущую роль в инициации и управлении проектами ГЧП, предоставляя частному сектору больше свободы и ответственности.

Сферы применения ГЧП в разных странах практически не отличаются. В разных странах ГЧП применяется преимущественно в сфере развития транспортной и коммунальной инфраструктуры, а также инфраструктуры здравоохранения, образования и энергетики.

Основные риски и проблемы, связанные с реализацией проектов ГЧП, преимущественно обусловлены сложностью и длительностью процедур согласования проектов, бюрократическими препятствиями, политическими рисками, коррупцией, недостатком квалифицированных кадров и сложностью привлечения частного капитала.

Модели ГЧП в разных странах постоянно изменяются с учетом накопленного опыта и изменения экономической и политической ситуации в стране. Прозрачность процедур реализации проектов ГЧП и наличие развитой институциональной базы являются важными факторами для привлечения частных инвестиций и обеспечения успешной реализации проектов ГЧП.

Степень развития ГЧП в разных странах отличается возможностью использования различных форм и моделей ГЧП. Самый высокий уровень Великобритании и Австралия, а самый низкий можно наблюдать в таких странах, как Франция и Мексика.

Практически в каждой из рассмотренных стран реализуются программы социально-экономического развития, но взаимосвязь между ними и реализуемыми в этих странах проектами ГЧП прослеживается нечасто.

Центры ГЧП созданы во многих странах, они функционируют на уровне государства и регионов. Необходимость их создания объясняется сложностью

проектов и ростом их количества. Такие центры, накапливая опыт, обеспечивают рост эффективности использования ГЧП.

4.2. Государственно-частное (муниципально-частное) партнерство как особый экономико-правовой режим регионального (местного) развития

В условиях ограниченности бюджетных средств и растущих потребностей в развитии инфраструктуры, повышении качества государственных и муниципальных услуг, ГЧП/МЧП становятся эффективными инструментами привлечения частного капитала в развитие инфраструктуры. Механизм ГЧП позволяет привлекать частный капитал, инновации и управленческий опыт для реализации социально значимых проектов, распределяя риски между государственным и частным секторами и обеспечивая более эффективное использование ресурсов.

Понятие «инфраструктура» изначально использовалось в военной сфере и пришло в экономику именно отсюда. В вооруженных силах этот термин характеризовал комплекс зданий и различного типа сооружений, располагающихся в тылу и необходимых для того, чтобы обеспечивать нужды армии.

В экономике это понятие начали использовать в первой половине XX века. В самом общем смысле под инфраструктурой в экономической науке понимали совокупность народнохозяйственных отраслей и экономических субъектов, задача которых заключается в обеспечении функционирования экономики, а также потребностей населения государства (региона) [66]. В советский период выделяли две базовые отрасли инфраструктуры:

- инфраструктура, призванная обеспечивать материальное производство. Регулирование деятельности объектов, входящих в эту инфраструктуру, осуществляется федеральным законодательством. Например,

деятельность морских портов регулируется положениями Федерального закона от 08.11.2007 №261-ФЗ «О морских портах» [10]. Эта составляющая инфраструктуры относится к «экономической» или, как ее еще называют, «производственной» составляющей;

– инфраструктура, которая призвана обеспечивать потребности населения. На сферу материального производства эта составляющая инфраструктуры влияет косвенно. Например, для производства качественных товаров и услуг необходимы квалифицированные специалисты, наличие которых зависит от качества и доступности образовательных услуг.

Система образования, например, входит именно в эту составляющую инфраструктуры, ее называют «социальной». В структуре социальной составляющей инфраструктуры можно выделить четыре отрасли:

1) образование и наука. Эта отрасль охватывает все уровни системы образования, а также научно-исследовательские институты, лаборатории и другие организации, занимающиеся научными исследованиями и разработками. Сфера образования и науки формируют интеллектуальный капитал страны, обеспечивают подготовку квалифицированных кадров для всех отраслей экономики и способствуют развитию инноваций;

2) здравоохранение. Эта отрасль охватывает медицинские учреждения, аптеки, санатории, а также систему медицинского страхования. Здравоохранение обеспечивает охрану здоровья населения, профилактику заболеваний, оказание медицинской помощи и реабилитацию. Развитая система здравоохранения является одним из основных факторов, определяющих качество жизни населения и трудовой потенциал страны;

3) социальное обеспечение. Эта отрасль охватывает систему пенсионного обеспечения, систему социальной помощи и поддержки, а также систему защиты материнства и детства. Социальное обеспечение направлено на обеспечение социальной защиты наиболее уязвимых слоев населения (пенсионеры, инвалиды, малоимущие семьи и дети-сироты);

4) культура и искусство. Эта отрасль охватывает театры, музеи,

библиотеки, концертные залы, кинотеатры, а также организации, занимающиеся сохранением и популяризацией культурного наследия. Культура и искусство играют важную роль в формировании духовных и нравственных ценностей общества, развитии творческого потенциала личности, а также в создании привлекательного имиджа страны на международной арене [224].

Следует отметить, что такое разграничение составляющих инфраструктуры представляется достаточно эффективным, поскольку позволяет на практике обеспечить максимально эффективное структурирование проектов ГЧП.

В производственной (экономической) инфраструктуре можно выделить финансовую инфраструктуру, которая охватывает различные финансово-кредитные учреждения и организации, включая организации банковского сектора, различные инвестиционные компании и фонды, а также пенсионные фонды и страховые организации. Стоит обратить внимание на то, что именно от эффективного функционирования финансовой инфраструктуры зависит то, насколько эффективной будет реализация проектов ГЧП. Это обусловлено тем, что для реализации рассматриваемых проектов чаще всего привлекаются заемные средства в организациях банковского сектора. Необходимость привлечения заемных средств связана с масштабностью инфраструктурных проектов и, соответственно, высокими затратами на их реализацию [224].

В России именно состояние финансовой инфраструктуры оказывает серьезное влияние на развитие экономики, включая достижение приемлемого уровня конкурентоспособности. Кроме того, поскольку для финансирования проектов ГЧП используется финансовая инфраструктура, то и их эффективная реализация также зависит от того, насколько развита и эффективно она функционирует. В инфраструктуре можно выделить несколько видов в зависимости от определенных критериев. Классификация инфраструктуры в зависимости от типа рынков, которые она обслуживает, а также отраслевой принадлежности, представлена на рисунке 4.1.

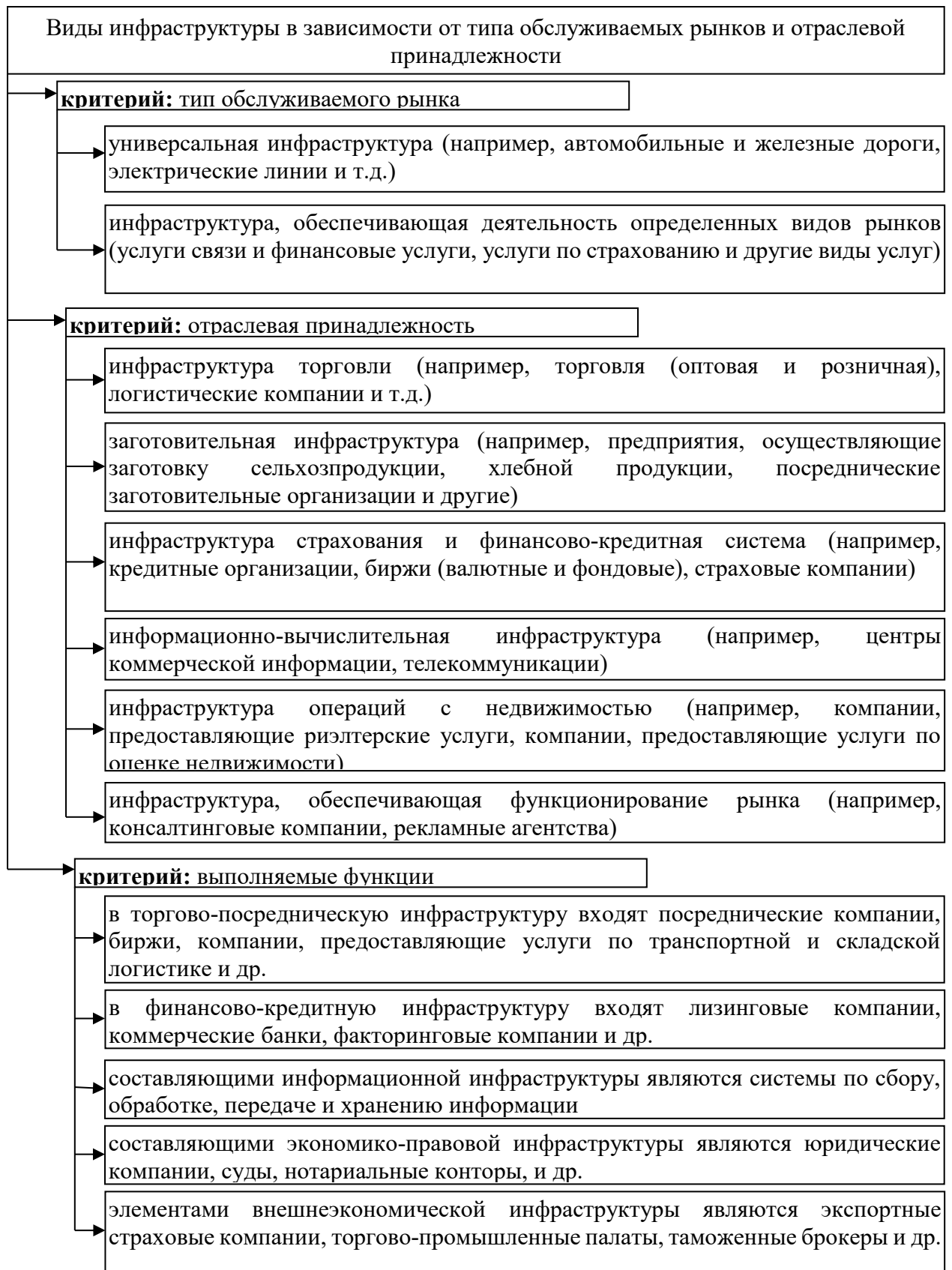


Рисунок 4.1 - Классификация инфраструктуры в зависимости от вида обслуживаемого рынка, отраслевой принадлежности и функционала [224]

Также инфраструктуру можно классифицировать по таким критериям, как

иерархия управления и уровень развития (рисунок 4.2).

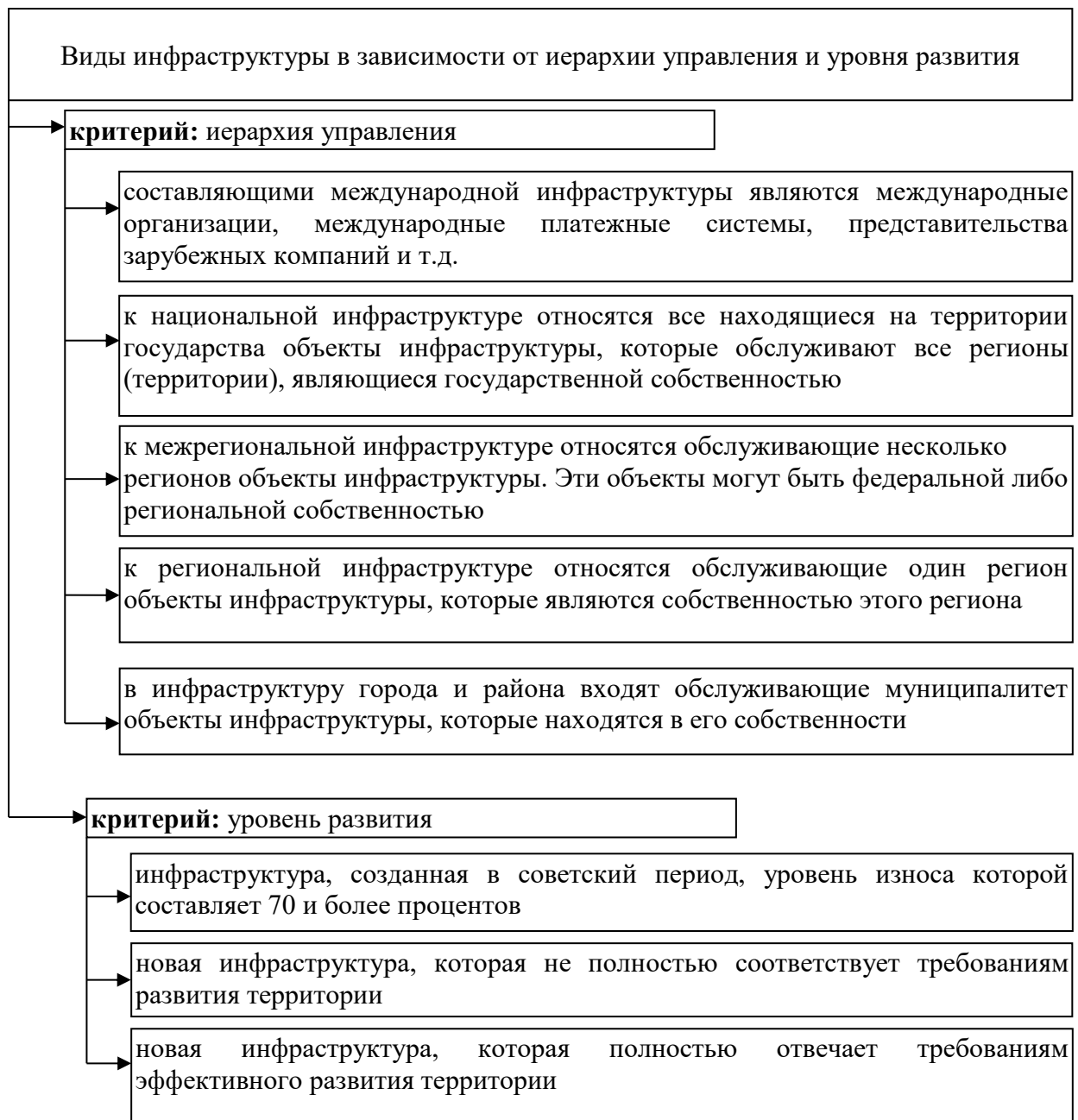


Рисунок 4.2 - Классификация инфраструктуры в зависимости от иерархии управления и уровня развития [224]

Чаще всего единственным источником, который используется для того, чтобы совершенствовать и развивать инфраструктуру, является бюджет, это связано с незаинтересованностью частных предпринимателей в том, чтобы вкладывать собственный капитал в объекты инфраструктуры. Для частного сектора рассматриваемая отрасль не представляется инвестиционно

привлекательной [224].

Рассматривая виды инфраструктуры, представленные на рисунках 4.1 и 4.2, можно сделать вывод о том, что ГЧП может использоваться достаточно широко в каждом из них. Если говорить о природе инфраструктуры, то стоит отметить, что ей свойственны специфические особенности, основные из них представлены на рисунке 4.3.

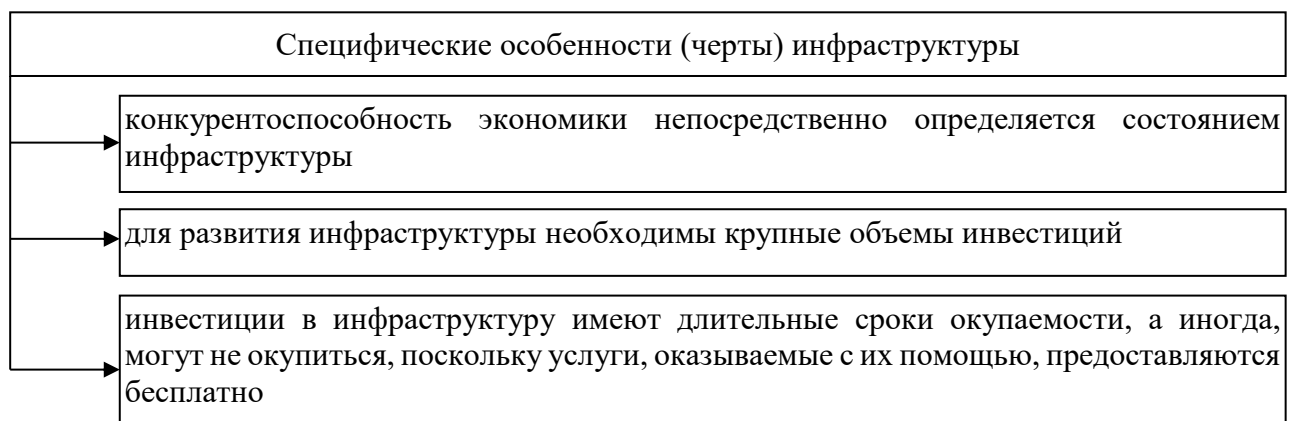


Рисунок 4.3 - Специфические особенности (черты) инфраструктуры [184]

Особенности инфраструктуры, представленные на рисунке 4.3, подтверждают необходимость использования ГЧП для ее развития. Поскольку именно через ГЧП можно привлечь частных предпринимателей к участию в инфраструктурных проектах, реализовать которые только средствами бюджета, без использования частного капитала, чаще всего невозможно, особенно на региональном уровне.

ГЧП можно рассматривать как особый экономико-правовой режим регионального (местного) развития, поскольку этот вид сотрудничества государства и частного сектора сочетает экономические преимущества привлечения частных инвестиций и повышения эффективности использования ресурсов с правовыми гарантиями защиты прав и интересов всех участников.

Основными характеристиками ГЧП/МЧП, отличающими его от других партнерств, являются следующие:

- долгосрочный характер соглашения. ГЧП обычно предполагает заключение соглашения на длительный срок (от 5 до 50 и более лет). Это необходимо для обеспечения возврата инвестиций частного партнера в инфраструктурные проекты, которые, как правило, требуют больших капиталовложений;

- распределение рисков между государством и частным партнером. В рамках ГЧП риски, связанные с проектированием, строительством, финансированием и эксплуатацией объекта инфраструктуры, распределяются между государством и частным партнером. Как правило, частный партнер берет на себя риски, которые он может контролировать, а государство берет на себя риски, связанные с изменениями политической или макроэкономической ситуации;

- привлечение частного финансирования. ГЧП позволяет привлекать частное финансирование для реализации инфраструктурных проектов, что особенно важно в условиях ограниченности бюджетных средств. Частный партнер берет на себя обязательство по финансированию проекта, а государство осуществляет ему регулярные выплаты за эксплуатацию объекта инфраструктуры или оказание услуг;

- инновации и повышение эффективности. Частный партнер обладает необходимыми опытом и знаниями в области проектирования, строительства и эксплуатации инфраструктурных объектов, что позволяет ему использовать передовые технологии и повышать эффективность реализации проекта. Государство использует ГЧП для привлечения передового опыта и внедрения лучших практик в сфере управления инфраструктурой;

- ориентация на результат. В рамках ГЧП государство устанавливает четкие требования к качеству и доступности объекта инфраструктуры, а частный партнер несет ответственность за их выполнение. Оплата услуг частного партнера привязана к достижению установленных показателей эффективности. Ориентация на результат позволяет обеспечить соответствие объекта

инфраструктуры потребностям населения и повысить эффективность использования государственных средств;

- прозрачность и конкурентность. Процесс выбора частного партнера должен быть прозрачным и конкурентным для обеспечения оптимального соотношения цены и качества. Государство должно обеспечить равные условия для всех потенциальных участников и четко определять критерии выбора. Прозрачность и конкурентность позволяют повысить доверие населения к ГЧП и снижают риск коррупции;

- социальная значимость. Проекты ГЧП, как правило, направлены на достижение общественно значимых целей (повышение качества и доступности социальных услуг, развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест и улучшение экологической обстановки). Реализация проектов ГЧП/МЧП должна способствовать социально-экономическому развитию региона и повышению уровня жизни населения [175].

Рассмотренные характеристики в совокупности определяют сущность ГЧП и отличают его от других форм партнерства.

Проекты ГЧП/МЧП регулируются специальным законодательством (федеральным, региональным, муниципальным), которое отличается от общего законодательства, регулирующего государственные закупки или инвестиционную деятельность. Правовое регулирование ГЧП/МЧП в РФ регулируется Федеральным законом № 224-ФЗ, который устанавливает общие принципы и требования к реализации проектов ГЧП/МЧП [5].

На региональном и местном уровнях также принимаются нормативные правовые акты, конкретизирующие положения Федерального закона № 224-ФЗ с учетом особенностей региональной и муниципальной экономики. Региональные и муниципальные нормативные правовые акты определяют:

- порядок инициирования и подготовки проектов ГЧП/МЧП;
- критерии отбора проектов ГЧП/МЧП;
- процедуры заключения соглашений о ГЧП/МЧП;

- механизмы мониторинга и контроля за реализацией проектов ГЧП/МЧП;
- меры региональной (муниципальной) поддержки проектов ГЧП/МЧП.

Важной составляющей правового регулирования ГЧП/МЧП является обеспечение прозрачности и открытости процедур выбора частных партнеров, а также защита интересов всех сторон соглашения. Это предполагает не только четкое определение критериев отбора, основанных на объективных показателях и исключающих возможность коррупции, но и создание механизмов общественного контроля. Публикация информации о конкурсах, проектах соглашений и результатах торгов позволяет общественности оценивать эффективность использования ресурсов и способствует повышению ответственности государственных органов и частных партнеров.

Особое внимание в рамках правового регулирования ГЧП/МЧП уделяется вопросам распределения рисков между государством и частным партнером, поскольку именно грамотное и справедливое распределение рисков между государством и частным партнером является залогом успешной реализации проекта.

Кроме того, правовое регулирование ГЧП/МЧП должно предусматривать эффективные механизмы разрешения споров, возникающих между сторонами соглашения. В качестве таких механизмов могут выступать арбитражные процедуры и медиация, позволяющие оперативно и эффективно разрешать конфликты без ущерба для реализации проекта. Наличие четких и предсказуемых правил разрешения споров повышает привлекательность ГЧП/МЧП для частных инвесторов.

Также правовое регулирование ГЧП/МЧП должно учитывать специфику отдельных отраслей и сфер деятельности, в которых реализуются проекты. Учет отраслевых особенностей позволяет адаптировать правовое регулирование к конкретным условиям и повысить эффективность использования ГЧП/МЧП как инструмента развития инфраструктуры.

ГЧП/МЧП предполагает использование специфических экономических инструментов и моделей финансирования, которые не используются в других формах сотрудничества государства и частного сектора.

1. Механизмы разделения рисков и доходов между государством и частным партнером. ГЧП/МЧП основывается на принципе разделения рисков и доходов между государством и частным партнером. Это означает, что обе стороны берут на себя ответственность за определенные риски, связанные с реализацией проекта, и разделяют доходы, полученные от его реализации. Распределение рисков обычно осуществляется по принципу «кто лучше управляет риском, тот и берет на себя ответственность за него». Например, риски, связанные с изменением законодательства, обычно берет на себя государство, а риски, связанные с операционной деятельностью, берет на себя частный партнер.

Эффективное разделение рисков имеет решающее значение для привлечения частных инвестиций в проекты ГЧП/МЧП. Частные инвесторы готовы брать на себя риски, которые они могут эффективно управлять, но их не интересуют проекты, где риски очень высокие или плохо определенные. Четкое распределение рисков позволяет снизить стоимость финансирования и повысить эффективность проекта.

Разделение доходов связано с долевым участием в прибыли от эксплуатации объекта инфраструктуры. При этом могут использоваться различные модели, но они должны быть справедливыми и учитывать вклад каждой из сторон. Распределение доходов должно повышать заинтересованность обеих сторон в эффективном управлении проектом и достижении поставленных целей.

2. Возможность привлечения частного финансирования для реализации общественно значимых проектов. Одним из основных преимуществ ГЧП/МЧП является возможность привлечения частного финансирования для реализации общественно значимых проектов. В условиях ограниченности бюджетных средств ГЧП/МЧП позволяет реализовать важные

инфраструктурные проекты, реализовать которые без использования этого механизма было бы сложно или невозможно.

Частное финансирование привлекается в различных формах (банковские кредиты, облигации, прямые инвестиции). Частные инвесторы проявляют заинтересованность в инвестировании проектов ГЧП/МЧП, поскольку они предполагают стабильный доход и получение прибыли.

Привлечение частного финансирования требует тщательной подготовки проекта, включая подготовку ТЭО, разработку финансовой модели проекта и юридическое оформление необходимой документации.

3. Использование платы за доступность, использование и других форм компенсации затрат частного партнера. В проектах ГЧП/МЧП используются различные формы компенсации затрат частного партнера (плата за доступность, плата за использование и другие). Такие механизмы позволяют частному партнеру вернуть средства, вложенные в строительство, эксплуатацию и обслуживание объекта инфраструктуры, а также получить прибыль.

Плата за доступность предполагает регулярные выплаты, которые государство производит частному партнеру в течение всего срока действия соглашения ГЧП/МЧП, при условии, что объект инфраструктуры соответствует определенным стандартам качества и доступен для пользователей. Этот механизм часто используется в проектах строительства дорог, мостов и других объектов транспортной инфраструктуры.

Плата за использование представляет собой плату, которую пользователи производят за использование объекта инфраструктуры, например, плата за проезд по платной дороге или плата за пользование парковкой. Этот механизм часто используется в проектах, где пользователи готовы платить за услуги объекта инфраструктуры [60]. Существуют и другие формы компенсации затрат частного партнера, например, выплаты из бюджета, гранты, налоговые льготы и другие меры поддержки. Важно выбрать наиболее подходящую для конкретного проекта форму компенсации затрат, которая будет стимулировать частного партнера к эффективному управлению им и обеспечению высокого качества

услуг. Далее рассмотрены основные характеристики ГЧП/МЧП как особого экономико-правового режима регионального (местного) развития.

1. Целенаправленное развитие предполагает сознательное и спланированное использование ГЧП/МЧП для достижения конкретных целей в определенных секторах экономики и на конкретных территориях.

2. Инструмент управления развитием. ГЧП/МЧП является эффективным инструментом управления развитием региона (муниципального образования), позволяющим государству достигать поставленных целей за счет привлечения частного капитала и опыта.

3. Создание благоприятного инвестиционного климата. Реализация успешных проектов ГЧП/МЧП способствует созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе (муниципальном образовании), привлекая частных инвесторов и стимулируя экономический рост.

4. Интеграция экономических и правовых аспектов. ГЧП/МЧП проекты являются сложным сочетанием экономических расчетов и юридических конструкций. Успех таких проектов непосредственно зависит от того, насколько грамотно и эффективно интегрированы эти два аспекта. Например, если правовая база нестабильна и непредсказуема, то частный партнер может отказаться от участия в проекте, даже если он является экономически выгодным. С другой стороны, если проект не является экономически выгодным, то никакие правовые гарантии не смогут убедить частного партнера вложить в него свои средства.

В таблице 4.5 представлены характеристики ГЧП/МЧП, отличающие его от других видов сотрудничества между государством и частным сектором. Из данных, представленных в таблице 4.5, следует, что ГЧП/МЧП является не просто контрактом, а особым экономико-правовой режимом, который предполагает долгосрочное партнерство, разделение рисков, совместное финансирование и управление, а также ориентацию на социально-экономический эффект.

Таблица 4.5 – ГЧП/МЧП партнерство как особый экономико-правовой режим регионального (местного) развития: отличительные особенности

Отличия от других форм сотрудничества государства и частного сектора	Влияние на региональное/местное развитие
1	2
1. Юридически оформленное долгосрочное соглашение: формализованные договорные отношения, устанавливающие права и обязанности сторон на определенный срок (обычно 5-50 лет). Регулируется специальным законодательством (224-ФЗ и региональные и муниципальные нормативно-правовые акты).	
- отличие от государственных закупок: государственные закупки, как правило, краткосрочные и направлены на приобретение товаров/услуг. ГЧП/МЧП – это долгосрочное партнерство с разделением рисков и инвестиций; - отличие от аренды: аренда предполагает передачу имущества в пользование, но не обязательно включает инвестиционные обязательства и совместное управление; - отличие от концессий: концессии – это подвид ГЧП/МЧП, но обычно применяются в отношении объектов государственной (муниципальной) собственности; - отличие от субсидий/грантов: субсидии/гранты – это безвозмездное финансирование, а ГЧП/МЧП предполагает возврат инвестиций и получение прибыли.	- гарантирует стабильность и предсказуемость для инвестора. - обеспечивает долгосрочное планирование и развитие инфраструктуры. - создает правовую основу для защиты интересов обеих сторон.
2. Распределение рисков и ответственности: риски проекта распределяются между государственным и частным партнерами на основе принципа «риск берет на себя тот, кто лучше им управляет»	
- отличие от государственных закупок: в государственных закупках ответственность за реализацию проекта, как правило, полностью берет на себя государство; - отличие от аренды: риски, связанные с содержанием и эксплуатацией имущества, обычно берет на себя арендатор, но без совместного управления.	- позволяет снизить финансовую нагрузку на бюджет; - позволяет использовать частную экспертизу для управления рисками; - повышает эффективность реализации проектов.
3. Совместное финансирование и инвестиции: проекты финансируются как из бюджетных средств, так и за счет частных инвестиций. Частный партнер вкладывает собственные средства и привлекает кредитные ресурсы.	
- отличие от государственных закупок: государственные закупки финансируются исключительно из бюджетных средств; - отличие от субсидий/грантов: ГЧП/МЧП предполагает возврат инвестиций, а субсидии/гранты этого не предполагают.	- привлекает дополнительные инвестиции в регион/муниципалитет; - снижает срок реализации инфраструктурных проектов; - стимулирует частный сектор инвестировать в социально значимые проекты.
4. Совместное управление и контроль: государство/муниципалитет и частный партнер совместно участвуют в управлении проектом, осуществляют контроль за его реализацией и соблюдением условий соглашения.	

Продолжение Таблицы 4.5

1	2
- отличие от аренды: аренда предполагает передачу имущества в пользование без совместного управления; отличие от приватизации: в приватизации государство полностью передает объект в частную собственность и утрачивает контроль над ним	- обеспечивает прозрачность и подотчетность; - гарантирует соблюдение интересов общества; - повышает эффективность управления проектом.
5. Ориентация на долгосрочный социально-экономический эффект: проекты ГЧП/МЧП направлены на создание или модернизацию инфраструктуры, улучшение качества услуг, решение социально-экономических проблем и повышение уровня жизни населения.	
- отличие от государственных закупок: государственные закупки ориентированы на краткосрочные нужды; - отличие от приватизации: приватизация преследует фискальные цели (пополнение бюджета), а ГЧП/МЧП – цели развития.	- способствует устойчивому развитию региона/муниципалитета; - улучшает инвестиционный климат; - повышает конкурентоспособность территории.
6. Специальный правовой режим: законодательство о ГЧП/МЧП предусматривает использование особых процедур подготовки, согласования и реализации проектов, а также механизмов государственной поддержки.	
- отличие от обычных гражданско-правовых договоров: договоры ГЧП/МЧП регулируются специальным законодательством и имеют особенности в части ответственности, порядка расторжения и т.д.	- упрощает и ускоряет реализацию проектов; - обеспечивает стабильность и предсказуемость для инвестора.

Основное его отличие от других форм сотрудничества заключается в юридически оформленном соглашении с четким распределением прав и обязанностей, рисков и доходов между государством и частным сектором. ГЧП/МЧП играет важную роль в региональном и местном развитии, привлекая частные инвестиции, улучшая инфраструктуру и повышая качество жизни населения.

Таким образом, ГЧП/МЧП отличается от обычных государственных закупок своей долгосрочностью, разделением рисков и ответственности, привлечением частных инвестиций и ориентацией на результат. ГЧП/МЧП регулируется специальным законодательством, которое отличается от законодательства о государственных закупках и инвестициях.

В заключение можно сделать следующие основные выводы.

Инфраструктура представляет собой совокупность объектов, сооружений, отраслей и экономических субъектов, обеспечивающих функционирование экономики и удовлетворение потребностей населения. Существует производственная (экономическая) инфраструктура, обеспечивающая материальное производство, и социальная инфраструктура, обеспечивающая удовлетворение потребностей населения (образование, здравоохранение, социальное обеспечение, культура и искусство). В реализации проектов ГЧП важную роль играет финансовая инфраструктура, которая является частью экономической инфраструктуры, поскольку именно эта инфраструктура обеспечивает привлечение заемных средств, необходимых для реализации масштабных инфраструктурных проектов. Особенности инфраструктуры (капиталоемкость, долгосрочность и социальная значимость) обуславливают необходимость использования ГЧП для ее развития.

Государственно-частное (муниципально-частное) партнерство представляет собой особый экономико-правовой режим регионального (местного) развития, поскольку в нем сочетаются экономические преимущества привлечения частных инвестиций и повышения эффективности использования ресурсов с правовыми гарантиями защиты прав и интересов всех участников.

Особое правовое регулирование и специальные механизмы управления проектами ГЧП/МЧП позволяют целенаправленно развивать определенные секторы экономики и территории, создавать благоприятный инвестиционный климат и достигать целей социально-экономического развития.

Проекты ГЧП/МЧП играют важную роль в развитии инфраструктуры региона (муниципалитета), обеспечивая модернизацию и строительство необходимых объектов (дороги, транспортные развязки, объекты ЖКХ и социальной сферы), что, в свою очередь, способствует повышению качества жизни населения, улучшению делового климата и созданию новых рабочих мест, что положительно влияет на экономический рост и устойчивое развитие территории.

4.3. Концепция функционирования рынка проектов государственно-частного партнерства

ГЧП/МЧП представляет собой форму сотрудничества между государственным и частным секторами, направленную на создание, модернизацию или эксплуатацию объектов инфраструктуры, которое характеризуется четким распределением ответственности за все аспекты реализации проекта. Рассматриваемое партнерство предполагает распределение между участниками проекта получаемой по нему прибыли и рисков, которыми он сопровождается. По мнению специалистов Международного банка, ГЧП/МЧП способствует рациональному использованию ресурсов проекта. В определении Комиссии ЕС ГЧП определяется как договорное соглашение, объединяющее ресурсы двух или более сторон, с целью достижения взаимовыгодного результата. Такая форма сотрудничества предполагает разделение ответственности, полномочий, рисков и получаемой прибыли между участниками, совместно реализующими проект.

По мнению некоторых исследователей, ГЧП можно определить, как совместную работу государства (региона) и частных лиц, при осуществлении которой участники (партнеры) объединяют свои ресурсы, включая интеллектуальные, делят между собой риски и прибыль. Целью такого сотрудничества является получение необходимых участникам (партнерам) политических результатов [67].

Первым регионом России, где был принят закон о ГЧП, является г. Санкт-Петербург. В Законе Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» ГЧП на региональном уровне определено как сотрудничество города с российскими и иностранными юридическими и физическими лицами (или их объединениями) для реализации социально значимых и взаимовыгодных проектов. Это

сотрудничество осуществлялось на основе соглашения, включая концессионные соглашения, которые участники должны совместно исполнять [22].

В Федеральном законе №224-ФЗ ГЧП определяется как сотрудничество государства и частных лиц [5]. Такое сотрудничество должно быть официальным, то есть оформленным юридически. Его участники (партнеры) для совместной работы объединяют имеющиеся у них ресурсы. Риски, сопровождающие их совместную работу, они разделяют между собой. Сотрудничество является срочным, его продолжительность и другие условия указываются в соответствующем документе, например, в соглашении о ГЧП или МЧП. Авторы этого документа считают, что такое партнерство привлечет ресурсы, владельцами которых являются частные лица, на решение значимых для жителей какой-либо территории задач. Например, позволит обеспечить жителей города необходимыми товарами, повысив при этом их качество и доступность.

Некоторые авторы, считают синонимами ГЧП и концессию. К ГЧП они относят любую совместную деятельность в интересах государства, которая оформлена документом, например, договором. Финансовое обеспечение этой деятельности, по их мнению, должно производиться исключительно из бюджета.

Определяя ГЧП/МЧП важно четко понимать, для чего оно создается и, для чего частные предприниматели участвуют в нем, например, партнерство государства и частных лиц для благотворительной деятельности нельзя считать ГЧП, поскольку, участвуя в нем предприниматель не рассчитывает получить экономическую выгоду. Поскольку ГЧП чаще всего предполагает проектное финансирование, некоторые авторы вполне обоснованно считают его одной из форм такого финансирования. В результате можно выделить диалектический и проектный подходы к определению ГЧП. Именно их можно считать основополагающими.

Первый подход дает достаточно общую трактовку ГЧП, определяя его как любое взаимодействие государства и частных предпринимателей. Второй подход, напротив, более узко определяет ГЧП, рассматривая его как проектное

финансирование, поэтому можно утверждать, что ему свойственны такие черты, как длительность, строго определенные сроки, а также необходимость финансовых вложений. ГЧП используется в основном для создания (совершенствования) объектов инфраструктуры [216].

Вместе с тем для того, чтобы разработать концепцию управления конкурентоспособностью экономики с использованием ГЧП недостаточно существующих научных знаний. Необходимо более серьезное исследование этого явления. Концепция строится на положении, согласно которому снижение затрат экономических субъектов региона зависит от роста конкурентоспособности его экономики, а этого можно добиться, если развивать инфраструктуру региона с использованием ГЧП. Следовательно, ГЧП можно считать стратегическим конкурентным преимуществом региона. В качестве основной цели реализации ГЧП на уровне региона следует рассматривать рост конкурентоспособности этого региона.

Понимание принципа синергии взаимодействующих участников проекта связано с выявлением мотивов их участия в ГЧП. Принимая решение о том, насколько оправданным будет участие в проекте ГЧП, частный предприниматель может сделать следующий выбор:

- осуществляет проект без участия государства, то есть получает большую прибыль, но рискует больше, поскольку, в этом случае, риски по проекту полностью принимает на себя;
- осуществляет проект совместно с государством, то есть разделяет с ним риски, но получает при этом меньшую прибыль. Преимуществом для частного предпринимателя, в этом случае, является устойчивая доходность в долгосрочной перспективе;
- на практике применять ГЧП зачастую является нелегкой задачей, что во много связано с необходимостью объединить противоположности – государство и предпринимателей, которым зачастую нелегко понять друг друга;
- государство придерживается правил, характеризуется строгой подотчетности органов власти и строгая иерархия, стремлением избежать

рисков;

– целью работы предпринимателей является удовлетворение запросов клиентов, достижением рентабельности осуществляемой деятельности и разумная оптимизация рисков [216]. Государственные структуры и представители частного сектора экономики по-разному управляют проектами. Как правило, последние делают это более эффективно. Имеющаяся разница повышает вероятность возникновения транзакционных издержек у любого участника. Такие издержки связаны с подготовкой соглашений о партнерстве, их подписанием и осуществлением.

Государство обеспечивает проект материальными ресурсами, например, доступом к природным и инфраструктурным объектам. Обеспечить положительный синергетический эффект, осуществляя проектные работы можно, соблюдая условия компенсации слабых сторон региона сильными сторонами частного предпринимателя, а также создания властями возможностей (нормативно-правовых и политических) для участия представителей частного сектора экономики в проекте [216]. Комплексный социально-экономический результат взаимодействия в едином инфраструктурном проекте в формате ГЧП нескольких частных предпринимателей схематично представлен на рисунке 4.4.

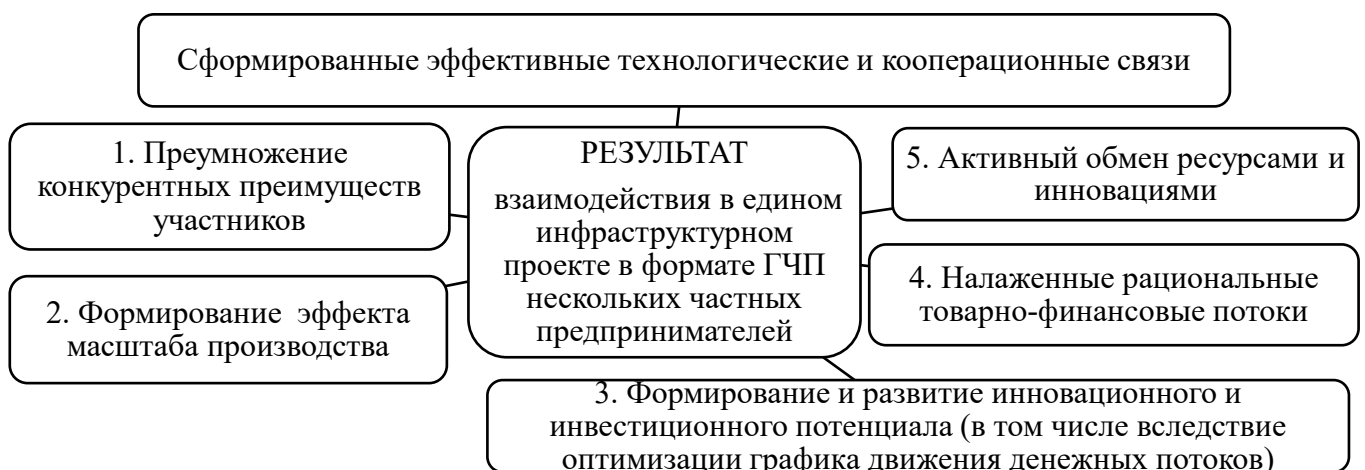


Рисунок 4.4 - Комплексный социально-экономический результат взаимодействия в едином инфраструктурном проекте в формате ГЧП нескольких частных предпринимателей

При оценке потенциала реализации положительного синергетического эффекта при взаимодействии в едином инфраструктурном проекте в формате ГЧП нескольких частных предпринимателей можно провести количественную оценку синергетического эффекта - $\text{Сум}\mathcal{E}_{\text{син}}$ - как:

$$\text{Сум}\mathcal{E}_{\text{син}} = \mathcal{E}_{\text{инв}} + \sum \mathcal{E}_{\text{срез } i} \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{\text{инв}}$, - инвестиционный эффект при согласованном взаимодействием в едином инфраструктурном проекте в формате ГЧП нескольких частных предпринимателей (квадрат 1 на рисунке 4.4.);

$\sum \mathcal{E}_{\text{срез } i}$ - сумма пяти эффектов, представленных на рисунке 4.4 в квадратах 1...5.

То есть синергетический эффект представлен как результат синергии двух эффектов: инвестирования и функционирования в едином инфраструктурном проекте в формате ГЧП нескольких частных предпринимателей.

Далее рассмотрены параметры, которые должны отслеживаться всеми участниками проекта ГЧП:

- интересы участников. Из открытых источников видно, что, несмотря на стремление каждого участника проекта к достижению своих целей, их совместные действия позволяют достичь цели проекта;
- риски и ответственность по проекту распределяются между его участниками;
- системы учета и отчетности открытая. Это позволяет объективно оценить результаты проекта для регионального бюджета;
- качество законодательного регулирования ГЧП в регионе и государстве.

Принцип эффективности проекта ГЧП состоит в исполнении двух условий одновременно:

- эффективность для бюджета региона;
- эффективность для частного предпринимателя.

Выполнение эти условий приводит к эффективности проекта (социальной и экономической), что и является целью его реализации.

Принцип эффективности использования бюджетных средств заключается в достижении запланированных результатов при минимуме затрат или получении лучшего результата, при использовании установленного бюджетом размера средств ГЧП/МЧП.

Соблюдение этого принципа для проектов ГЧП/МЧП требует сопоставления показателей VFM (Value for Money) с показателем PSC (Public Sector Comparator). При превышении значения показателя VFM значения показателя PSC проект считается эффективным для бюджета.

Модель денежного потока при проведении количественной оценки строится с учетом следующих составляющих:

- налоговая составляющая, например, по проекту предусмотрены налоговые поступления, которые оплачивает частный предприниматель, участвующий в нем. Если проект осуществляется с использованием государственных закупок налоги на имущество, прибыль не взимаются;
- рисковая составляющая или количественная оценка рисков.
- временная составляющая (график выплаты аванса и платежей по выполнению этапов работ): из бюджета выплачиваются средства в качестве аванса, а другая часть оплаты производится уже после выполнения всех работ по проекту. В некоторых случаях может быть предусмотрена отсрочка платежа.

В настоящее время не разработано методики расчета VFM, которую можно было бы считать универсальной. Сложность разработки такой методики связана со сложностью оценки рисков по проекту. К таким рискам можно отнести риск срыва графика работ по проекту, а также риск повышения суммы финансирования проекта, точнее, той ее, части, которая выделяется из бюджета.

Принцип инновационности проектов ГЧП/МЧП: ГЧП/МЧП стимулирует использование инновационных технологий в инфраструктурных проектах. Об этом свидетельствуют результаты анализа опыта его использования в мире, то есть, инновационные решения в таких проектах используются намного чаще, чем

при использовании государственных закупок. Объяснить это достаточно просто. Дело в том, что, когда власти региона выбирают участника проекта из представителей частного сектора экономики, они стараются максимально точно описать критерии качества продукции (услуги), которая будет производиться в рамках проекта объектом инфраструктуры.

При этом власти не накладывают ограничений на представителей частного сектора в вопросах выбора решений, с помощью реализации которых будет достигнут требуемый уровень качества. Другим аспектом соблюдения принципа инновационности проектов является характер взаимодействия государства и общества, а точнее его изменение, при реализации проектов. ГЧП является совокупностью объективного (необходимость эффективно решить какую-либо проблему региона) и субъективного (политическая воля, компетентность, профессиональное мастерство принимающих решения по проектам должностных лиц органов управления региона).

ГЧП позволяет достигать нескольких результатов:

- результат получают, совершенствуя или создавая объекты инфраструктуры, которые позволяют снизить безработицу в регионе, а также снизить затраты частных предпринимателей;
- косвенные результаты, получают при наличии качественных объектов инфраструктуры в регионе, которые повышают его инвестиционную привлекательность, о чем свидетельствуют результаты работы с инвесторами в регионах (например, Калужской, Ленинградской областях), где частный сектор экономики обеспечен качественной инфраструктурой.

Кроме того, реализуя проекты ГЧП и способствуя тем самым созданию новых предприятий, регион увеличивает свою налоговую базу. Например, строительство автомобильной дороги стимулирует развитие инфраструктуры рядом с ней (кафе, закусочные, автозаправки, придорожные гостиницы), а значит можно говорить о том, что ГЧП создает мультипликативный эффект в экономике региона. Власти региона выполняют функции, направленные на разработку документов, а также проведение конкурса, целями которых являются:

- выбор частного предпринимателя для участия в проекте;
- выплаты частному предпринимателю;
- контроль качества выполняемых по договору работ;
- обеспечение и контроль передачи объекта инфраструктуры в собственность региона по окончании договора.

Частный предприниматель выполняет при реализации проектов следующие функции:

- работы по проектированию;
- строительные работы;
- работы по модернизации, обслуживанию, эксплуатации, финансированию строительных работ;
- работы по реконструкции.

Власти региона инициируют реализацию проекта, но перед этим всегда определяется механизм, который будет использоваться для его реализации, что обусловлено существующими в регионах России законодательными ограничениями. Например, в регионе имеет место недостаток школ, и принято решение о строительстве новой современной школы. При этом у региона ограниченный бюджет, существуют ограничения по срокам (школу необходимо ввести в эксплуатацию в короткие сроки), необходимо обеспечить высокие стандарты качества строительства и оснащения школы.

Следовательно, регион может рассмотреть три механизма для строительства школы: прямая государственная закупка; концессия; ГЧП/МЧП:

- прямая государственная закупка (традиционный подход). Минусом этого подхода является то, что он требует значительных бюджетных средств немедленно, а ответственность за эксплуатацию объекта ложится на регион. Кроме того, присутствует риск срыва сроков и ухудшения качества строительства.

- концессия. Преимуществами концессии являются привлечение частных инвестиций для строительства школы, разделение ответственности с частным партнером за эксплуатацию объекта, снижение нагрузки на бюджет.

Недостатками концессии являются необходимость юридической подготовки документации и конкурсных процедур, более сложная структура соглашения;

- ГЧП. Преимуществами использования ГЧП являются четкое распределение рисков, ориентация на долгосрочную эффективность, снижение нагрузки на бюджет. Недостатком является необходимость разработки более сложного контракта, чем при использовании государственных закупок.

В рассмотренном примере, учитывая бюджетные ограничения и необходимость быстрого ввода школы в эксплуатацию, регион может выбрать концессию или ГЧП.

Проекты по созданию (совершенствованию) объектов инфраструктуры, можно реализовать с использованием государственных закупок или ГЧП. При этом в государственных закупках предварительный отбор по критерию квалификации, дает возможность исключить участников, которые недостаточно компетентны для реализации проектных работ, с меньшими затратами времени и труда. Однако, несмотря на это преимущество, государственные закупки имеют ряд ограничений, которые могут снижать эффективность реализации инфраструктурных проектов, в частности:

- отсутствие возможности провести единый конкурс по нескольким этапам осуществления проекта;
- отсутствие возможности предварительных переговоров с участниками конкурса, что снижает гибкость структурирования проекта, а, это, в свою очередь, может снизить заинтересованность в участии в проекте частных предпринимателей;
- отсутствие возможности изменить условия контракта после подписания. Проекты по развитию инфраструктуры в основном являются долгосрочными, и учесть все изменения на протяжении всего периода их осуществления не представляется возможным, что может снизить заинтересованность частных предпринимателей в участии в проектах.

Кроме того, при использовании государственных закупок после того введения объекта инфраструктуры в эксплуатацию, на государство ложатся все риски, связанные с его функционированием.

В социально значимых проектах, которые либо не могут быть прибыльными и, предусматривают бесплатное предоставление услуг жителям региона, используются платежи за готовность к эксплуатации. В этом случае бюджет полностью компенсирует затраты партнера. Законодательство РФ имеет некоторые особенности в части регулирования ГЧП. Использование ГЧП в РФ согласно действующему законодательству возможно в двух формах: концессия и контрактная форма. Изменения в законодательстве позволили органам власти РФ применять контракты жизненного цикла (далее - КЖЦ), которые являются формой реализации инвестиционных проектов:

- Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон №44-ФЗ) создал правовую базу для проведения закупок, ориентированных не только на минимальную цену, но и на качество и жизненный цикл объекта [8];

- поправки в Федеральный закон №44-ФЗ, а также положения Федерального закона от 18.07.2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Федеральный закон №223-ФЗ) постепенно расширяли возможности применения критериев оценки заявок, учитывающих стоимость владения объектом, эксплуатационные расходы и другие аспекты жизненного цикла объекта [18].

Следует отметить, что напрямую КЖЦ в указанных выше законах не прописан, но именно они создали предпосылки для его использования.

Регулирование КЖЦ «встроено» в общую систему контрактных отношений и закупок, регулируемую следующими федеральными законами:

- Федеральный закон № 44-ФЗ содержит общие положения о закупках, планировании, исполнении контрактов. Как было отмечено выше поправки в

этот закон обеспечили возможность учета стоимости жизненного цикла при оценке заявок, но прямо КЖЦ в этом законе не упоминается;

- Федеральный закон №223-ФЗ позволяет компаниям с государственным участием самостоятельно разрабатывать и утверждать положение о закупке, которое определяет правила закупок конкретной компании, включая способы закупок, порядок их проведения, требования к участникам и критерии оценки заявок (статья 2 Федерального закона №223-ФЗ) [18].

- в Федеральном законе от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – Федеральный закон №115-ФЗ) и Федеральном законе №224-ФЗ КЖЦ упоминается косвенно, поскольку ГЧП предполагает долгосрочное партнерство и ответственность за весь жизненный цикл объекта. Так, в статье 10 Федерального закона №115-ФЗ определены права и обязанности концессионера. В частности, в пункте 1 части 1 установлено, что «концессионер обязан обеспечить создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, а также осуществлять деятельность, предусмотренную концессионным соглашением». Это положение определяет, что концессионер несет ответственность не только за строительство или реконструкцию, но и за дальнейшую эксплуатацию объекта, его поддержание в надлежащем состоянии, текущий и капитальный ремонт, а также за последующую модернизацию или утилизацию объекта (в зависимости от условий конкретного соглашения). Все эти этапы входят в понятие «жизненный цикл объекта» [9]. В пункте 2 статьи 7 Федерального закона №224-ФЗ содержатся требования к описанию объекта соглашения, обязательствам сторон по его созданию, реконструкции, эксплуатации (использованию), обслуживанию и ремонту. Все эти этапы являются частью жизненного цикла объекта [5].

Важную роль играют подзаконные акты, которые детализируют применение КЖЦ в различных отраслях. В частности, в Постановлении Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла» определены случаи, в которых обязательно

заключение контракта жизненного цикла [20]. Например, при закупке определенных видов техники или строительстве сложных объектов.

Следует отметить, что КЖЦ нередко рассматривают как самостоятельную форму ГЧП, которой он не является. КЖЦ следует рассматривать скорее, как инструмент или механизм, который может использоваться в рамках проектов ГЧП, но он может использоваться и в обычных государственных закупках, не являющихся ГЧП. Несмотря на то, что КЖЦ часто используется для инфраструктурных проектов, его применение не ограничивается только ими. Так, КЖЦ может использоваться при закупках сложного оборудования, транспортных средств и других товаров, где важна стоимость владения и обслуживания.

КЖЦ часто путают с ГЧП, поскольку в проектах ГЧП его применение представляется наиболее логичным и эффективным. Так, когда частный партнер отвечает за проектирование, строительство, эксплуатацию и обслуживание объекта в течение длительного срока, учет всех затрат на жизненный цикл становится критически важным.

Следует отметить, что в действующем законодательстве не определены четкие правила использования КЖЦ, в том числе, в контексте ГЧП. Необходимы более конкретные методические указания, типовые формы контрактов и разъяснения по вопросам распределения рисков и ответственности между государственным и частным партнерами. Анализ действующего позволил выделить вопросы использования КЖЦ, требующие уточнения:

- критерии оценки заявок. Необходимо уточнить, как учитывать стоимость жизненного цикла при выборе подрядчика и, какие методы использовать для оценки затрат на эксплуатацию и обслуживание;
- распределение рисков. Необходимо определить, какие риски несет частный партнер;
- механизмы контроля и мониторинга. Необходимо определить механизм контроля государством исполнения контракта и обеспечения качества работ на протяжении всего жизненного цикла объекта;

- процедуры изменения контракта. Необходимо уточнить, как учитывать изменения в законодательстве, технологиях и рыночной конъюнктуре при исполнении долгосрочного контракта.

Законодательство не устанавливает исчерпывающий перечень объектов, для которых можно использовать КЖЦ, но разрешает использование КЖЦ для широкого круга объектов, где его использование экономически целесообразно.

В качестве примеров, где КЖЦ используется часто можно выделить:

- автомобильные дороги: проектирование, строительство, ремонт и содержание дорог;
- объекты транспортной инфраструктуры: аэропорты, порты, железнодорожные вокзалы;
- объекты коммунальной инфраструктуры: системы водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, электроснабжения.
- социальные объекты: школы, больницы, спортивные сооружения.
- сложное оборудование и техника: закупка и обслуживание медицинского оборудования, транспортных средств, энергетического оборудования.

Таким образом, КЖЦ является инструментом, позволяющим повысить эффективность закупок и управления государственным имуществом. Однако, некоторые вопросы его использования требуют уточнения в законодательстве. КЖЦ не является формой ГЧП, но часто используется в проектах ГЧП, поскольку позволяет учитывать все затраты на жизненный цикл объекта и более эффективно распределять риски между государственным и частным партнерами. Законодательство не ограничивает перечень объектов, для которых можно использовать КЖЦ, но подчеркивает необходимость экономической целесообразности его применения.

В России для финансирования проектов ГЧП государство использует еще несколько видов финансирования:

- экономический подход, когда частный партнер берет на себя риск в части изменения спроса. Поэтому в случае использования этого подхода

потребитель пользуется объектом инфраструктуры на платной основе. Такая организация финансовых потоков используется при строительстве объектов коммунальной и транспортной инфраструктуры;

- социальный подход, когда частный партнер с определенной периодичностью и в определенном размере получает платежи из бюджета. Все условия получения платежей частной стороной устанавливаются в договоре о ГЧП. Такой подход используется в сфере образования и здравоохранения;

- социально-экономический подход заключается в том, что услуга, предоставляемая с использованием объекта инфраструктуры, оплачивается ее потребителем, но он оплачивает ее не полностью. Для того, чтобы обеспечить частному партнеру необходимую рентабельность ему осуществляются выплаты из бюджета на условиях договора о ГЧП. Этот подход основан на применении тарифа, который предполагает выплату компенсации.

В России использование ГЧП ограничено. Ограничения связаны, в первую очередь, с законодательным регулированием такого партнерства и на общегосударственном уровне, и на уровне регионов. Следует отметить, что законодательное регулирование является одним из основных факторов, сдерживающих развитие ГЧП в России.

Так, в России ГЧП регулируется Федеральным законом №224-ФЗ и Федеральным законом №115-ФЗ, а также подзаконными актами актов. Применение законодательства на практике нередко вызывает затруднения и разночтения. Оба указанных выше закона регулируют схожие отношения (привлечение частных инвестиций в создание и эксплуатацию объектов инфраструктуры), но сферы их применения четко не разграничены, что приводит к спорам относительно того, какой закон должен применяться в конкретном случае. Например, строительство и эксплуатация платной автомобильной дороги, на первый взгляд, подпадает под действие двух упомянутых выше законов, но концессионное соглашение (Федеральный закон №115-ФЗ) предполагает передачу объекта в собственность концессионера на срок действия соглашения, а затем его возврат государству, а соглашение о ГЧП (Федеральный

закон №224-ФЗ) предусматривает сохранение права собственности за государством в течение всего срока действия соглашения. Разные государственные органы и эксперты могут по-разному интерпретировать критерии отнесения проекта к концессионному или ГЧП, что создает правовую неопределенность.

Также в законодательстве недостаточно четко определены механизмы реализации проектов ГЧП, вопросы распределения рисков, порядок определения платы концессионера (частного партнера) и другие важные аспекты. Так, в Федеральном законе №224-ФЗ и Федеральном законе 115-ФЗ установлены общие принципы реализации проектов, но отсутствуют четкие инструкции по реализации конкретных этапов, а именно:

- подготовка проекта и обоснование необходимости его реализации;
- проведение переговоров с потенциальными инвесторами;
- заключение соглашения;
- контроль за исполнением соглашения;
- разрешение споров.

В частности, недостаточно четко определены требования к содержанию и структуре бизнес-плана проекта ГЧП, что затрудняет оценку экономической эффективности проекта и принятие решения о его реализации. Неопределенность в механизмах может привести к затягиванию сроков реализации проектов, росту их стоимости и снижению привлекательности для инвесторов.

Кроме того, в законодательстве не содержится исчерпывающего перечня рисков, которые могут возникнуть при реализации проектов ГЧП, и не всегда четко определено, какие риски должно брать на себя государство, а какие – частные партнеры. Например, в законодательстве не определено, может ли частный партнер рассчитывать на компенсацию, если в период реализации проекта произошли изменения в законодательстве, которые привели к увеличению затрат частного партнера. Неопределенность в части распределения рисков привела к более высоким требованиям к доходности проекта со стороны

частных инвесторов, а, что в свою очередь, увеличивает стоимость проектов. Кроме того, неопределенность в части распределения рисков может привести к спорам между государственными органами и частными партнерами.

В каждом регионе действуют свои нормативные правовые акты, регулирующие ГЧП, которые могут существенно отличаться, что создает дополнительные сложности для инвесторов, работающих в разных регионах. Так, в разных регионах могут использоваться разные механизмы государственной поддержки: в одном регионе предоставляются налоговые льготы, а в другом – субсидии на процентные ставки по кредитам, в третьем – гарантии по обязательствам частного партнера. Инвестору сложно оценить эффективность государственной поддержки, предлагаемой в разных регионах, что затрудняет принятие решения об участии в проекте.

Например, в Московской области действует Закон Московской области от 24.07.2014 № 105/2014-ОЗ «Об участии Московской области в проектах государственно-частного партнерства», который предусматривает предоставление налоговых льгот инвесторам, реализующим проекты в сфере развития транспортной инфраструктуры [21]. В г. Санкт-Петербург действует Закон Санкт-Петербурга от 25.06.2015 № 444-87 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частном партнерстве», но он не предусматривает налоговых льгот для проектов в сфере парковок [22]. Кроме того, в г. Санкт-Петербург требуется обязательное согласование проекта с Комитетом по транспорту, что может занять несколько месяцев. Компания, специализируется на строительстве и эксплуатации платных парковок, и планирующая реализовать проект строительства платной парковки, столкнется с разными условиями и требованиями в этих двух регионах, что может повлиять на ее решение об участии в проекте.

Кроме того, законодательные ограничения приводят к сложностям при разработке документов по проведению конкурса, что обусловлено невозможностью учета всех особенностей проекта по созданию (совершенствованию) объектов инфраструктуры:

- разработчикам конкурсной документации приходится учитывать не только требования федерального и регионального законодательства, но и специфику конкретного проекта, а также интересы всех заинтересованных сторон;

- не разработано универсальных шаблонов конкурсной документации, что обусловлено уникальностью каждого проекта ГЧП, поэтому разработчикам приходится разрабатывать документацию с нуля, что требует значительных усилий и времени;

- конкурсная документация должна быть оформлена безупречно с юридической точки зрения, в противном случае, результаты конкурса могут быть оспорены в суде. Поэтому разработка конкурсной документации требует привлечения квалифицированных юристов;

- процесс разработки конкурсной документации является достаточно сложным, что увеличивает риск ошибок, которые могут привести к увеличению сроков реализации проекта или срыву конкурса.

- зачастую разработчикам сложно учесть все нюансы, связанные с созданием или совершенствованием объектов инфраструктуры. Такая ситуация, может привести к неполноте и неточности конкурсной документации.

Например, при строительстве новой автомобильной дороги с использованием ГЧП разработчикам конкурсной документации необходимо учесть следующие факторы:

- пропускная способность дороги;
- стоимость строительства и эксплуатации;
- воздействие на окружающую среду;
- интересы местных жителей;
- риски, связанные с изменением законодательства и экономической ситуации.

Если разработчики не учтут один из этих факторов, конкурсная документация может быть признана недействительной, что приведет к увеличению сроков реализации проекта.

Решения суда по применению норм Федерального закона №44-ФЗ и Федерального закона №135-ФЗ достаточно противоречивы. Несмотря на то, что Федеральный закон 44-ФЗ напрямую не регулирует ГЧП, его нормы применяются к отдельным этапам реализации проектов ГЧП, например, к закупке товаров или услуг, необходимых для реализации проекта. Нормы Федерального закона №135-ФЗ применяются к конкурсным процедурам в рамках проектов ГЧП. Судебные споры могут возникать в связи с нарушением антимонопольного законодательства, например, при создании преимуществ для отдельных участников конкурса или ограничении конкуренции. В итоге разные суды по-разному трактуют положения Федерального закона №44-ФЗ и Федерального закона №135-ФЗ в отношении проектов ГЧП.

В качестве примера можно рассмотреть применение Федерального закона №44-ФЗ в отношении субподрядчиков и поставщиков в проектах ГЧП: компания-концессионер (частный партнер) привлекает субподрядчиков для выполнения строительных работ в рамках концессионного соглашения. В этой ситуации возникает вопрос о том, обязана ли компания-концессионер при выборе субподрядчиков руководствоваться требованиями Федерального закона 44-ФЗ:

- позиция 1 (применение Федерального закона №44-ФЗ). Некоторые суды считают, что, поскольку концессионер фактически использует бюджетные средства (в виде платы концедента или гарантий), то им должны соблюдаться принципы открытости и прозрачности, установленные Федеральным законом №44-ФЗ, при выборе субподрядчиков. В противном случае, это рассматривается как неэффективное использование бюджетных средств [268];

- позиция 2 (неприменение Федерального закона №44-ФЗ). Другие суды придерживаются мнения том, что Федеральный закон №44-ФЗ не распространяется на отношения между концессионером и субподрядчиком, поскольку концессионер действует как частная компания и использует собственные средства, а не средства бюджета. При этом они ссылаются на то, что концессионное соглашение регулируется Федеральным законом №115-ФЗ,

который содержит правила выбора партнеров и не требует применения Федерального закона №44-ФЗ [8].

В итоге концессионеры, не понимая, какой позиции придерживается суд в конкретном регионе, вынуждены либо следовать нормам Федерального закона №44-ФЗ, что усложняет и повышает стоимость процесса выбора субподрядчиков, либо не следовать нормам этого закона и рисковать быть привлеченными к ответственности за нарушение законодательства о закупках.

Еще одним примером является применение Федерального закона №135-ФЗ при проведении конкурсов на заключение соглашений о ГЧП: в конкурсной документации на заключение соглашения о ГЧП содержатся требования, которые ограничивают круг потенциальных участников (требование о наличии опыта реализации аналогичных проектов в конкретном регионе, наличие дорогостоящего оборудования):

- позиция 1 (нарушение Федерального закона №135-ФЗ). Некоторые суды считают, что такие требования являются дискриминационными и нарушают нормы Федерального закона №135-ФЗ, поскольку создают необоснованные преимущества для отдельных участников конкурса и ограничивают конкуренцию. При этом они указывают на то, что необходимо обеспечивать равный доступ к участию в конкурсе для всех потенциальных инвесторов [268];

- позиция 2 (отсутствие нарушения Федерального закона №135-ФЗ). Другие суды считают, что такие требования являются оправданными, поскольку направлены на обеспечение качественной реализации проекта и снижение рисков. При этом они ссылаются на то, что заказчик имеет право устанавливать требования к квалификации участников конкурса для выбора наиболее надежного и опытного партнера [268].

В итоге организаторы конкурсов на заключение соглашений о ГЧП сталкиваются с проблемой определения допустимых границ требований к участникам, что создает риски оспаривания результатов конкурса и увеличения сроков реализации проекта.

Рассмотренные примеры показывают, что применение Федерального закона №44-ФЗ и Федерального закона №135-ФЗ к ГЧП является сложным и неоднозначным вопросом. Отсутствие единообразной судебной практики создает риски для всех участников проектов ГЧП и препятствует их эффективной реализации. Для решения этой проблемы необходимы разъяснения со стороны высших судебных органов (например, Верховного Суда РФ) или внесение изменений в действующее законодательство.

Кроме того, судебные решения по аналогичным делам могут быть противоположными. В качестве примера можно рассмотреть применение Федерального закона №44-ФЗ к субподрядчикам (строительство дороги): компания (концессионер), реализующая проект строительства платной дороги по концессионному соглашению, привлекла субподрядчика без проведения конкурсных процедур, предусмотренных Федеральным законом №44-ФЗ. Антимонопольный орган (Федеральная антимонопольная служба России (далее – ФАС)) вынес предписание о нарушении законодательства о закупках, считая, что компания (концессионер) использовала бюджетные средства, полученные в виде платы концедента.

Суд первой инстанции отменил предписание ФАС, указав на то, что концессионер является частной компанией, действующей на основании Федерального закона №115-ФЗ, и привлекает субподрядчиков за счет собственных средств, следовательно, Федеральный закон №44-ФЗ в данном случае не применяется. Апелляционный суд оставил решение суда первой инстанции без изменений [268].

Рассмотрим еще одну аналогичную ситуацию: компания (концессионер) привлекла субподрядчика, не соблюдая требования Федерального закона №44-ФЗ. ФАС также вынесла предписание.

Суда первой инстанции поддержал предписание ФАС, указав на то, что компания (концессионер) получает государственную поддержку в виде инвестиционного гранта и, следовательно, обязана соблюдать принципы открытости и прозрачности, установленные Федеральным законом №44-ФЗ, при

выборе субподрядчиков. Апелляционный суд подтвердил решение суда первой инстанции [268].

Рассмотренные примеры показывают, что суды в разных регионах при схожих обстоятельствах выносят противоположные решения по вопросу применения Федерального закона №44-ФЗ к субподрядчикам в проектах ГЧП.

Еще одним примером является применение Федерального закона №135-ФЗ в части требований к участникам конкурса «строительство мусороперерабатывающего завода»: в конкурсной документации на право заключения концессионного соглашения на строительство мусороперерабатывающего завода установлено требование о наличии у участника опыта эксплуатации аналогичного завода мощностью не менее 100 тыс. тонн в год в течение последних 5 лет. Компания (потенциальный участник) обратилась в суд, полагая, что это требование необоснованно ограничивает конкуренцию, поскольку немного компаний ему соответствуют.

Суд первой инстанции удовлетворил иск компании, признав требование дискриминационным и нарушающим нормы Федерального закона №135-ФЗ. При этом суд указал на то, что заказчик не доказал, что отсутствие такого опыта у участника не позволит ему качественно реализовать проект. Апелляционный суд подтвердил решение суда первой инстанции [268].

Рассмотрим аналогичную ситуацию: в конкурсной документации на строительство мусороперерабатывающего завода было установлено требование о наличии у участника сертифицированной системы экологического менеджмента по стандарту ISO 14001. Компания (потенциальный участник) обратилась в суд, считая, что это требование ограничивает конкуренцию.

Суд первой инстанции отказал компании в удовлетворении иска, указав на то, что требование о наличии сертифицированной системы экологического менеджмента является обоснованным, поскольку направлено на обеспечение экологической безопасности проекта. Апелляционный суд подтвердил решение суда первой инстанции [268].

Рассмотренный пример показывает, что суды по-разному оценивают обоснованность требований к квалификации участников конкурса, что приводит к противоречивым решениям по вопросу нарушения норм Федерального закона № 135-ФЗ. Кроме того, постоянные изменения в судебной практике затрудняют прогнозирование результатов судебных споров.

Последствиями рассмотренных выше проблем являются:

- увеличение сроков реализации проектов ГЧП, обусловленное сложностями при разработке конкурсной документации и риском судебных споров;
- увеличение стоимости проектов ГЧП, обусловленное необходимостью затрат на разработку конкурсной документации и юридическое сопровождение проектов ГЧП;
- снижение инвестиционной привлекательности проектов ГЧП в связи с высокими рисками.

Проблемы применения Федерального закона №44-ФЗ и Федерального закона №135-ФЗ в проектах ГЧП/МЧП и способы их решения представлены в таблице 4.6

Таблица 4.6 - Проблемы применения законодательства о закупках и защите в проектах ГЧП и способы их решения

Проблема	Последствия	Способ решения проблемы
1	2	3
Неоднозначность применения норм Федерального закона №44-ФЗ (в частности, к субподрядчикам концессионеров)	1. Риск привлечения к ответственности за нарушение законодательства о закупках; 2. Увеличение сложности и стоимости процесса выбора субподрядчиков.	1. Разъяснения Верховного Суда РФ по вопросу применения Федерального закона №44-ФЗ к субподрядчикам концессионеров. 2. Внесение изменений в законодательство, уточняющих применение Федерального закона 44-ФЗ к субподрядчикам в проектах ГЧП (например, установить четкие критерии, когда Федеральный закон 44-ФЗ применяется, а когда не применяется).
Различная оценка судами обоснованности требований к	1. Риск оспаривания результатов конкурса. 2. Увеличение сроков реализации проекта.	1. Разъяснения ФАС России по вопросу допустимых границ требований к участникам конкурсов ГЧП (например, разработать методические рекомендации

Продолжение Таблицы 4.6

1	2	3
участникам конкурсов ГЧП (нарушение Федерального закона №135-ФЗ).		по оценке обоснованности требований). 2. Внесение изменений в Федеральный закон №135-ФЗ, конкретизирующих критерии оценки дискриминационности требований в конкурсной документации ГЧП.
Постоянные изменения в судебной практике.	1. Сложности в прогнозировании результатов судебных споров. 2. Увеличение рисков для инвесторов.	1. Систематическое обобщение и публикация судебной практики по ГЧП Верховным Судом РФ. 2. Обеспечение большей стабильности законодательства о ГЧП и закупок.
Недостаточная четкость и однозначность законодательства о ГЧП	1. Сложности при разработке конкурсной документации. 2. Высокий уровень правовой неопределенности.	1. Совершенствование законодательства о ГЧП (в т.ч. Федерального закона №115-ФЗ), направленное на устранение пробелов и коллизий. 2. Разработка типовых форм конкурсной документации для различных типов проектов ГЧП.
Отсутствие унификации регионального законодательства о ГЧП.	1. Различия в подходах к реализации проектов ГЧП в разных регионах. 2. Усложнение работы инвесторов, реализующих проекты в нескольких регионах.	Разработка модельного закона о ГЧП, который будет принят в регионах, обеспечивая единообразие правового регулирования ГЧП/МЧП.
Отсутствие единообразного применения норм Федерального закона №44-ФЗ и Федерального закона №135-ФЗ к проектам ГЧП	Невозможность спрогнозировать исход судебных споров	1. Разъяснения ФАС и Верховного Суда РФ о применении Федерального закона №44-ФЗ и Федерального закона №135-ФЗ к проектам ГЧП. 2. Разработка методических рекомендаций по применению указанных федеральных законов
Сложности при разработке конкурсной документации для ГЧП	1. Увеличение сроков реализации проектов. 2. Увеличение стоимости проектов (затраты на разработку и юридическую экспертизу). 3. Риск оспаривания конкурсной документации в суде.	1. Разработка и утверждение методических рекомендаций по разработке конкурсной документации для проектов ГЧП (учет специфики различных отраслей). 2. Создание реестра лучших практик разработки конкурсной документации (с возможностью адаптации под конкретные проекты). 3. Разработка типовых, унифицированных форм конкурсной документации (с возможностью адаптации под конкретные проекты).

Реализация мер, представленных в таблице 4.6, позволит снизить риски и повысить инвестиционную привлекательность проектов ГЧП, что будет способствовать развитию инфраструктуры.

Следует отметить, что одним из факторов, который увеличивает транзакционные затраты, является отсутствие результативного взаимодействия между структурами по развитию ГЧП общегосударственного и регионального уровней. Работу некоторых из таких структур в регионах уже сегодня можно оценить, как достаточно эффективную, но создание эффективной системы коммуникаций между центрами ГЧП, позволит более качественно его развивать, а также обеспечить синергетический эффект. Так, когда в одном проекте ГЧП участвует не один, а несколько административных единиц, то им зачастую непросто достичь компромисса относительно того или иного вопроса по проекту, что увеличивает затраты времени на его реализацию. Например, при реализации проекта по строительству транспортной развязки, соединяющей два региона, отсутствие четкой координации между региональными центрами ГЧП может привести к увеличению сроков согласования проектной документации, распределения финансовых обязательств и ответственности за эксплуатацию объекта. В результате транзакционные издержки увеличатся и снизится эффективность проекта.

Еще одной причиной, увеличивающей транзакционные затраты, является недостаток опыта у органов управления регионом в сфере реализации проектов ГЧП, который можно компенсировать, привлекая консультантов со стороны, имеющих такой опыт. Однако, и служащие органов управления регионом, которые отвечают за реализацию проекта, должны быть достаточно квалифицированными для того, чтобы грамотно составить план выплат из бюджета для финансирования проекта. Кроме того, они должны иметь навыки планирования денежных потоков, уметь налаживать коммуникации с возможными инвесторами проектов.

Проект будет успешным только, если члены совета директоров с обеих сторон (со стороны региона и со стороны частного) смогут достичь соглашения

по вопросам его реализации. Также для успешной реализации проекта требуется привлекать внешних консультантов, а это сопряжено с дополнительными расходами. Специалисты региональных органов управления должны иметь навыки сфере создания и использования механизма, который позволит эффективно управлять проектом, поскольку при отсутствии у них таких навыков, проекты останутся недостаточно проработанными. Следовательно, положительное решение по вопросу их практической реализации может быть ошибкой, что требует от частного партнера дополнительной оценки проекта для уточнения его целей и задач, а, значит, ведет к росту длительности его реализации.

Одним из факторов, оказывающих влияние развитие ГЧП/МЧП в регионе, является уровень развития информационной и методической поддержки проектов. Для привлечения представителей частного сектора к участию в проекте, необходимо наличие открытости во внешних коммуникациях. Например, если в муниципальном образовании планируется строительство новой школы в рамках проекта ГЧП, но на официальном сайте муниципального образования и других специализированных информационных ресурсах отсутствует подробная информация о проекте, то потенциальные инвесторы, особенно из других регионов, не узнают о проекте или не захотят тратить время на поиск информации о нем из разных источников. Следовательно, недостаток информации является препятствием для участия частного сектора в проекте ГЧП/МЧП и снижает вероятность его успешной реализации.

Уровень привлекательности региона для инвесторов также играет важную роль в развитии ГЧП/МЧП. Сложность получения кредитных ресурсов в регионе может отрицательно отразиться на результатах проекта. Это связано с консерватизмом, свойственным коммерческим банкам в сфере оценки кредитных рисков относительно новых проектных компаний (SPV). Государственные банки и центры развития ГЧП охотнее кредитуют масштабные проекты, поскольку это для них более выгодно, но ограничивает возможности реализации менее крупных проектов.

Кроме того, конкуренция среди возможных инвесторов проектов в российских регионах невысокая. Это связано с тем, что частный сектор показывает, что участие в таких проектах сопряжено наличием серьезных административных барьеров, многие из них не понимают сути ГЧП, проекты отличаются длительным сроком окупаемости и наличием значительных политических рисков. Все эти факторы в совокупности сужают круг потенциальных инвесторов, и регионы (муниципалитеты) вынуждены выбирать частного партнера из ограниченного количества претендентов, что, в свою очередь, снижает конкуренцию и может негативно сказаться на условиях соглашений о ГЧП. Достоинства и недостатки использования ГЧП в регионах России представлены на рисунке 4.5.

Система ГЧП/МЧП строится на основе сотрудничества региональных (местных) властей и частных предпринимателей, направленного на развитие и рост конкурентоспособности региона (муниципалитета), обеспечиваемых использованием проектного подхода для развития инфраструктуры и позволяющего получить положительный эффект от такого сотрудничества.

Во многих российских регионах утверждены законы о ГЧП, которые не всегда имеют практическое применение. Следует отметить, что в России составляются рейтинги российских регионов по уровню развития ГЧП (Приложение Г). При составлении рейтинга учитываются возможности привлечения средств из частных источников в проекты ГЧП. Этот показатель, характеризует сложившиеся в регионе условия для развития ГЧП и оценивается с учетом оценок экспертов, которые руководствуются результатами качественного анализа законодательной базы региона, законодательства в сфере участия субъектов РФ в рассматриваемых проектах.

Второй показатель, учитываемый при составлении рейтинга, оценивается с учетом того, что каждый следующий проект ГЧП увеличивает навыки в области управления такими проектами, а также способствует развитию в регионе ГЧП/МЧП.

Преимущества и недостатки реализации проектов ГЧП в российских регионах	
	Преимущества
	→ Полная ответственность частного партнера за реализацию проекта
	→ Передача части проектных рисков частному партнеру и снижением их для региона
	→ Создание предпосылок для использования инновационных решений при реализации проектов
	→ Стимулирование частного партнера к качественной разработке технической документации на этапе проектирования
	→ Рост эффективности использования бюджетных средств
	→ Платежи из бюджета производятся только после ввода объекта в эксплуатацию
	→ Строгое и четкое разграничение прав и обязанностей участников проекта
	→ Гибкость структурирования проекта
	Недостатки
	→ Высокий уровень транзакционных издержек в связи с подготовкой контракта
	→ Эффективность проекта определяется качеством конкурсных документов
	→ Возможность возникновения дополнительных бюджетных расходов на стадии проведения торгов
	→ Высокий риск возникновения транзакционных издержек после начала реализации проекта
	→ Появление возможности внесения изменений в проект после подписания контракта
	→ Высокий уровень затрат из бюджета на проведение конкурса по выбору частного партнера
	→ Высокий уровень квалификационных требований к государственным служащим, и, соответственно рост затрат на повышение их квалификации

Рисунок 4.5 - Преимущества и недостатки реализации проектов ГЧП/МЧП в российских регионах

В России регулярно публикуются еще несколько рейтингов, к которым обращаются потенциальные инвесторы и участники проекта в процессе принятия решения об участии в региональных инфраструктурных проектах:

- Рейтинг регионов по инвестиционному климату («Эксперт РА») (Приложение Д, таблица Д.1);

- Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата субъектов РФ АСИ – 2021 (стабильный состав - лидеры рейтинга) (Приложение Д, таблица Д.2);
- Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ – 2020 (Приложение Д, таблица Д.3);
- Рейтинг российских регионов по качеству жизни – 2020 (Приложение Д, таблица Д.4).

Анализ показателей, которые использовались при составлении рейтингов, позволяет увидеть, что в их структуре доля факторов, которые отражают состояние инфраструктуры региона, составляет 10-30%. Здесь стоит отметить, что при составлении рейтинга глобальной конкурентоспособности стран также используются показатели, отражающие состояние инфраструктуры этих стран. Доля таких факторов в структуре показателей, используемых при составлении рейтинга, составляет примерно 30%. Следовательно, инфраструктура является важным фактором конкурентоспособности региона, что подчеркивает важность ее развития.

Выводы по главе 4

За многовековую историю ГЧП из простого механизма привлечения частного финансирования в развитие инфраструктуры ГЧП/МЧП превратилось в стратегический инструмент развития, направленный на повышение качества жизни населения и достижение устойчивого экономического роста региона (муниципалитета). Основными факторами, повлиявшими на развитие ГЧП, являются: потребность в развитии инфраструктуры; ограниченность государственных ресурсов; стремление к повышению эффективности реализации инфраструктурных проектов, снижения затрат и повышения качества услуг; изменение идеологии. Современный этап развития ГЧП характеризуется разнообразием моделей партнерства, четким разделением рисков, стремлением к повышению эффективности проектов и учетом социально-экологических факторов.

Роль государства в развитии ГЧП в различных странах варьируется от ведущей роли (Франция, Южная Корея, ЮАР) до регулирования и координации (Великобритания, Канада). Сферы применения ГЧП в разных странах практически не отличаются, оно используется преимущественно в сфере развития транспортной и коммунальной инфраструктуры, а также инфраструктуры здравоохранения, образования и энергетики. Основные риски и проблемы, связанные с реализацией проектов ГЧП, в основном обусловлены сложностью и длительностью процедур согласования проектов, бюрократическими препятствиями, политическими рисками, коррупцией, недостатком квалифицированных кадров и сложностью привлечения частного капитала. Модели ГЧП в разных странах постоянно изменяются с учетом накопленного опыта, а также изменения экономической и политической ситуации в стране.

Инфраструктура представляет собой совокупность объектов, сооружений, отраслей и экономических субъектов, обеспечивающих функционирование экономики и удовлетворение потребностей населения. Существует производственная (экономическая) инфраструктура, обеспечивающая материальное производство, и социальная инфраструктура, обеспечивающая удовлетворение потребностей населения (образование, здравоохранение, социальное обеспечение, культура и искусство).

ГЧП/МЧП представляет собой особый экономико-правовой режим регионального (местного) развития, поскольку в нем сочетаются экономические преимущества привлечения частных инвестиций и повышения эффективности использования ресурсов с правовыми гарантиями защиты прав и интересов всех участников.

Частный сектор обычно управляет проектами более эффективно, чем государственный, что создает потенциал для повышения общей эффективности проектов ГЧП. При этом, важно добиться синергического эффекта, когда сильные стороны частного сектора компенсируют слабые стороны региона, что требует проведения количественной оценки такого эффекта. Принципиально

важно обеспечить взаимную выгоду для государства и частного партнера, что требует сопоставления показателей VFM (Value for Money) и PSC (Public Sector Comparator).

В России использование ГЧП ограничено. Ограничения связаны, в первую очередь, с законодательным регулированием такого партнерства и на общегосударственном уровне, и на уровне регионов. Следует отметить, что законодательное регулирование является одним из основных факторов, сдерживающих развитие ГЧП в России. Среди основных проблем, связанных с законодательным регулированием ГЧП можно выделить: неоднозначное применение норм Федерального закона № ФЗ-44; различная оценка обоснованности требований к участникам конкурсов ГЧП; постоянные изменения в судебной практике; пробелы и коллизии в законодательстве о ГЧП; различия в подходах к реализации проектов ГЧП в разных регионах; отсутствие единообразного применения норм Федерального закона №ФЗ-44 и Федерального закона №ФЗ-135; сложности при разработке конкурсной документации. Для решения выявленных проблем в рамках диссертационного исследования предложены мероприятия, реализация которых позволит снизить риски и повысить инвестиционную привлекательность проектов ГЧП, что будет способствовать развитию инфраструктуры. Разница, существующая в регионах в сфере развития ГЧП, требует формирования в них рынка проектов ГЧП. Предполагается, что это будет стимулировать использование такого партнерства и повысит уровень его развития в регионах в ближайшей перспективе. Более того, сложившаяся ситуация требует от властей региона способности решать задачи развития региона с использованием ГЧП и желания отвечать за их решение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе исследована проблема управления конкурентоспособностью субъектов Российской Федерации на основе государственно-частного партнерства. По результатам проведенного исследования сделаны следующие основные выводы.

Регион является не только географической единицей, но и сложной социально-экономической системой, которая функционирует в условиях постоянных изменений и влияния различных факторов. Эффективное функционирование региона не представляется возможным без обеспечения его конкурентоспособности, которая определяет его способность привлекать ресурсы, развиваться и обеспечивать высокий уровень жизни населения.

Анализ существующих подходов к определению понятия «управление» позволил выделить основные его принципы: целенаправленность; системность; динамичность; воздействие; обратная связь. Анализ этих принципов в контексте конкурентоспособности региона позволил сделать вывод о том, что управление конкурентоспособностью региона можно определить, как целенаправленный процесс воздействия на экономические, социальные, экологические, инновационные и другие факторы, определяющие конкурентные преимущества региона, с целью повышения его инвестиционной привлекательности, обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни населения в условиях глобальной конкуренции. Из представленного определения следует, что ключевыми аспектами управления конкурентоспособностью региона в современных условиях являются: комплексный подход к управлению; стратегическое планирование; внедрение инноваций; партнерство.

Уровень конкурентоспособности региона определяется целым комплексом взаимосвязанных факторов (природно-географических, экономических, социально-демографических, институциональных, политических), которые в совокупности образуют его потенциал и определяют возможности для

социально-экономического развития. Следовательно, эффективное управление конкурентоспособностью региона требует систематического анализа этих факторов, выявления сильных и слабых сторон региона, разработку стратегий и программ, направленных на улучшение его конкурентных позиций.

Одним из основных аспектов управления конкурентоспособностью региона является партнерство, то есть активное вовлечение в этот процесс частного сектора. Партнерство между регионом и частным сектором позволяет разделить риски и затраты, а также использовать лучшие практики управления и передовые технологии. Поэтому именно механизм ГЧП следует рассматривать как инструмент достижения стратегических целей развития региона и обеспечения высокого уровня его конкурентоспособности. В рамках диссертационного исследования разработан механизм управления развитием и отдельными проектами ГЧП, который состоит из двух уровней управления. В механизме субъектом и объектом управления являются совместные действия, предпринимаемые региональными властями и представителями частного сектора для реализации проекта ГЧП. В большинстве случаев для этого создается SPV (специальная компания). Действие механизма обеспечивается реализацией основных функций управления (планирование, организация, стимулирование, контроль). Функцию стратегического управления проектами ГЧП выполняют институты ГЧП, для которых в качестве объектов управления выступают объединения органов региональной власти и частных предпринимателей. Органы власти региона осуществляют тактическое и оперативное управления проектом. При этом для органов власти региона SPV является субъектом управления. В предлагаемом механизме особое место занимает выбор модели реализации проекта, что является одним из этапов процесса структурирования проекта, который можно рассматривать как процесс достижения консенсуса между участниками проекта по ключевым его параметрам.

Финансирование проектов ГЧП может осуществляться из различных источников, включая собственные средства частного партнера, кредиты банков, выпуск облигаций и другие. Важным аспектом является привлечение

институциональных инвесторов, которые заинтересованы в долгосрочных инвестициях с устойчивым доходом. Регион может оказывать поддержку проектам ГЧП путем предоставления гарантий, субсидий и других форм финансовой помощи.

Существующую в России нормативную базу регулирования рынка проектов ГЧП можно рассматривать как достаточно эффективный инструмент, который позволяет учитывать интересы региона и представителей частного сектора, а, следовательно, и получить максимальный эффект. В главе сформированы и классифицированы принципы использования ГЧП и МЧП для реализации выгодоприобретения государством определенных благ, в том числе создания и реорганизации инфраструктурных проектов.

В рамках диссертационного исследования проанализированы научные работы отечественных и зарубежных ученых по вопросам финансирования инфраструктурных проектов. Результаты исследования показали, что инвестиции в инфраструктуру непосредственно влияют на экономику, и влияние это положительное. Здесь стоит учитывать то, что в большинстве рассмотренных исследований анализировалась статистика зарубежных стран, а не России, а также не учитывался присущий нашей стране региональный аспект.

Поэтому необходим поиск и анализ аналогичных показателей по российским регионам, который позволит определить, влияет ли использование ГЧП в российских регионах на конкурентоспособность их экономик.

С целью повышения предпринимательской активности в регионе органам исполнительной государственной власти можно рекомендовать создание цифровой платформы, на которой частные предприниматели смогут вносить предложения по использованию ГЧП при реализации инфраструктурных проектов, которые органам власти рекомендуется учитывать при принятии решения о реализации таких проектов. Однако, не стоит забывать о том, что поступившие от частных предпринимателей предложения могут сдерживать конкуренцию и способствовать коррупционным проявлениям. Поэтому принятие решений относительно ключевых направлений развития

инфраструктуры региона должно быть взвешенным и объективным, но поступающие предложения следует обязательно рассматривать и учитывать. При этом окончательное решение принимают власти региона, на них же ложится и ответственность за принятое решение.

В главе рассмотрены результаты типизации российских регионов, характеризующих уровень развития их инфраструктуры. В каждый тип регионов вошли показатели, значения которых зависят от состояния инфраструктуры в регионе. Следует отметить, что разница, существующая в регионах в сфере развития ГЧП, требует формирования в них рынка проектов ГЧП. Предполагается, что это будет стимулировать использование такого вида партнерства и повысит уровень его развития в регионах в ближайшей перспективе. Ситуация, сложившаяся в российских регионах, требует от властей региона способности решать задачи развития региона с использованием ГЧП и желания отвечать за их решение.

В рамках диссертационного исследования автором разработан алгоритм обоснования большей по сравнению с государственными закупками эффективности использования ГЧП для повышения конкурентоспособности экономики региона. Автор считает, что схематично взаимодействие потенциальных участников ГЧП на региональном уровне, таким образом, может быть представлено следующим образом:

1) государство публично объявляет о приоритетных направлениях развития ГЧП/МЧП. При этом, формат таких направлений может быть разным – как с указанием объекта ГЧП (например, строительство конкретной автомобильной дороги и реконструкция конкретного водовода), так и без указания такового (например, проектирование, строительство и эксплуатация комплекса объектов системы обращения с ТБО, предполагающее, что потенциальные частные участники ГЧП/МЧП могут предложить отличающиеся варианты такой системы и, соответственно, различные инфраструктурные объекты в рамках каждого из вариантов);

2) потенциальные частные партнеры в соответствии со статьей 8 Федерального закона № 224-ФЗ готовят предложения по ГЧП/МЧП в сферах, соответствующих утвержденным государством приоритетным направлениям;

3) государство, исходя из принципа максимальной эффективности, и с учетом бюджетных ограничений на конкурсной основе выбирает проекты ГЧП/МЧП, в которых предполагает выступить в качестве публичного партнера.

То есть, с определенной долей условности, можно говорить о том, что частные компании выступают «продавцом» проектов ГЧП/МЧП, а в качестве их «покупателей» выступает государство, что, вкупе с перманентным характером процесса разработки и заключения соглашений о ГЧП/МЧП (то есть «сделок»), вполне позволяет сделать вывод о формировании и функционировании регионального рынка проектов ГЧП.

За многовековую историю ГЧП из простого механизма привлечения частного финансирования в развитие инфраструктуры ГЧП/МЧП превратилось в стратегический инструмент развития, направленный на повышение качества жизни населения и достижение устойчивого экономического роста региона (муниципалитета). Основными факторами, повлиявшими на развитие ГЧП, являются: потребность в развитии инфраструктуры; ограниченность государственных ресурсов; стремление к повышению эффективности реализации инфраструктурных проектов, снижения затрат и повышения качества услуг; изменение идеологии. Современный этап развития ГЧП характеризуется разнообразием моделей партнерства, четким разделением рисков, стремлением к повышению эффективности проектов и учетом социально-экологических факторов.

Роль государства в развитии ГЧП в различных странах варьируется от ведущей роли (Франция, Южная Корея, ЮАР) до регулирования и координации (Великобритания, Канада). Сферы применения ГЧП в разных странах практически не отличаются, оно используется преимущественно в сфере развития транспортной и коммунальной инфраструктуры, а также инфраструктуры здравоохранения, образования и энергетики. Основные риски и

проблемы, связанные с реализацией проектов ГЧП, в основном обусловлены сложностью и длительностью процедур согласования проектов, бюрократическими препятствиями, политическими рисками, коррупцией, недостатком квалифицированных кадров и сложностью привлечения частного капитала. Модели ГЧП в разных странах постоянно изменяются с учетом накопленного опыта, а также изменения экономической и политической ситуации в стране.

Инфраструктура представляет собой совокупность объектов, сооружений, отраслей и экономических субъектов, обеспечивающих функционирование экономики и удовлетворение потребностей населения. Существует производственная (экономическая) инфраструктура, обеспечивающая материальное производство, и социальная инфраструктура, обеспечивающая удовлетворение потребностей населения (образование, здравоохранение, социальное обеспечение, культура и искусство). В реализации проектов ГЧП важную роль играет финансовая инфраструктура, которая является частью экономической инфраструктуры, поскольку именно эта инфраструктура обеспечивает привлечение заемных средств, необходимых для реализации масштабных инфраструктурных проектов. Особенности инфраструктуры (капиталоемкость, долгосрочность и социальная значимость) обуславливают необходимость использования ГЧП для ее развития.

ГЧП/МЧП представляет собой особый экономико-правовой режим регионального (местного) развития, поскольку в нем сочетаются экономические преимущества привлечения частных инвестиций и повышения эффективности использования ресурсов с правовыми гарантиями защиты прав и интересов всех участников.

Частный сектор обычно управляет проектами более эффективно, чем государственный, что создает потенциал для повышения общей эффективности проектов ГЧП. При этом, важно добиться синергического эффекта, когда сильные стороны частного сектора компенсируют слабые стороны региона, что требует проведения количественной оценки такого эффекта. Принципиально

важно обеспечить взаимную выгоду для государства и частного партнера, что требует сопоставления показателей VFM (Value for Money) и PSC (Public Sector Comparator).

В России использование ГЧП ограничено. Ограничения связаны, в первую очередь, с законодательным регулированием такого партнерства и на общегосударственном уровне, и на уровне регионов. Следует отметить, что законодательное регулирование является одним из основных факторов, сдерживающих развитие ГЧП в России. Среди основных проблем, связанных с законодательным регулированием ГЧП можно выделить: неоднозначное применение норм Федерального закона № ФЗ-44; различная оценка обоснованности требований к участникам конкурсов ГЧП; постоянные изменения в судебной практике; пробелы и коллизии в законодательстве о ГЧП; различия в подходах к реализации проектов ГЧП в разных регионах; отсутствие единообразного применения норм Федерального закона №ФЗ-44 и Федерального закона №ФЗ-135; сложности при разработке конкурсной документации. Для решения выявленных проблем в рамках диссертационного исследования предложены мероприятия, реализация которых позволит снизить риски и повысить инвестиционную привлекательность проектов ГЧП, что будет способствовать развитию инфраструктуры.

Разница, существующая в регионах в сфере развития ГЧП, требует формирования в них рынка проектов ГЧП. Предполагается, что это будет стимулировать использование такого партнерства и повысит уровень его развития в регионах в ближайшей перспективе. Более того, сложившаяся ситуация требует от властей региона способности решать задачи развития региона с использованием ГЧП и желания отвечать за их решение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные правовые акты

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 29.11.2021) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 24.04.2025)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30.11.1994 года № 51-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 24.04.2025)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31.07.1998 №146-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 21.04.2025)
4. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 №164-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 04.05.2025)
5. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 №224-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 25.05.2025)
6. Федеральный закон «О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» от 17.05.2007 № 82-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 19.04.2025)
7. Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13.07.2015 №218-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 23.04.2025)
8. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 №44-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа:

<http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 27.03.2025)

9. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 №115-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 20.04.2025)

10. Федеральный закон «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 08.11.2007 №261-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 14.05.2025)

11. Федеральный закон «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21.12.2001 №178-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 23.04.2025)

12. Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 №225-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 17.04.2025)

13. Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 08.11.2007 №257-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 14.03.2025)

14. Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 №116-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 16.05.2025)

15. Федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» от 29.04.2008 № 57-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 23.04.2025)

16. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 №39-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата

обращения: 28.05.2025)

17. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 28.05.2025)

18. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 №223-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 27.05.2025)

19. Постановление Правительства РФ от 27.05.2006 №319 (ред. от 20.01.2015) «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении автомобильных дорог и инженерных сооружений транспортной инфраструктуры, в том числе мостов, путепроводов, тоннелей, стоянок автотранспортных средств, пунктов пропуска автотранспортных средств, пунктов взимания платы с владельцев грузовых автотранспортных средств» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 23.04.2025)

20. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 02.04.2025)

21. Закон Московской области от 24.07.2014 № 105/2014-ОЗ «Об участии Московской области в проектах государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 15.04.2025)

22. Закон Санкт-Петербурга от 25.06.2015 № 444-87 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частном партнерстве» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 26.04.2025)

23. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 27.05.2025)

24. Постановление Правительства Ленинградской области от 30.11.2017 № 514 «О внесении изменения в постановление Правительства Ленинградской

области от 14 ноября 2013 года № 398 «О государственной программе Ленинградской области «Современное образование Ленинградской области» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 29.05.2025)

25. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р (ред. от 30.09.2022) «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 07.04.2025)

26. Постановление Правительства РФ от 30.03.2021 № 484 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 19.04.2025)

27. Постановление Правительства РФ от 30.01.2019 № 63 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 18.05.2025)

28. Постановление Правительства Ленинградской области от 15.09.2020 № 628 «Об утверждении Перечня объектов подпрограммы «Общественный транспорт и транспортная инфраструктура» государственной программы Ленинградской области «Развитие транспортной системы Ленинградской области» и распределения субсидии на строительство (реконструкцию) объектов транспортной инфраструктуры, включая их проектирование, из областного бюджета Ленинградской области бюджетам муниципальных образований Ленинградской области на текущий финансовый год и на плановый период в рамках государственной программы Ленинградской области «Развитие транспортной системы Ленинградской области» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 13.04.2025)

29. Постановление Правительства Ленинградской области от 15.09.2020 № 626 «О внесении изменений в постановление Правительства Ленинградской

области от 14 ноября 2013 года № 397 «Об утверждении государственной программы Ленинградской области «Развитие транспортной системы Ленинградской области» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 16.04.2025)

30. Паспорт национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 11.04.2025)

Основная литература

31. Абакарова, А.Б. К вопросу о конкурентоспособности региона/ А.Б. Абакарова/Неделя науки – 2021: сборник материалов 42 итоговой научно-технической конференции преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов ДГТУ. Махачкала, 2021. - С. 396-397.

32. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

33. Акбулатова, С.Р. Понятие и сущность конкурентоспособности /С.Р. Акбулатова/ Начало в науке: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов. Отв. редакторы К.Е. Гришин, Н.А. Кузьминых. Уфа, 2021. - С. 184-187.

34. Александрова, М.А. Государственно-частное партнерство как инструмент повышения инвестиционной привлекательности регионов / М.А. Александрова // Инвестиции в России, 2023. - № 4. - С. 25-32.

35. Андреева, И.Н. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в рамках государственно-частного партнерства / И.Н. Андреева // Российское предпринимательство, 2023. – Т. 24, № 4. – С. 78-85.

36. Андреева, О.В. Государственно-частное партнерство как важный инструмент развития системы образования на современном этапе /О.В. Андреева, В.П. Журавлева// Проблемы обеспечения стабильности и

прозрачности государственных и муниципальных финансов в новых экономических условиях: материалы международной научно-практической онлайн-конференции. Москва, 2021. - С. 162-166.

37. Ансофф, И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. -519 с.

38. Анучин, В.А. Теоретические проблемы географии / В. А. Анучин. – М.: Географгиз, 1960. - 264 с.

39. Арнаут, В.С. Опыт стран Латинской Америки в реализации проектов транспортной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства //Молодой ученый, 2021. - № 21 (363). - С. 462-464.

40. Афанасьев, В.Г. Системность и общество / В. Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1980. - 368 с.

41. Аюпова, Г.Р. Анализ этапов реализации проектов государственно-частного партнерства в регионе /Г.Р. Аюпова // Теория права и межгосударственных отношений, 2021. - Т. 1. - № 5 (17). - С. 110-118.

42. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 736 с.

43. Байзулаев, С.А. Раскрытие возможностей государственно-частного партнерства в развитии промышленных комплексов на региональном уровне/ С.А. Байзулаев, Л.М. Гузиева, З.Х. Гергова, А.А. Богатырева// Финансовый бизнес, 2021. - № 11 (221). - С. 125-128.

44. Бакли, П. Дж., Международный маркетинг: учебник/ П. Дж. Бакли, П.Н. Гхаури, Т. Крейг / Пер. с англ. под ред. Н.Б. Завьяловой. – СПб.: Питер, 2004. – 784 с.

45. Балябина, А.А. Формирование благоприятного инвестиционного климата на основе оценки конкурентоспособности региона / А.А. Балябина, И.В. Крюкова // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2022. – Т. 30. – № 3. – С. 609-620.

46. Барбашина, Е.А. Роль государственно-частного партнерства в управлении процессами инновационного развития экономики России /Е.А.

Барбашина// Вопросы инновационной экономики, 2021. - Т. 11. - № 1. - С. 119-130.

47. Барбашина, Е.А. Формирование конкурентной среды в регионах / Е.А. Барбашина // Конкурентоспособность, 2023. - № 2. - С. 44-51.

48. Бездудная, А.Г. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности регионов / А.Г. Бездудная // Региональная экономика, 2023. - № 3. - С. 45-52.

49. Бездудная, А.Г. Организации развития региона с использованием механизмов развития рынка проектов ГЧП / А.Г. Бездудная, Д.С. Юдин // Инновации и инвестиции, 2023. - № 10. - С. 502-504

50. Белев, С.Г. Факторы возникновения государственно-частного партнерства: эмпирический анализ / С.Г. Белев, К.В. Векерле, И.А. Соколов// Вопросы экономики, 2021. - № 7. - С. 107-122.

51. Белкина, Е.Н. Зарубежный опыт организации государственно-частного партнерства / Е.Н. Белкина, А.Ж. Шалабаева / Новая наука: новые перспективы: материалы IX Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией А.С. Поповой, Е.А. Янпольской. Краснодар, 2021. - С. 72-76.

52. Белов, А.В. Методологические подходы к оценке конкурентоспособности субъектов Российской Федерации / А.В. Белов // Региональная экономика и управление, 2024. - № 1. - С. 45-58.

53. Беляева, Т.А. Оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства в сфере транспорта / Т.А. Беляева // Транспорт Российской Федерации, 2023. - № 6 (109). - С. 14-17.

54. Беляков, Г.П. Государственно-частное партнерство в проведении совместных исследований и разработок передовых технологий: опыт США и его использование в научно-технологическом развитии регионов/Г.П. Беляков, Л.А. Багдасарян / Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Москва, 2021. - С. 436-442.

55. Бонд, А.А. Использование государственно-частных партнерств для

устойчивого развития городов /А.А. Бонд/ Научное пространство современной молодежи: приоритетные задачи и инновационные решения. III РеФОРУМ «Управлять мечтой!»: сборник статей участников II Всероссийской молодежной научно-практической конференции. Челябинск, 2021. - С. 38-41.

56. Борисова, Е.Н. Влияние цифровизации на конкурентоспособность регионов: возможности и риски / Е.Н. Борисова // Экономика и управление, 2023. - № 6. - С. 67-74.

57. Быков, В.В. Развитие инновационных экосистем регионов на основе государственно-частного партнерства / В.В. Быков // Менеджмент инноваций, 2024. – № 1. – С. 34-42.

58. Быков, Е.В. Методы статистического анализа региональных данных / Е.В. Быков // Вопросы статистики, 2024. - № 2. - С. 67-74.

59. Васильев, И.П. Стратегическое планирование развития государственно-частного партнерства в субъектах РФ / И.П. Васильев // Вопросы государственного и муниципального управления, 2022. - № 4. - С. 112-125.

60. Васильева, Е.А. Государственно-частное партнерство в условиях новых экономических реалий: вызовы и возможности / Е.А. Васильева // Финансовый журнал, 2024. - № 1. - С. 50-62.

61. Винокурова, А.Т. Прямое соглашение в проектах государственно-частного партнерства: правовой аспект / А.Т. Винокурова, О.С. Троценко // Вопросы российского и международного права, 2021. - Т. 11. - № 1-1. - С. 29-34.

62. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2024. - 672 с.

63. Волкова Н.В. Модели государственно-частного партнерства в развитии городской инфраструктуры / Н.В. Волкова // Architecture and Engineering, 2024. - Т. 9, № 1. - С. 64-73

64. Гаврилов, Д.А. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности регионов / Д.А. Гаврилов // Инновационная экономика и общество, 2023. - № 2. - С. 34-41.

65. Гвишиани, Д. М. Организация и управление. Социологический

анализ буржуазных теорий: монография / Д. М. Гвишиани; Академия наук [АН] СССР. Институт конкретных социальных исследований. – М.: Наука, 1970. – 382 с.

66. Гергова, З.Х. Государственно-частное партнерство как фактор устойчивого развития региональных промышленных комплексов / З.Х. Гергова, С.А. Байзулаев, Л.М. Гузиева // Управленческий учет, 2021. – № 11-1. – С. 186-191.

67. Глаголева, С.В. Развитие государственно-частного партнерства в Российской Федерации /С.В. Глаголева// Вопросы устойчивого развития общества, 2021. – № 9. – С. 64-69.

68. Глушко, Ю.В. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в России /Ю.В. Глушко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции, 2021. – № 1 (54). – С. 172-182.

69. Головня, П.В. Государственно-частное партнерство и его влияние на экономику /П.В. Головня// Роль учета, контроля и управления в системе обеспечения устойчивого развития государственного и коммерческого секторов экономики. Симферополь, 2021. – С. 458-460.

70. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.

71. Гришин, А.А. Управление инвестиционной привлекательностью регионов / А.А. Гришин // Инвестиции в России, 2022. – № 5. – С. 22-29.

72. Гулбрандсен, Т.Х. Инновационные стратегии развития регионов / Т.Х. Гулбрандсен // Инновации, 2022. – № 3. – С. 34-41.

73. Данинг, Дж. Х. Многонациональные предприятия и глобальная экономика (2-е изд.) / Дж.Х. Данинг, С.М. Лундан. - Edward Elgar, 2008. - 928 с.

74. Дапкюнас, Г.А. Государственно-частное партнерство как форма сотрудничества государства и бизнеса /Г.А. Дапкюнас/ 77-я научная конференция студентов и аспирантов Белорусского государственного университета: материалы конференции в 3 ч. Минск, 2021. – С. 168-171

75. Дедусенко, Е.А. Современные тренды в оценке эффективности

проектов при реализации моделей государственно-частного партнерства /Е.А. Дедусенко, О.А. Елина, А.И. Кошелева // Вестник МИРБИС, 2021. - № 4 (28). - С. 127-134.

76. Дейкстра, Л. Региональная конкурентоспособность и специализация в европейских регионах: доказательства из данных местоположения патентов / Л. Дейкстра, Р. Гарсия, А. Пойке // Журнал экономической географии. - 13(3) – 2013, С. 429–448.

77. Демина, О.В. Институциональная среда и ее влияние на развитие государственно-частного партнерства в регионах / О.В. Демина // Journal of Institutional Studies, 2024. - Т. 16, № 1. - С. 78-92.

78. Дехнич, С.В. Государственно-частное партнерство в сфере транспорта /С.В. Дехнич, Э.Э. Арутюнян // Вестник государственного морского университета имени адмирала Ф.Ф. Ушакова, 2021. - № 3 (36). - С. 57-59.

79. Дзюба, А.П. Формирование конкурентных преимуществ региональной экономики / А.П. Дзюба // Экономика региона, 2024. - Т. 20, № 1. - С. 78-85.

80. Друзина, Т.С. Применение концессий как инструмент государственно-частного партнерства/ Т.С. Друзина, А.Д. Савельев / От синергии знаний к синергии бизнеса: сборник статей и тезисов докладов VIII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. Омск, 2021. - С. 48-50.

81. Друкер, П.Ф. Практика менеджмента: [перевод с английского] / Питер Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. - 397 с.

82. Егоров, П.С. Государственно-частное партнерство в развитии цифровой экономики регионов / П.С. Егоров // Цифровая экономика, 2022. – Т. 5, № 3. – С. 56-64.

83. Егорова, А.С. Механизмы стимулирования конкурентоспособности регионов на основе кластерного подхода / А.С. Егорова // Вестник науки, 2022. - № 12. - С. 101-108.

84. Журавлев, П.А. Государственно-частное партнерство в сфере

развития инфраструктуры: проблемы и решения / П.А. Журавлев // Экономические стратегии, 2023. - № 3. - С. 55-62.

85. Зайцев, К.И. Оценка эффективности государственного управления конкурентоспособностью регионов / К.И. Зайцев // Государственное управление, 2024. - № 2. - С. 33-40.

86. Зайцева, М.В. Государственно-частное партнерство как инструмент достижения стратегических целей развития социальной инфраструктуры региона / М.В. Зайцева, Р.И. Горчаков, А.В. Мацока // Экономика и предпринимательство, 2021. - № 2 (127). - С. 512-516.

87. Иванов, П.П. Региональная экономика и управление: учебник для вузов / П. П. Иванов. – М.: Юрайт, 2023. - 479 с.

88. Иванов, С.М. Формирование благоприятного инвестиционного климата в регионах на основе государственно-частного партнерства / С.М. Иванов // Финансы и кредит, 2022. - № 10. - С. 76-83.

89. Иванова, Н. Г. Нормативно-правовые аспекты и современные тенденции развития государственно-частного партнерства в России / Н.Г. Иванова // Вопросы государственного и муниципального управления, 2023. - № 2. - С. 125-148.

90. Игнатов, А.С. Факторы, влияющие на конкурентоспособность региональной экономики в условиях глобализации / А.С. Игнатов // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление, 2024. - Т. 23, № 1. - С. 115-134.

91. Игнатьева, Е.Д. Группировка регионов по уровню развития государственно-частного партнерства / Е.Д. Игнатьева // Государственно-частное партнерство, 2024. - № 1. - С. 45-52.

92. Игнатьева, Т.А. Основные понятия и особенности регионального развития и конкурентоспособности региона /Т.А. Игнатьева/Экономика. Управление. Инновации-2021: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Под редакцией В.П. Пилявского. Санкт-Петербург, 2021. - С. 23-27.

93. Ильина, И.Б. Направления развития государственно-частного

партнерства как инструмента финансирования здравоохранения /И.Б. Ильина// Молодой ученый, 2021. - № 25 (367). - С. 185-191

94. Ильина, А.С. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в регионах / А.С. Ильина // Малый бизнес России, 2024. - № 1. - С. 22-29.

95. Ильич, О.А. Банковский потенциал финансирования проектов государственно-частного партнерства /О.А. Ильич / Тенденции экономического развития в XXI веке: материалы III Международной научной конференции. Редколлегия: А.А. Королева (гл. ред.) [и др.]. Минск, 2021. - С. 426-428.

96. Исмаилова, Ш.Т. Теоретические основы финансового обеспечения конкурентоспособности регионов и отраслей национальной экономики /Ш.Т. Исмаилова, И.Р. Мурсалова/ Неделя науки – 2021: сборник материалов 42 итоговой научно-технической конференции преподавателей, сотрудников, аспирантов и студентов ДГТУ. Махачкала, 2021. - С. 375-377.

97. Кажа, М.М. Развитие транспортной инфраструктуры регионов на основе государственно-частного партнерства / М.М. Кажа // Транспорт Российской Федерации, 2022. - № 6. - С. 55-62.

98. Кажу, М.М. Использование механизма государственно-частного партнерства для повышения эффективности деятельности регионального развития /М.М. Кажу/ Инновационные векторы цифровизации экономики и образования в регионах России: сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Ставрополь, 2021. - С. 287-290.

99. Кетинг, М. Новая региональная политика в Западной Европе / М. Кетинг // Региональные исследования, 1998. - № 3. - С. 75-92.

100. Козлова, М.В. Типология регионов по уровню развития социальной инфраструктуры / М.В. Козлова // Социальная сфера, 2022. - № 1. - С. 45-52.

101. Козлова, Н.Н. Развитие государственно-частного партнерства в социальной сфере регионов / Н.Н. Козлова // Социальная политика и социология, 2023. - № 1. - С. 18-25.

102. Колесникова, А.А. Управление рисками в проектах государственно-частного партнерства на региональном уровне / А.А. Колесникова // Управление финансовыми рисками, 2023. – № 2. – С. 67-75.
103. Колосовский, Н.Н. Теория экономического районирования / Н. Н. Колосовский. – М.: Мысль, 1969. - 336 с.
104. Комлацкий, Г.В. Риски, возникающие при реализации проектов государственно-частного партнерства / Г.В. Комлацкий, Т.В. Макарова // Труды Кубанского государственного аграрного университета, 2021 - № 88. - С. 14-19.
105. Котлер, Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы/ Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. - 384 с.
106. Кочетков, В.В. Развитие государственно-частного партнерства в регионе / В.В. Кочетков, С.А. Кочеткова // Контентус, 2021. - № 1 (102). - С. 25-34.
107. Краснов, А.Д. Государственно-частное партнерство в Российской Федерации в условиях пандемии /А.Д. Краснов // Креативная экономика, 2021. - Т. 15. - № 9. С. 3523-3534.
108. Кругман, П. Пространственная экономика. Города, регионы и международная торговля / П. Кругман. – М.: Новое издательство, 2004. - 264 с.
109. Ксенофонтова, Т.Ю. Развитие государственно-частного партнерства в социальной сфере регионов / Т.Ю. Ксенофонтова // Социальная политика и социология, 2022. - № 4. - С. 33-40.
110. Кузнецов, П.С. Повышение конкурентоспособности российских предприятий: роль инноваций и цифровизации / П.С. Кузнецов // Инновации, 2023. - № 6. - С. 35-48.
111. Кузнецова, О. В. Государственно-частное партнерство в социальной сфере: проблемы и перспективы / О.В. Кузнецова // Социальные науки и здравоохранение, 2022. - № 4. - С. 56-63.
112. Кунц Г. Основы менеджмента / Г. Кунц, Х. Вайрих. - 10-е

изд., Ченнаи: Tata McGraw Hill Education, 2015, - 540 с.

113. Кураченко, В.П. Государственно-частное партнерство, как феномен государственного управления в России /В.П. Кураченко/ Актуальные проблемы социэкономики в XXI веке: сборник статей научных докладов по итогам XIII Международной научной конференции студентов и молодых ученых. Под редакцией Л.С. Морозовой. Москва, 2021. - С. 56-62.

114. Лапаев, С.П. Типология регионов по уровню социально-экономического развития / С.П. Лапаев // Вопросы статистики, 2024. - № 1. - С. 56-63.

115. Лебедев, М.П. Конкурентные преимущества регионов: факторы формирования и стратегии развития / М.П. Лебедев // Региональная экономика: теория и практика, 2022. - № 9. - С. 55-62.

116. Летягина, Е.Н. Социально-экономическое развитие регионов: проблемы и перспективы / Е.Н. Летягина // Вестник Института экономики РАН, 2023. - № 4. - С. 56-63.

117. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учебное пособие. – М.: Юрайт-М, 2002. – 360 с.

118. Максимова, И.А. Анализ рисков проектов государственно-частного партнерства в регионах / И.А. Максимова // Управление проектами, 2023. - № 4. - С. 28-35.

119. Малиновская, М.И. Оценка эффективности региональной промышленной политики / М.И. Малиновская // Промышленность России, 2023. - № 3. - С. 67-74.

120. Мариев, О.С. Классификация регионов по инновационному потенциалу / О.С. Мариев // Инновационная экономика, 2023. - № 2. - С. 56-63.

121. Маслова, С.В. К понятию международных стандартов государственно-частного партнерства /С.В. Маслова // Международное право, 2021. - № 3. - С. 15-25.

122. Махнутина, А.А. Понятие государственно-частного партнерства на мировом рынке /А.А. Махнутина/ Приоритетные направления современной

науки, образования и технологий: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции, 2020. - С. 97-101.

123. Меньшикова, А.Ю. Теоретико-правовые аспекты государственно - частного партнерства как инструмента реализации социальных программ / А.Ю. Меньшикова, Н.А. Четверикова// Актуальные вопросы современной экономики, 2021. - № 5. - С. 510-518.

124. Мерзлов, И.Ю. Управление инвестиционными проектами в регионах / И.Ю. Мерзлов // Управление проектами, 2024. - № 2. - С. 33-40.

125. Мерзлов, И.Ю. Развитие теории и методологии управления конкурентоспособностью региональной экономики на основе применения государственно-частного партнерства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 /ФГБОУ ВПО Пермский гос. национальный исследовательский ун-т – Пермь, 2016. – 360 с.

126. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ. и ред. О. И. Медведь]. - 3-е изд. – М.: Вильямс, 2016. - 665 с.

127. Минчева, Я.А. Особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в регионах России /Я.А. Минчева, Е.А. Шевченко/ Глобальные тенденции и перспективы цифровизации экономики, образования и науки: сборник материалов Международной научно-практической конференции, 2021. - С. 418-420.

128. Михайлов, С.А. Классификация регионов по уровню развития цифровой экономики / С.А. Михайлов // Цифровая экономика, 2024. - № 1. - С. 56-63.

129. Михайлова, О.В. Государственно-частное партнерство как инструмент стимулирования социально-экономического развития территорий / О.В. Михайлова // Проблемы развития территории, 2024. - № 2. - С. 75-89.

130. Михалев, О.В. Типология регионов по уровню развития малого и среднего предпринимательства / О.В. Михалев // Малый бизнес России, 2022. - № 4. - С. 22-29.

131. Морозова, Е.В. Совершенствование механизмов государственного регулирования конкурентоспособности регионов / Е.В. Морозова // Вестник Института экономики РАН, 2024. - № 2. - С. 66-73.
132. Мызин, А.Л. Институциональные аспекты развития региональной экономики / А.Л. Мызин // Journal of Institutional Studies, 2023. - Т. 15, № 2. - С. 56-63.
133. Назарова, И.Б. Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы /И.Б. Назарова// Modern Economy Success, 2021. - № 4. - С. 199-204.
134. Назифов, Ф.М. Методические подходы и принципы обеспечения конкурентоспособности на региональном уровне /Ф.М. Нафизов, Х.Р. Исайнов//Финансово-экономический журнал, 2021. - № 3. - С. 4-12.
135. Неробеева, А.В. Роль цифровизации в развитии региональной экономики / А.В. Неробеева // Цифровая экономика, 2022. - № 4. - С. 45-52.
136. Нефедова, Т. Г. Теория и методы регионального анализа: учебное пособие / Т. Г. Нефедова. – М.: Территория будущего, 2017. - 352 с.
137. Николаев, П.П. Государственно-частное партнерство в развитии туристской инфраструктуры регионов / П.П. Николаев // Сервис в России и за рубежом, 2022. - Т. 16, № 5. - С. 88-95.
138. Никольский, Я.С. Раскрытие понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» в условиях рыночной экономики /Я.С. Никольский// E-Scio, 2021. - № 10 (61). - С. 447-451.
139. Новикова, А.А. Развитие инфраструктуры здравоохранения на основе механизмов государственно-частного партнерства / А.А. Новикова, Д.С. Орлов // Менеджер здравоохранения, 2023. - № 9. - С. 22-31.
140. Новикова, В.Д. Развитие государственно-частного партнерства на региональном уровне: современное состояние и перспективы развития/В.Д. Новикова, И.Л. Авдеева / Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы: сборник научных статей участников 20-й Международной научно-практической конференции в рамках III Московского академического экономического форума. Курск, 2021. - С. 181-185.

141. Новикова, К.И. Основные стадии и особенности организации проектов государственно-частного партнерства на всех этапах /К.И. Новикова// Инновации. Наука. Образование, 2021. - № 26. - С. 136-152.

142. Носкова, О.Е. Транзакционные издержки при оценке эффективности проектов государственно - частного партнерства /О.Е. Носкова // Актуальные вопросы современной экономики, 2021. - № 4. - С. 680-692.

143. Обидов, Ф.Ф. Концепция формирования региональных инвестиционных проектов с использованием механизма государственно-частного партнерства /Ф.Ф. Обидов//Вестник университета (Российско-Таджикский (Славянский) университет), 2021. - № 1 (73). - С. 101-107.

144. Орлова, Е.Р. Государственное регулирование и поддержка инновационной деятельности как фактор повышения конкурентоспособности предприятий / Е.Р. Орлова // Russian Economic Bulletin, 2023. - Т. 6, № 4. - С. 87-92.

145. Паршутина, Е.В. Конкурентоспособность территорий /Е.В. Паршутина/ Вклад студенчества в развитие современного научного знания: материалы IV студенческой научно-практической конференции. Орел, 2021. - С. 85-88.

146. Патнэм, Р. Чтобы демократия работала. Гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм. – М.: Ad Marginem, 1996. - 288 с.

147. Петров, В.И. Государственно-частное партнерство как инструмент развития инфраструктуры: зарубежный опыт и российская практика / В.И. Петров // Инновации и инвестиции, 2023. - № 7. - С. 32-39.

148. Петров, В. Н. Стратегическое планирование развития региона: учебное пособие / В. Н. Петров. - СПб: СПбГЭУ, 2018. - 144 с.

149. Петров, Р.С. Методы оценки эффективности государственно-частного партнерства в регионах / Р.С. Петров // Аудит и финансовый анализ, 2023. - № 2. - С. 44-51.

150. Пискарева, А.В. Зарубежная практика использования государственно-частного партнерства в финансировании инфраструктурных

проектов /А.В. Пискарева/ Современные тенденции и инновации в науке и производстве: материалы X международной научно-практической конференции. Междуреченск, 2021. - С. 258.1-258.4.

151. Плахин, А.Е. Конкурентоспособность в теориях стратегического управления /А.Е. Плахин/ Материалы докладов 54-й международной научно-технической конференции преподавателей и студентов. В двух томах. Витебск, 2021. - С. 103-105.

152. Плохих, Ю.В. Зарубежный опыт развития общественной инфраструктуры с использованием государственно-частного партнерства /Ю.В. Плохих //Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий, 2021. - Т. 10. - № 3. - С. 73-79.

153. Подгорный, Б.Б. Государственно-частное партнерство - региональные и отраслевые особенности /Б.Б. Подгорный// Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности, 2021. - № 2 (392). - С. 5-12.

154. Полетаев, И.Ю. Государственно-частное партнерство как драйвер повышения конкурентоспособности региона (на примере Республики Карелия) / И.Ю. Полетаев // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2022. – № 10(253). – С. 70-79.

155. Половян, А.В. Развитие цифровой инфраструктуры с использованием механизма государственно-частного партнерства/ А.В. Половян, Н.В. Шемякина, А.А. Пономаренко// Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество: Ежегодник. РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества; Отв. ред. В.И. Герасимов. Москва, 2021. - С. 524-528.

156. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. - 608 с.

157. Постнова, А.А. Государственно-частное партнерство: причины возникновения и направления развития /А.А. Постнова//Вестник магистратуры, 2021. - № 5-3 (116). - С. 33-35.

158. Постолатий, В.М. Классификация регионов по инвестиционному климату / В.М. Постолатий // Инвестиции в России, 2023. - № 4. - С. 33-40.

159. Прудников, И.А. Государственно-частное партнерство как драйвер роста современной экономики /И.А. Прудников, А.М. Ротарь// Путеводитель предпринимателя, 2021. - Т. 14. - № 2. - С. 123-131.

160. Пыхов, П.А. Оценка влияния государственной политики на развитие регионов / П.А. Пыхов // Экономическая политика, 2024. - № 3. - С. 78-85.

161. Разумовский, В.М. Стратегическое планирование развития региональных инновационных систем / В.М. Разумовский // Инновационная экономика, 2024. - № 1. - С. 67-74.

162. Расулова, А.Н. Анализ и рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства /А.Н. Расулова// Роль учета, контроля и управления в системе обеспечения устойчивого развития государственного и коммерческого секторов экономики. Симферополь, 2021. - С. 504-506.

163. Рожманов, Н.В. Использование механизмов государственно-частного партнерства для реализации проектов в сфере здравоохранения России /Н.В. Рожманов//Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт, 2021. - № 1 (33). - С. 32-36.

164. Рудь, Е.М. Конкурентоспособность: концептуальные подходы и уровни исследования /Е.М. Рудь// Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право, 2021. - Т. 21. - № 1. - С. 18-22.

165. Румянцев, А.С. Государственно-частное партнерство на российском инфраструктурном рынке /А.С. Румянцев/ Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты: сборник научных статей 11-й Международной научно-практической конференции. Курск, 2021. - С. 260-265.

166. Рябкина, А.С. Российская практика государственно-частного партнерства при реализации инвестиционно - строительных проектов /А.С. Рябкина// Моя профессиональная карьера, 2021. - Т. 1. - № 28. - С. 44-52.

167. Самохина, А.Н. Перспективы применения механизмов государственно-частного партнерства в России /А.Н. Самохина/ Право.

Общество. Государство: сборник научных трудов студентов и аспирантов. Редколлегия: Д.В. Рыбин (пред.), Е.В. Трофимов (отв. ред.) [и др.]. Санкт-Петербург, 2021. - С. 148-152

168. Селин, В.С. Проблемы и перспективы развития северных регионов России / В.С. Селин // Арктика и Север, 2022. - № 47. - С. 5-17.

169. Семенова, Н.Н. Государственно-частное партнерство: мировой опыт и российская практика /Н.Н. Семенова//Финансовая жизнь, 2021. - № 1. - С. 9-12.

170. Серкова, А.Е. Методы группировки регионов по экономическим показателям / А.Е. Серкова // Экономический анализ, 2022. - № 3. - С. 34-41.

171. Сидоренко, О.В. Методологические подходы к классификации регионов / О.В. Сидоренко // Региональные исследования, 2023. - № 1. - С. 22-29.

172. Сидоров, М.О. Государственно-частное партнерство как эффективная форма финансирования инвестиционных проектов в современной экономике /М.О. Сидоров// Экономика и предпринимательство, 2021. - № 6 (131). - С. 770-773.

173. Сидорова, А.А. Цифровая трансформация региональной экономики: монография / А. А. Сидорова. - Екатеринбург: УрФУ, 2021. - 188 с.

174. Сидорова, Т.И. Развитие малого и среднего предпринимательства как фактор повышения конкурентоспособности регионов / Т.И. Сидорова // Малый бизнес России, 2024. - № 1. - С. 22-29.

175. Сидорова, Е. Ю. Механизмы повышения эффективности проектов государственно-частного партнерства в регионах / Е.Ю. Сидорова // Экономика и управление: проблемы, решения, 2022. - № 5 (125). - С. 78-84.

176. Скидан, А.А. Особенности применения государственно-частного партнерства при реализации объектов социальной инфраструктуры /А.А. Скидан/ Экономика и управление: тенденции и перспективы: материалы II Межвузовской ежегодной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2021. - С. 303-308.

177. Смирнов, В.К. Государственно-частное партнерство в развитии транспортной инфраструктуры регионов / В.К. Смирнов // Мир транспорта, 2022.

- Т. 20, № 6. - С. 66-73.

178. Смирнов, Э. А. Теория организации: учебное пособие / Э.А. Смирнов. - 2-е изд. - М.: ИД РИОР, 2018. - 143 с.

179. Смирнова, О.П. Государственное регулирование и стимулирование государственно-частного партнерства в регионах / О.П. Смирнова // Государственная служба, 2024. – № 1. – С. 45-53.

180. Смит, Д. Entity Framework Core в действии: практическое руководство / Д. Смит; пер. с англ. Д. А. Беликова. – М.: ДМК Пресс, 2023. - 690 с.

181. Соколова, А.Н. Стратегии повышения конкурентоспособности регионов на основе инноваций / А.Н. Соколова // Экономика и предпринимательство, 2023. - № 5. - С. 77-84.

182. Соколова, И.А. Государственно-частное партнерство в сфере образования: проблемы и перспективы развития в России / И.А. Соколова // Экономика образования, 2023. - № 5 (138). - С. 45-56

183. Соловьева, И.А. Инструменты государственной поддержки регионального развития / И.А. Соловьева // Финансы и кредит, 2023. - № 1. - С. 60-67.

184. Страуб, С. Инфраструктура и рост в развивающихся странах: последние достижения и исследовательские задачи / S. Straub // World Bank Policy Research Working Paper, 2008. - № 4460. [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://documents1.worldbank.org>. (дата обращения: 24.09.2024).

185. Суптело, Н.П. Зарубежный опыт использования механизма государственно-частного партнерства в электроэнергетике / Н.П. Суптело, И.М. Долгих И.М. //Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление, 2021. - № 1 (36). - С. 15-22.

186. Тейлор, Ф. У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор, Пер. с англ. А. И. Зак. – М.: Журн. «Контроллинг»: Изд-во стандартов, 1991. - 104 с.

187. Терешков, М.А. Государственно-частное партнерство - инфраструктурный механизм экономического роста / Проблемы российской

экономики на современном этапе. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Москва, 2021. - С. 111-116.

188. Тимаев, Р.А. Государственно-частное партнерство как один из способов развития инфраструктуры территорий /Р.А. Тимаев/Современные проблемы земельно-имущественных отношений, урбанизации территории и формирования комфортной городской среды: сборник статей Международной научно-практической конференции. Тюмень, 2021. - С. 624-629.

189. Тихонов, А.В. Философские основания проблемы управления: очерки / А. В. Тихонов. - М: Гуманитарий, 2013. - 48 с.

190. Токарева, К.В. Нематериальные объекты соглашений о государственно-частном партнерстве /К.В. Токарева// Интернаука, 2021. - № 21-4 (197). - С. 51-52.

191. Тренина, И.А. Применение государственно-частного партнерства в условиях современной действительности: мировая и российская практика / И.А. Тренина, А.В. Семенихина, О.И. Морозова, А.О. Андросова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент, 2021. - Т. 11. - № 2. - С. 47-60.

192. Тупкина, А.А. Государственно-частное партнерство как инструмент регионального развития / А.А. Тупкина // Вопросы государственного и муниципального управления, 2024. - № 2. - С. 89-96.

193. Турганбаев, Е.М. Группировка регионов по уровню экологической устойчивости / Е.М. Турганбаев // Экологическая экономика, 2023. - № 3. - С. 33-40.

194. Тычинкина, М.А. Особенности зарубежного и российского опыта использования механизма государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения /М.А. Тычинкина/ Развитие концепций управления: материалы Международной научно-практической конференции. Москва, 2021. - С. 118-120.

195. Умникова, Ю.Ю. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства как драйвер экономического развития регионов /Ю.Ю.

Умникова// Инновации. Наука. Образование, 2021. - № 35. - С. 1661-1664.

196. Урюпина, Т.М. Характеристика форм государственно-частного партнерства // Аллея науки, 2021. - Т. 1. - № 8 (59). - С. 214-219.

197. Ушакова, Е.В. Инновационные инструменты повышения открытости и прозрачности проектов государственно-частного партнерства / Е.В. Ушакова, Т.И. Виноградова // Экономика и управление, 2021. - Т. 27. - № 5 (187). - С. 361-367.

198. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 368 с.

199. Федоров, М.В. Государственно-частное партнерство в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности регионов / М.В. Федоров // Энергетическая политика, 2024. - № 1. - С. 55-62.

200. Флорида, Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – М.: Классика-XXI, 2005. - 430 с.

201. Фролов, А.В. Технологические государственно-частные партнерства в инновациях США и Европы: опыт для СНГ и ЕАЭС/А.В. Фролов// Вопросы новой экономики, 2021. - № 3 (59). - С. 13-21.

202. Харитонова, Л.В. Кластеры как инструмент повышения конкурентоспособности регионов / Л.В. Харитонова // Региональная экономика, 2022. - № 11. - С. 33-40.

203. Холодкова, В.В. Возможные варианты правоотношений при привлечении частных инвестиций - концессия и государственно-частное партнерство /В.В. Холодкова//Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление, 2021. - № 2. - С. 40-48.

204. Хоскиссон Р. Конкурентные преимущества. Как их достичь / Р. Хоскиссон, М. Хит, Д. Айленд – М.: Вильямс, 2003. – 592 с.

205. Чен Л. Глобализация и региональное развитие // Региональные исследования. - 2010. - № 4. - С. 112-125.

206. Чернова, О.А. Государственно-частное партнерство в развитии жилищно-коммунального хозяйства регионов / О.А. Чернова // Жилищное

строительство, 2023. - № 3. - С. 18-25.

207. Шаверская, А.И. К вопросу об определении понятия «конкурентоспособность региона» /А.И. Шаверская// Доклады Башкирского университета, 2021. - Т. 6. – № 6. - С. 365-370.

208. Шаймухаметов, Э.И. Использование механизмов государственно-частного партнерства: зарубежный опыт /Э.И. Шаймухаметов// Студенческий вестник, 2021. - № 4-5 (149). С. 58-60.

209. Шаш, Н.Н. Роль государственно-частного партнерства в инфраструктурных проектах / Н.Н. Шаш, А.Н.М. Алабед // Вестник Академии знаний, 2021. - № 2 (43). - С. 281-284.

210. Шевченко, Е.А. Особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в регионах России/ Е.А. Шевченко, Я.А. Минчева // Агропродовольственный рынок и развитие сельских территорий: трансформации и перспективы развития в условиях цифровизации // Министерство сельского хозяйства Российской Федерации; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ставропольский государственный аграрный университет», 2021. - С. 187-190.

211. Ширяев, А.С. Методы оценки инвестиционной привлекательности регионов для проектов государственно-частного партнерства / А.С. Ширяев // Инвестиционный анализ, 2024. - № 2. - С. 44-51.

212. Щеголькова, М.О. Исследование подходов к оценке эффективности проекта государственно-частного партнерства /М.О. Щеголькова// Экономика и социум, 2021. - № 1-2 (80). - С. 768-771.

213. Щелкунова, К.А. Конкурентоспособность муниципального образования: теоретический аспект /К.А. Щелкунова//Студенческий форум, 2021. - № 31-2 (167). - С. 62-64.

214. Щербакова, Е.П. Государственно-частное партнерство в развитии инфраструктуры здравоохранения регионов / Е.П. Щербакова // Здравоохранение, 2022. - № 8. - С. 55-62.

215. Юдин, Д.С. Государственное регулирование и стимулирование

инновационной деятельности предприятий в использовании отходов производства/Д.С. Юдин, В.Г. Венгерцев, Е.Н. Панкина// Экономика и предпринимательство, 2016. - №3 (68-1) – С. 195-200.

216. Юдин, Д.С. Государственно-частное партнерство – драйвер развития региона /Д.С. Юдин // Экономика и предпринимательство, 2021. - №12 С. 596 - 600.

217. Юдин, Д.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства /Д.С. Юдин // Экономика и предпринимательство, 2022. - №22 С. 233 -238.

218. Юдин, Д.С. История и опыт использования государственно-частного партнерства в Европейских странах /Д.С. Юдин // Экономика и предпринимательство, 2022. - №2 С. 847-853.

219. Юдин, Д.С. Организации развития региона с использованием механизмов развития рынка проектов ГЧП /Д.С. Юдин, А.Г. Бездудная // Инновации и инвестиции, 2023. - №10 С. 502-504

220. Юдин, Д.С. Практика формирования региональных проектов развития производств в рамках санкционного давления: монография. – Издательство: СПбГЭУ, 2025. – 97 с.

221. Юдин, Д.С. Предпосылки создания и развития отрасли по переработке отходов/Д.С. Юдин, А.Г. Бездудная, О.В. Кадырова, Н.С. Зинчик// Экономика и предпринимательство, 2018. - №11 – С. 201-206.

222. Юдин, Д.С. Системы экологического менеджмента в производственных процессах промышленного предприятия /Д.С. Юдин, А.Г. Бездудная// Экономика и предпринимательство, 2016. - №2 (67-2) – С. 363 -366.

223. Юдин, Д.С. Современный менеджмент как драйвер роста в условиях цифровой трансформации экономики/Д.С. Юдин, А.Г. Бездудная, И.В. Федосеев// Проблемы современной экономики, 2019. - №2 (70) – С. 251-252.

224. Юдин, Д.С. Социальная инфраструктура в развитии региона /Д.С. Юдин // Экономика и предпринимательство, 2021. - №11 – С. 580 -583.

225. Юдин, Д.С. Тенденции развития краудсорсинга на современном

этапе/Д.С. Юдин, А.М. Богданова// Экономика и предпринимательство, 2016. - №11-2 (76) – С. 546-548.

226. Юдин Д.С. Эволюция развития экономики природопользования /Д.С. Юдин, К.А. Григорьев, А.И. Новикова// Экономика и предпринимательство, 2017. - №9 (86-1) – С. 920-923.

227. OECD. Regions and Innovation Policy. OECD Reviews of Regional Innovation. OECD Publishing. - 258 p.

228. Barca, F. An Integrated Approach to Territorial Development: The Case of the Province of Foggia, Italy. European Planning Studies. - 19(10), 2011 – P. 1757-1776.

229. Bristow, P. Regionalism and the restructuring of Europe: a neo-institutional perspective // European Urban and Regional Studies, 12(1), 2005 – P. 33-54.

230. Hadjinis, R. Global Business Today / R. Hadjinis, W. Davis // McGraw-Hill/Irwin, 2006. - 896 p.

231. Ivanova, N.A. Public-private-partnership als rückgratfaktor für die entwicklung der industriellen infrastruktur in der region // Финансовая экономика, 2021. - № 9. - P. 105-107.

232. Ketels C.H.M. Towards a more holistic perspective on regional competitiveness // European Planning Studies. - 24(6), 2016 – P.1072–1092.

233. Khidoyatov, D.A. Theoretical and practical basis of studying public-private partnership in the conditions of economic modernization // Актуальные научные исследования в современном мире, 2021. - № 10-3 (78). - P. 31-36.

234. Naghibayli, T.M. The role of public private partnership in the development of countries included Azerbaijan //Экономика и предпринимательство, 2021. - № 4 (129). - P. 767-769.

235. Schwab, K. The Global Competitiveness Report 2018 // World Economic Forum, 2018. - 661 p.

236. Storper, M. The Regional Economy as a Relational Asset: Knowledge, Technology and Their Externalities // GeoJournal. - 41(3), 1997. – P, 253-269.

237. Turdiev, A. Issues of increasing the competitiveness of industrial enterprises in the context of modernization of the economy /Bulletin of Science and Practice// A. Turdiev, D. Matrizayeva, A. Mubashirov. - . 2021. - T. 7. - № 5. - P. 370-376.

238. Zubair, S.S. Ethical risks in public-private partnerships: the case of lahore waste management company/S.S. Zubair, Ali K. // Saeed Public Administration Issues, 2021.- №5. - P. 56-72.

239. Poot, J. Cross-national determinants of migration / J. Poot, P. Nijkamp, M. Blake // European Journal of Population. -19(2). -2003. – P. 153-185.

240. Munnell, A.H. How does public infrastructure affect regional productivity? // New England Economic Review, (Jan/Feb), 1990. – P.11-33.

241. Garcia-Mila, T. The effect of tax-exempt status on the structure of the hospital industry / T. Garcia-Mila, T., T. J. McGuire, R. H. Porter // Journal of Health Economics. - 15(3), 1996. – P. 275-299.

242. McGuire, T. J. State tax policy and the economy // Public Budgeting & Finance, 23(4), 2003. – P. 1-18.

243. Holtz-Eakin, D. Public-sector capital and the productivity puzzle // The Review of Economics and Statistics - 76(1). – P. 12-21.

244. Schwartz, A.E. Property taxation and value capitalization in Rochester, New York // Journal of Urban Economics. - 31(1). – 1992. – P. 50-69

245. Kelejian H.H., Robinson D.P. A general equilibrium model of endogenous fiscal policy at the state level / H.H. Kelejian, D.P. Robinson // Regional Science and Urban Economics. - 23(1) – P. 1-26.

246. Robinson, D.P. Endogenous fiscal policy and economic growth: A state-level empirical analysis // Public Finance Review. - 26(2). -1998.- P. 127-151.

247. Bornö, M. Infrastructure investment, endogenous growth and economic convergence: A spatial econometric analysis // Journal of Applied Regional Science. - 38(1). – 2004. – P. 1-22.

248. Ellson, R.S. Targeting state aid to stimulate economic development / R.S. Ellson, Gill R. W. // Growth and Change. - 22(3). – 1991. – P. 1-17.

249. Hulten, C. R. Infrastructure capital formation and economic growth: How well you use it may be more important than how much you have. National Bureau of Economic Research. [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://www.nber.org/papers/w5847>. (дата обращения: 01.07.2024)

250. Fernald, J. G. Productivity and Potential Output Before, During, and After the Great Recession // NBER Macroeconomics Annual. – 29. – 2014. – P. 1-51.

251. Canning, D. The Economic Grandparent Effect / D. Canning, D. N. Weil. // Journal of Health Economics, 2000. – P. 1-16.

252. Pedroni, P. Panel Cointegration; Asymptotic and Finite Sample Properties of Pooled Time Series Tests with an Application to the PPP Hypothesis // Econometric Theory 15, 1999. – P. 597-620.

253. Cadot, O. Multilateralism, and Regionalism: A CGE Assessment / O. Cadot, J. Grether, Bilateralism Melo J. // The World Economy, 2005. – P. 769-794.

254. Ho, A. K. Matching Data to Structural Equation Models with Latent Variables/ A. K. Ho, T. S. Richardson, J. M. Robins // Statistical Science, 2007. – P. 242-263.

255. Mera, K. The emergent spatial structure of the world economy // Geographical Analysis, 1992. – P. 261-282.

256. Kneller, R. The sources of Japanese economic growth and decline in the 1990s: Schumpeterian perspective // Journal of Evolutionary Economics, 1999. – P. 481-502.

257. Ram, R. Government size and economic growth: A new framework and some evidence from cross-section and time-series data // The American Economic Review, 1986. – P. 191-203.

258. Nourzad, F. Recent evidence on the validity of Wagner's law. Public Finance / Finances Publiques, 1993. – P. 266-275.

259. Nourzad, F. Government size and economic growth: A sensitivity analysis // Applied Economics Letters, 1993. – P. 31-35.

Электронные ресурсы

260. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив

[Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://asi.ru>

261. Официальный сайт компании AV Group [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://av-group.ru>

262. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru>. (дата обращения: 24.04.2025).

263. Официальный сайт Национального рейтингового агентства [Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://www.ra-national.ru>. (дата обращения: 24.03.2025).

264. Официальный сайт Национального центра государственно – частного партнерства [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://old.pppcenter.ru>. (дата обращения: 19.03.2025).

265. Официальный сайт рейтингового агентства «РИА Рейтинг» [Электронный ресурс]/ <https://riarating.ru>. (дата обращения: 23.04.2025).

266. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]/Режим доступа: <https://www.raexpert.ru/ratings/> (дата обращения: 20.04.2025).

267. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>. (дата обращения: 24.04.2025).

268. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 1 (2025) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 25.04.2025) [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://www.consultant.ru>. (дата обращения: 05.05.2025)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 - Уровень развития социальной и экономической составляющих инфраструктуры в российских регионах

Наименование региона	Место региона в рейтинге 2023 году										
	Охват детей ДОУ	Кол-во ПК на 100 обучающихся	Числ - ть населения на одну б/к	Мощность АПО	Авто дороги общего пользования	Плотность ж/д путей общего пользования	Число активных абонентов фиксированного широкополосного доступа к сети «Интернет»	Число абонентских станций на 1000 человек населения	Показатель состояния социальной инфраструктуры	Показатель состояния экономической инфраструктуры	Интегральный показатель состояния инфраструктуры
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Центральный федеральный округ											
Белгородская область	39	5	16	48	30	13	48	40	27,00	32,75	29,88
Брянская область	63	53	26	42	39	10	23	53	46,00	31,25	38,63
Владимирская область	9	17	48	31	50	7	8	41	26,25	26,50	26,38
Воронежская область	50	11	32	25	16	19	6	31	29,50	18,00	23,75
Ивановская область	7	47	68	39	59	38	29	35	40,25	40,25	40,25
Калужская область	48	13	13	66	43	12	12	33	35,00	25,00	30,00
Костромская область	14	55	79	58	54	49	5	38	51,50	36,50	44,00
Курская область	82	21	37	47	40	6	31	50	46,75	31,75	39,25
Липецкая область	47	37	44	52	47	8	11	34	45,00	25,00	35,00
Московская область	46	43	11	3	3	3	37	1	25,75	11,00	18,38
Орловская область	58	40	55	64	42	16	18	20	54,25	24,00	39,13
Рязанская область	43	20	27	58	46	17	25	21	37,00	27,25	32,13
Смоленская область	40	49	73	64	24	21	21	16	56,50	20,50	38,50
Тамбовская область	13	8	33	52	36	23	28	58	26,50	36,25	31,38
Тверская область	24	51	69	26	9	22	55	29	42,50	28,75	35,63

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Центральный федеральный округ											
Тульская область	44	12	34	34	53	5	10	42	31,00	27,50	29,25
Ярославская область	10	32	64	48	37	35	15	13	38,50	25,00	31,75
г. Москва	84	7	4	1	73	2	3	1			
Белгородская область	39	5	16	48	30	13	48	40	27,00	32,75	29,88
Брянская область	63	53	26	42	39	10	23	53	46,00	31,25	38,63
Владимирская область	9	17	48	31	50	7	8	41	26,25	26,50	26,38
Воронежская область	50	11	32	25	16	19	6	31	29,50	18,00	23,75
Ивановская область	7	47	68	39	59	38	29	35	40,25	40,25	40,25
Калужская область	48	13	13	66	43	12	12	33	35,00	25,00	30,00
Костромская область	14	55	79	58	54	49	5	38	51,50	36,50	44,00
Курская область	82	21	37	47	40	6	31	50	46,75	31,75	39,25
Липецкая область	47	37	44	52	47	8	11	34	45,00	25,00	35,00
Московская область	46	43	11	3	3	3	37	1	25,75	11,00	18,38
Орловская область	58	40	55	64	42	16	18	20	54,25	24,00	39,13
Рязанская область	43	20	27	58	46	17	25	21	37,00	27,25	32,13
Смоленская область	40	49	73	64	24	21	21	16	56,50	20,50	38,50
Тамбовская область	13	8	33	52	36	23	28	58	26,50	36,25	31,38
Тверская область	24	51	69	26	9	22	55	29	42,50	28,75	35,63
Тульская область	44	12	34	34	53	5	10	42	31,00	27,50	29,25
Ярославская область	10	32	64	48	37	35	15	13	38,50	25,00	31,75
г. Москва	84	7	4	1	73	2	3	1			
Северо-Западный федеральный округ											
Республика Карелия	3	16	51	71	60	46	1	7	35,25	28,50	31,88
Республика Коми	2	14	80	52	67	67	27	14	37,00	43,75	40,38
Архангельская область	4	28	63	46	33	71	19	12			
Вологодская область	8	60	29	39	20	65	41	30	34,00	39,00	36,50
Калининградская область	35	18	35	39	65	4	26	26	31,75	30,25	31,00
Ленинградская область	21	33	2	43	28	9	73	3	24,75	28,25	26,50
Мурманская область	11	22	81	63	79	63	2	9	44,25	38,25	41,25

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Южный федеральный округ											
Новгородская область	18	45	54	69	51	24	53	5	46,50	33,25	39,88
Псковская область	30	29	72	60	27	28	30	18	47,75	25,75	36,75
г. Санкт-Петербург	22	62	50	8	80	1	13	3	35,50	24,25	29,88
Республика Адыгея	77	56	6	78	77	26	79	79	54,25	65,25	59,75
Республика Калмыкия	79	25	24	78	75	73	74	71	51,50	73,25	62,38
Республика Крым	76	82	53	29	48	15	47	77	60,00	46,75	53,38
Краснодарский край	80	85	18	2	6	11	32	4	46,25	13,25	29,75
Астраханская область	81	77	49	69	71	44	46	64	69,00	56,25	62,63
Волгоградская область	62	58	57	20	4	40	59	63	49,25	41,50	45,38
Ростовская область	71	41	39	6	8	30	24	24	39,25	21,50	30,38
г. Севастополь	78	78	8	84	86	61	60	80	62,00	71,75	66,88
Северо-Кавказский федеральный округ											
Республика Дагестан	87	84	9	9	17	53	80	78	47,25	57,00	52,13
Республика Ингушетия	86	87	1	82	78	45	82	75	64,00	70,00	67,00
Кабардино-Балкарская Республика	67	79	17	68	63	49	76	72	57,75	65,00	61,38
Карачаево-Черкесская Республика	83	65	7	80	70	68	77	73	58,75	72,00	65,38
Республика Северная Осетия - Алания	72	71	74	60	72	35	54	68	69,25	57,25	63,25
Чеченская Республика	85	83	3	19	57	30	81	74	47,50	60,50	54,00
Ставропольский край	73	86	42	22	32	42	57	69	55,75	50,00	52,88
Приволжский федеральный округ											
Республика Башкортостан	34	66	22	15	2	52	45	56	34,25	38,75	36,50
Республика Марий Эл	32	72	38	75	66	62	58	59	54,25	61,25	57,75
Республика Мордовия	36	38	25	66	55	25	64	66	41,25	52,50	46,88
Республика Татарстан	51	24	5	16	7	43	7	22	24,00	19,75	21,88
Удмуртская Республика	20	68	41	30	38	33	44	47	39,75	40,50	40,13
Чувашская Республика	25	81	40	48	58	18	61	52	48,50	47,25	47,88
Пермский край	16	73	28	26	11	54	34	23	35,75	30,50	33,13
Кировская область	6	44	78	28	23	58	42	15	39,00	34,50	36,75
Нижегородская область	26	30	65	5	10	39	16	2	31,50	16,75	24,13
Оренбургская область	37	69	30	31	25	47	49	17	41,75	34,50	38,13
Пензенская область	38	23	45	57	49	29	52	60	40,75	47,50	44,13

Продолжение таблица А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Уральский федеральный округ											
Самарская область	54	50	15	17	5	13	33	43	34,00	23,50	28,75
Саратовская область	69	70	70	14	19	20	40	54	55,75	33,25	44,50
Ульяновская область	42	42	47	33	56	32	50	46	41,00	46,00	43,50
Курганская область	61	64	60	73	44	51	39	19	64,50	38,25	51,38
Свердловская область	33	34	58	4	12	34	9	8	32,25	15,75	24,00
Тюменская область	29	6	20	10	18	74	22	25	16,25	34,75	25,50
Челябинская область	23	67	21	11	21	27	17	44	30,50	27,25	28,88
Сибирский федеральный округ											
Республика Алтай	56	46	23	81	74	0	75	62	51,50	52,75	52,13
Республика Тыва	75	80	82	74	64	0	78	76	77,75	54,50	66,13
Республика Хакасия	31	19	10	76	68	48	66	11	34,00	48,25	41,13
Алтайский край	70	59	76	12	1	57	38	49	54,25	36,25	45,25
Красноярский край	64	75	31	7	13	76	71	39	44,25	49,75	47,00
Иркутская область	55	61	59	17	14	70	36	28	48,00	37,00	42,50
Кемеровская область	45	74	61	24	31	37	43	57	51,00	42,00	46,50
Новосибирская область	68	63	62	13	22	59	4	10	51,50	23,75	37,63
Омская область	49	76	46	20	26	66	63	32	47,75	46,75	47,25
Томская область	57	36	83	43	61	75	20	55	54,75	52,75	53,75
Дальневосточный федеральный округ											
Республика Бурятия	65	57	43	56	52	68	72	65	55,25	64,25	59,75
Республика Саха (Якутия)	52	35	56	35	15	77	62	70	44,50	56,00	50,25
Забайкальский край	66	52	75	36	29	64	67	67	57,25	56,75	57,00
Камчатский край	28	2	84	72	84		65	37	46,50	46,50	46,50
Приморский край	53	48	66	22	41	95	70	45	47,25	62,75	55,00
Хабаровский край	41	26	52	37	62	27	14	6	39,00	27,25	33,13
Амурская область	74	39	71	43	45	81	51	61	56,75	59,50	58,13
Магаданская область	27	10	77	85	83	0	35	48	49,75	41,50	45,63
Сахалинская область	19	9	86	52	76	96	69	27	41,50	67,00	54,25
Еврейская автономная область	60	27	85	82	82	0	68	51	63,50	50,25	56,88
Чукотский автономный округ	12	3	87	87	85	0	56	36	47,25	44,25	45,75

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 - Полная система основных социально-экономических показателей по регионам, вошедшим в таблицу 3.2

Регион	Численность населения на 1 января 2024 г.	Реальные денежные доходы населения	Реальные потребительские расходы населения	Реальная начисленная заработная плата работников организаций	Валовой региональный продукт в 2022 г.	Инвестиции в основной капитал	Продукция сельского хозяйства – всего	В том числе		Ввод в действие жилых домов	Оборот розничной торговли	Сальдированный финансовый результат деятельности организаций
								растения	животнов			
Тюменская область	3890,8	2258,6	69341,0	44894,0	105981,0	13964,0	115,6	49,8	65,8	3730,8	1329,1	3682667,0
Кемеровская область	2547,7	1148,1	39408,0	29138,0	67239,0	2189,0	78,2	37,1	41,1	903,7	596,6	360293,0
Москва	13149,8	8617,1	117103,0	78051,0	138882,0	28507,0	4,3	4,1	0,2	7342,5	6617,4	11348045,0
Московская область	8651,3	3991,8	64870,0	50139,0	83195,0	7721,0	158,0	92,0	66,0	12485,7	3824,0	1707059,0
Санкт-Петербург	5597,8	3393,9	72037,0	59969,0	96232,0	11166,0				3482,7	2529,8	2888158,0
Республика Татарстан	4003,0	2036,5	52524,0	42009,0	61894,0	4179,0	289,7	127,2	162,5	3436,5	1400,3	1320174,0
Краснодарский край	5833,0	2908,0	54627,0	54117,0	58256,0	4304,0	584,8	431,6	153,2	7640,4	2537,5	936138,0
Ростовская область	4152,5	2092,1	46840,0	41526,0	52100,0	2326,0	453,9	320,0	133,9	2963,4	1506,0	311222,0

Продолжение таблицы Б.1

ТЕМПЫ РОСТА (СНИЖЕНИЯ) ОСНОВНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ в 2023 г.														
Регион	Численность населения на 1 января 2024 г.	Реальные денежные доходы населения	Реальные потребительские расходы населения	Реальная начисленная заработная плата работников организаций	Валовой региональный продукт в 2022 г.	Инвестиции в основной капитал	Промышленное производство	Продукция сельского хозяйства – всего	В том числе					
									растениеводства	животноводства	Ввод в действие жилых домов	Оборот розничной торговли	Производительность труда в 2022 г.	Сальдированный финансовый результат деятельности организаций
Тюменская область	101,0	109,7	111,4	108,9	101,5	99,9	99,2	93,5	85,0	102,0	112,6	114,0	101,9	123,5
Кемеровская область	99,2	108,8	109,9	110,4	99,4	98,0	98,7	86,2	75,9	99,5	114,4	110,7	99,2	50,3
Москва	100,3	109,0	110,4	104,4	100,6	103,8	118,7	70,8	70,2	81,2	108,0	107,5	101,3	190,4
Московская область	100,7	108,8	107,5	109,3	95,0	106,2	116,2	103,1	107,3	96,9	88,6	109,6	96,5	158,5
Санкт-Петербург	100,0	104,2	117,2	105,2	97,6	103,4	111,5	-	-	-	100,2	119,2	97,2	143,6
Республика Татарстан	100,0	109,0	111,2	112,8	105,4	122,0	103,0	91,8	81,8	101,2	111,1	111,3	103,9	в 2,0 р.
Краснодарский край	100,2	105,5	111,4	109,0	108,1	102,4	106,0	95,7	93,8	101,4	100,6	115,6	102,6	163,1
Ростовская область	99,7	106,0	111,4	109,5	103,1	123,3	103,5	106,9	109,5	99,1	109,6	109,9	101,5	в 2,2 р.

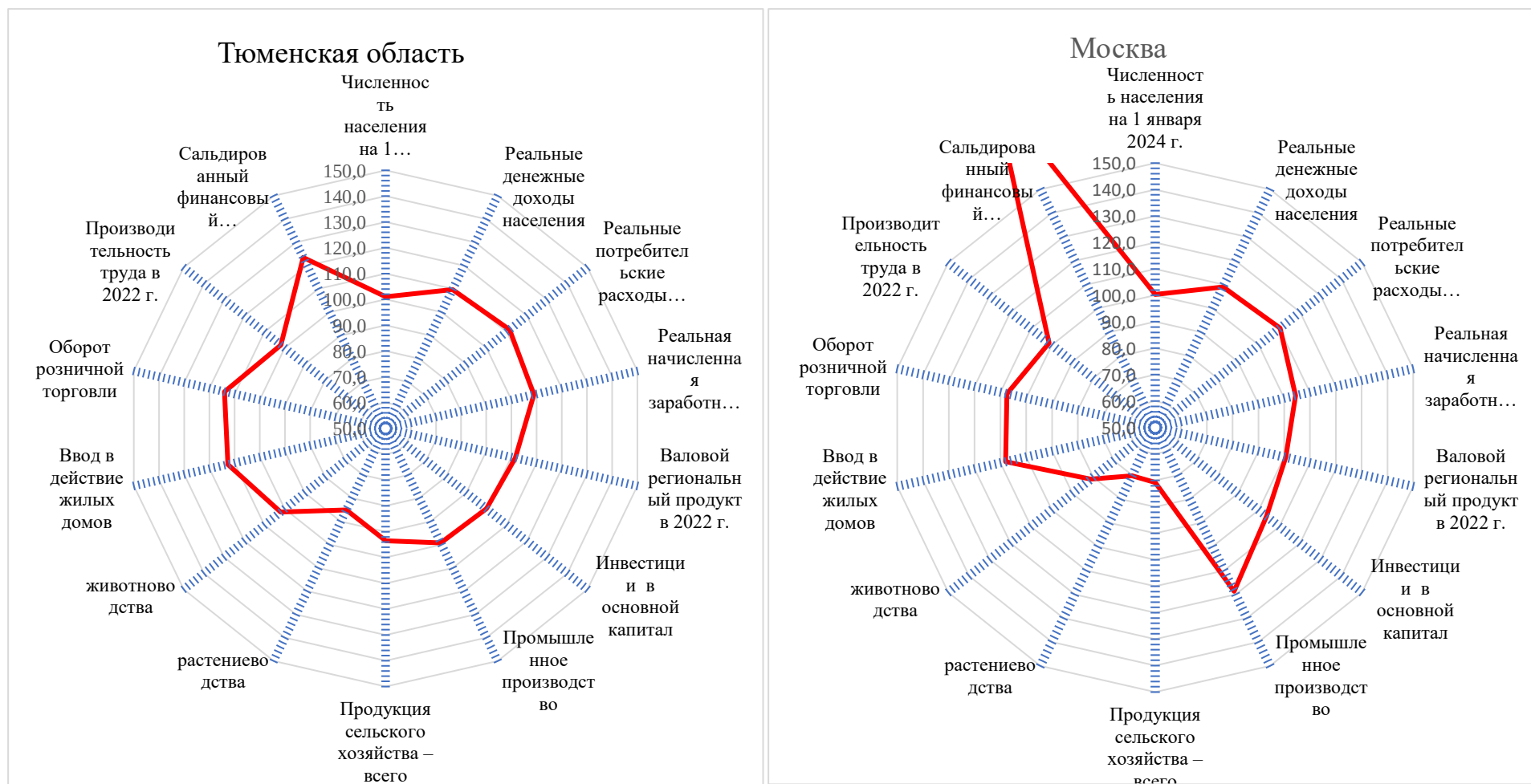


Рисунок Б.1 - Развернутая система основных социально-экономических показателей Тюменской области и г. Москва в 2023 г.

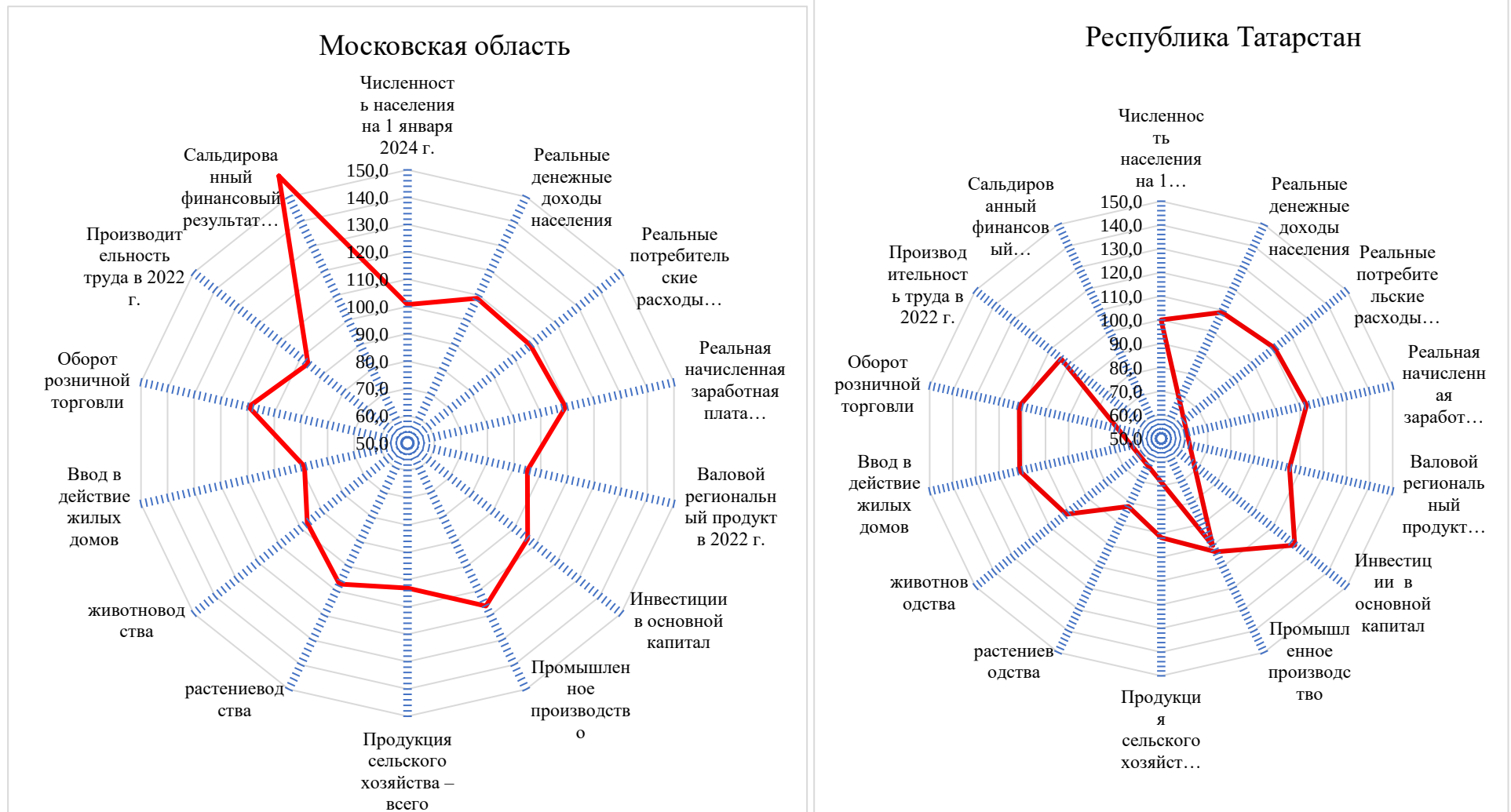


Рисунок Б.2 - Развернутая система основных социально-экономических показателей Московской области и Республики Татарстан в 2023 г.

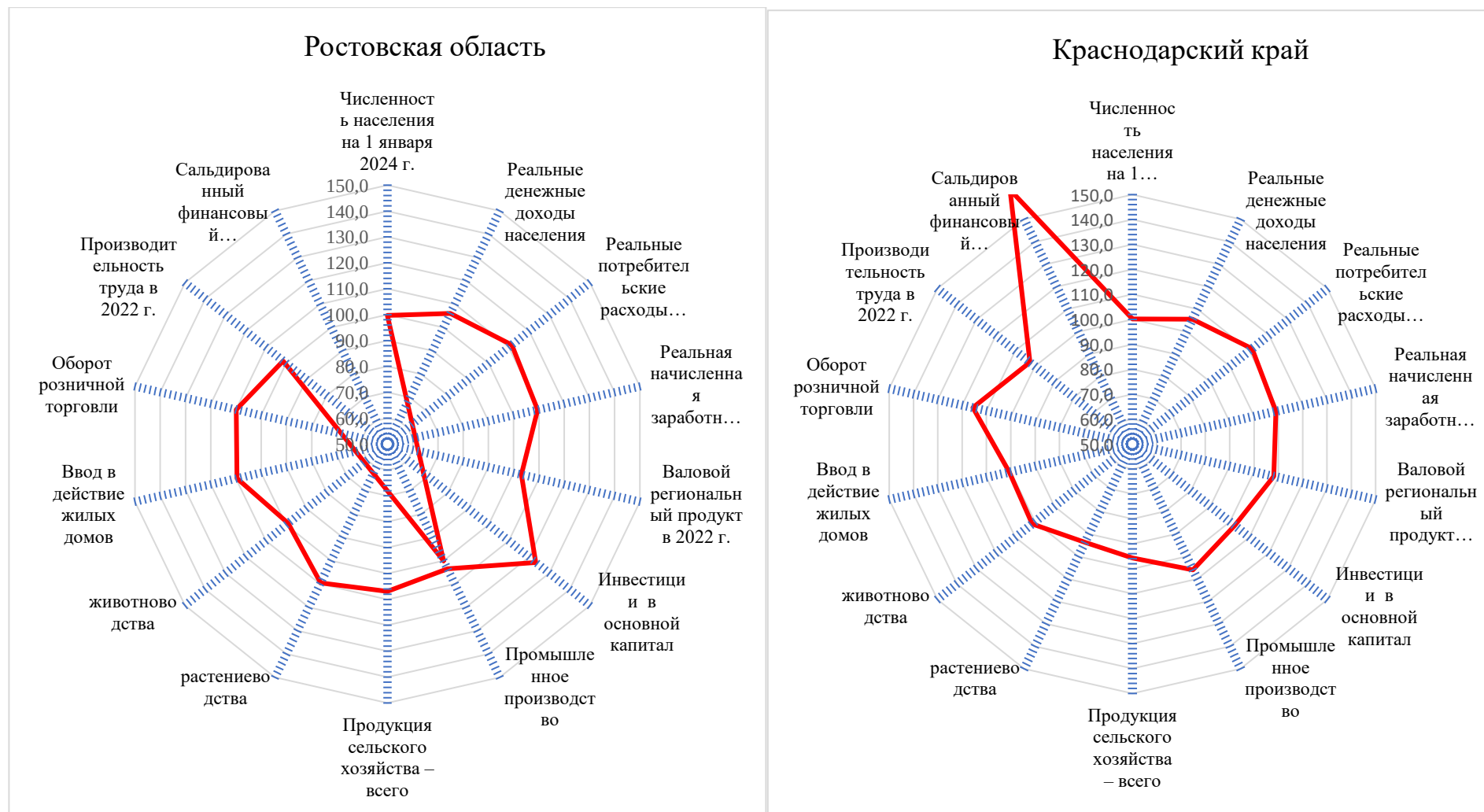


Рисунок Б.3 - Развернутая система основных социально-экономических показателей Ростовской области и Краснодарского края в 2023 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 - Индекс конкурентоспособности российских регионов – 2023

Индекс конкурентоспособности регионов AV RCI оценивает вклад регионов в развитие России и уровень их конкурентоспособности, выделяя ключевые регионы-лидеры роста и влияния

Регион / Показатель	AV RCI		Рынки		Институты		Человеческий капитал		Инновации и информация		Природные факторы		Пространство и реальный капитал		Инвестиции и финансовый капитал	
	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*
1 Москва	5,00	1	5,00	1	4,49	4	5,00	1	5,00	1	2,17	29	5,00	1	5,00	1
2 Санкт-Петербург	4,34	2	4,18	2	5,00	1	4,47	2	4,06	2	1,38	47	4,56	2	4,09	2
3 Московская обл.	3,85	3	3,71	3	4,51	3	3,10	5	3,59	4	2,73	12	4,39	3	3,56	3
4 Респ. Татарстан	3,81	4	3,07	5	4,54	2	3,67	3	3,68	3	3,71	4	3,96	5	2,87	9
5 Краснодарский кр.	3,18	5	3,03	7	3,27	7	2,23	27	2,70	14	5,00	1	3,38	12	2,72	11
6 Свердловская обл.	3,16	6	2,91	8	3,78	5	2,27	24	3,32	5	3,00	9	3,79	7	2,77	10
7 Красноярский кр.	2,94	7	2,69	12	2,28	29	1,71	55	2,58	16	4,75	2	4,16	4	3,09	5
8 Ханты-Мансийский АО - Югра	2,92	8	3,14	4	2,40	26	2,91	8	2,08	31	3,11	8	3,68	9	2,88	8
9 Ямало-Ненецкий АО	2,84	9	3,04	6	2,71	15	3,30	4	1,82	44	2,43	21	2,65	25	3,27	4
10 Ростовская обл.	2,81	10	2,84	9	2,79	13	2,51	13	2,76	12	3,19	7	3,48	10	2,09	27
11 Самарская обл.	2,80	11	2,56	15	3,19	9	2,40	18	2,99	9	2,55	18	2,75	24	2,93	7
12 Новосибирская обл.	2,78	12	2,49	18	2,84	12	2,43	16	3,02	8	2,69	13	3,39	11	2,62	14
13 Нижегородская обл.	2,77	13	2,56	14	3,78	6	2,16	32	3,28	6	1,88	35	2,89	21	2,54	15
15 Челябинская обл.	2,75	15	2,69	11	3,19	8	1,84	42	2,89	10	2,56	16	3,74	8	2,53	16
14 Респ. Башкортостан	2,75	14	2,31	22	3,17	10	2,70	10	2,88	11	3,24	5	3,20	13	1,86	45
16 Пермский кр.	2,58	16	2,45	20	2,99	11	1,91	39	3,14	7	2,96	10	2,89	22	2,01	33
17 Иркутская обл.	2,56	17	2,59	13	2,43	25	1,41	67	2,08	30	3,75	3	3,82	6	2,68	12
18 Белгородская обл.	2,49	18	2,35	21	2,60	18	2,77	9	2,09	29	2,68	14	2,76	23	2,30	21
19 Респ. Саха (Якутия)	2,48	19	2,55	17	2,54	21	2,91	7	1,70	48	2,85	11	1,54	52	3,02	6
20 Воронежская обл.	2,44	20	2,14	26	2,64	17	2,57	12	2,58	15	1,97	31	2,99	18	2,33	19
21 Ленинградская обл.	2,41	21	2,55	16	2,50	22	2,20	28	1,91	37	2,23	27	3,07	15	2,62	13
22 Кемеровская обл.	2,32	22	2,75	10	2,67	16	1,19	73	1,87	40	3,23	6	3,00	17	2,26	23
23 Тюменская обл. (без АО)	2,30	23	2,08	28	1,85	37	2,39	19	2,71	13	2,47	19	3,07	14	1,98	35
24 Хабаровский кр.	2,23	24	2,04	29	2,72	14	2,24	26	2,31	20	2,25	25	2,41	27	1,99	34
25 Приморский кр.	2,14	25	2,23	24	2,58	19	1,43	65	2,12	27	2,39	23	3,05	16	2,03	30
26 Саратовская обл.	2,10	26	1,96	32	2,46	23	2,14	34	2,33	19	2,23	26	2,26	33	1,83	47
27 Ставропольский кр.	2,09	27	2,01	30	1,73	42	2,50	14	2,25	24	2,37	24	2,30	31	1,96	36
28 Калининградская обл.	2,02	28	1,93	33	2,55	20	2,43	15	1,80	46	1,76	37	2,52	26	1,63	55
29 Мурманская обл.	2,01	29	2,46	19	1,68	45	1,90	40	1,89	39	1,67	41	2,92	20	2,15	25
30 Оренбургская обл.	1,97	30	1,99	31	1,92	33	1,83	43	1,96	36	2,55	17	2,31	30	2,03	31
31 Тульская обл.	1,96	31	2,10	27	2,29	28	1,59	58	2,37	18	1,31	50	2,03	38	2,50	17
32 Волгоградская обл.	1,94	32	1,75	37	1,72	43	2,16	31	2,11	28	2,63	15	2,37	29	1,72	52
33 Липецкая обл.	1,85	33	2,21	25	1,98	32	1,96	38	1,90	38	1,10	56	1,87	41	2,36	18
34 Алтайский кр.	1,79	34	1,79	36	1,87	36	1,53	59	1,82	43	2,43	20	2,28	32	1,94	38
35 Томская обл.	1,76	35	1,39	61	1,77	40	2,16	30	2,54	17	1,78	36	1,62	49	1,81	48
36 Вологодская обл.	1,76	36	2,26	23	2,08	30	1,64	57	1,75	47	1,07	58	1,69	46	2,30	20
37 Омская обл.	1,75	37	1,44	56	2,43	24	1,43	66	2,27	22	1,67	42	2,17	35	1,86	44
38 Курская обл.	1,74	38	1,82	35	1,81	38	1,80	48	1,55	56	1,92	33	2,38	28	1,91	40
39 Ярославская обл.	1,68	39	1,66	41	2,06	31	1,83	44	2,05	32	0,99	64	1,81	43	2,03	32
40 Владимирская обл.	1,66	40	1,89	34	1,90	34	1,52	61	2,31	21	1,04	59	1,51	54	2,12	26
41 Калужская обл.	1,63	41	1,72	39	1,71	44	1,76	51	2,31	25	1,01	62	1,51	53	2,22	24
42 Удмуртская респ.	1,61	42	1,57	46	1,76	41	1,75	52	2,14	26	1,63	43	1,63	48	1,74	50

Регион / Показатель	AV RCI		Рынки		Институты		Человеческий капитал		Инновации и информация		Природные факторы		Пространство и реальный капитал		Инвестиции и финансовый капитал	
	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*	Балл	Р*
43 Ульяновская обл.	1,59	43	1,40	57	1,45	54	1,96	37	2,27	23	1,20	54	1,82	42	1,88	43
44 Сахалинская обл.	1,58	44	1,63	43	1,62	49	2,25	25	1,47	59	1,75	38	1,25	64	1,89	42
45 Респ. Дагестан	1,55	45	1,35	64	1,89	35	2,28	22	1,27	64	1,71	40	2,99	19	0,65	78
46 Рязанская обл.	1,50	46	1,63	42	1,62	50	1,79	50	1,97	33	1,30	51	1,15	68	1,89	41
47 Пензенская обл.	1,44	47	1,36	62	1,55	52	1,67	56	1,85	41	1,21	53	2,03	37	1,59	57
48 Кировская обл.	1,42	48	1,54	47	1,66	47	1,49	62	1,96	35	1,22	52	1,40	58	1,74	51
49 Респ. Бурятия	1,41	49	1,67	40	1,36	57	1,27	69	1,70	49	2,17	30	1,70	45	1,40	62
50 Респ. Коми	1,39	50	1,62	44	1,07	69	1,52	60	1,53	57	1,92	34	1,49	55	1,84	46
51 Респ. Карелия	1,39	51	1,49	51	1,61	51	0,91	78	1,67	52	1,60	46	1,55	51	2,27	22
52 Амурская обл.	1,37	52	1,61	45	1,42	55	0,97	77	1,14	71	1,92	32	2,18	34	1,95	37
53 Респ. Крым	1,37	53	1,35	63	2,29	27	1,80	47	1,19	70	1,74	39	1,64	47	0,84	73
54 Магаданская обл.	1,37	54	1,40	58	1,12	67	2,27	23	1,25	68	1,08	57	1,26	63	2,08	29
55 Камчатский кр.	1,36	55	1,46	53	1,62	48	1,74	53	1,35	63	1,62	44	1,18	67	1,70	53
56 Архангельская обл. (без АО)	1,32	56	1,74	38	1,67	46	1,20	71	1,67	51	1,61	45	1,43	57	1,18	68
57 Астраханская обл.	1,31	57	1,27	65	1,03	71	1,86	41	1,25	67	2,41	22	1,60	50	1,26	65
58 Чувашская респ.	1,28	58	1,15	67	1,22	63	2,14	35	1,81	45	0,77	73	1,36	62	1,51	60
59 Забайкальский кр.	1,22	59	1,49	50	1,50	53	0,67	81	0,97	77	2,21	28	1,95	39	1,62	56
60 Тамбовская обл.	1,20	60	1,14	68	1,38	56	1,83	45	1,52	58	1,12	55	1,04	74	1,55	59
61 Тверская обл.	1,18	61	1,45	55	1,32	59	0,67	82	1,68	50	1,36	49	1,80	44	1,67	54
62 Смоленская обл.	1,15	62	1,52	49	1,26	60	1,03	75	1,56	54	0,70	77	1,89	40	1,58	58
63 Респ. Мордовия	1,09	63	1,02	70	1,34	58	2,19	29	1,83	42	0,70	76	0,81	78	0,81	74
64 Брянская обл.	1,08	64	1,40	59	1,23	62	1,23	70	1,55	55	1,02	61	1,37	60	1,21	66
65 Чеченская респ.	1,08	65	0,78	76	1,79	39	2,64	11	1,09	72	0,56	81	1,08	70	0,68	77
66 Респ. Хакасия	1,07	66	1,46	54	0,50	80	1,02	76	1,07	73	1,36	48	2,07	36	1,80	49
67 Костромская обл.	1,07	67	1,47	52	0,94	72	1,35	68	1,23	69	0,86	70	1,02	77	1,94	39
68 Респ. Сев. Осетия - Алания	1,03	68	0,81	75	0,63	78	3,02	6	1,27	65	0,67	78	1,46	56	0,53	81
69 Новгородская обл.	1,01	69	1,53	48	1,17	66	0,76	80	1,96	34	0,85	71	1,05	73	1,29	64
70 Севастополь	0,94	70	0,69	79	1,25	61	2,34	20	1,35	62	0,12	84	1,12	69	0,96	72
71 Орловская обл.	0,92	71	1,15	66	1,07	70	1,45	64	1,26	66	0,77	74	1,24	65	1,06	70
72 Ивановская обл.	0,92	72	1,11	69	1,20	64	1,04	74	1,61	53	0,57	80	1,05	71	1,40	61
73 Кабардино-Балкарская респ.	0,85	73	0,83	74	0,83	74	2,32	21	0,69	79	1,03	60	1,36	61	0,46	82
74 Респ. Марий Эл	0,85	74	0,78	77	1,09	68	1,80	49	1,37	61	0,88	69	0,24	83	1,21	67
75 Чукотский АО	0,84	75	0,99	71	0,89	73	1,81	46	0,55	82	0,81	72	0,00	85	2,09	28
76 Ненецкий АО	0,72	76	1,40	60	0,21	82	2,12	36	0,44	84	0,76	75	0,04	84	1,32	63
77 Респ. Адыгея	0,69	77	0,77	78	0,61	79	2,14	33	0,67	81	0,49	82	1,02	76	0,74	76
78 Курганская обл.	0,63	78	0,88	73	0,73	75	0,38	83	1,41	60	1,00	63	1,23	66	1,01	71
79 Псковская обл.	0,61	79	0,93	72	1,17	65	0,28	84	1,06	74	0,90	65	1,05	72	1,10	69
80 Карачаево-Черкесская респ.	0,55	80	0,39	82	0,65	77	1,49	63	0,69	80	0,89	66	1,04	75	0,80	75
81 Респ. Калмыкия	0,31	81	0,08	84	0,00	85	1,73	54	1,05	75	0,67	79	0,75	79	0,15	84
82 Респ. Алтай	0,31	82	0,41	81	0,67	76	1,77	79	0,89	78	0,88	67	0,25	82	0,62	79
83 Респ. Тыва	0,30	83	0,28	83	0,46	81	1,20	72	0,99	76	0,88	68	0,37	81	0,25	83
84 Респ. Ингушетия	0,26	84	0,00	85	0,16	83	2,41	17	0,00	85	0,00	85	1,38	59	0,00	85
85 Еврейская АО	0,00	85	0,61	80	0,09	84	0,05	85	0,51	83	0,47	83	0,53	80	0,60	80

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 - Рейтинг российских регионов по уровню развития ГЧП

Место (2023) ¹	Субъект Российской Федерации	Уровень развития ГЧП, баллы	Оценка факторов (2023)			Изменение (2023/2022)		
			Динамика, баллы	Накопленный опыт, баллы	НИС, баллы	Место (2022)		
1	г. Москва	98,9	100,0	100,0	88,6	67		+66
2	Нижегородская область	53,2	68,9	31,8	79,3	1		-1
3	г. Санкт-Петербург	42,6	10,3	78,8	24,9	10		+7
4	Ленинградская область	42,0	55,0	17,3	94,2	28		+24
5	Пермский край	39,5	36,4	32,5	85,5	5	—	—
6	Московская область	37,5	2,6	62,9	79,9	22		+16
7	Самарская область	33,9	18,4	37,2	89,0	20		+13
8	Республика Саха (Якутия)	26,4	10,3	29,2	86,6	21		+13
9	Сахалинская область	23,4	23,7	11,1	77,4	15		+6
10	Республика Татарстан	23,3	0,5	29,3	98,6	4		-6
11	Краснодарский край	22,6	25,6	8,0	74,9	7		-4
12	Республика Башкортостан	22,5	10,8	22,8	74,0	6		-6
13	Ростовская область	22,5	29,6	3,3	76,7	55		+42
14	Свердловская область	22,4	11,8	16,4	97,2	25		+11
15	Ямало-Ненецкий автономный округ	22,0	13,2	13,4	100,0	9		-6
16	Хабаровский край	21,8	14,4	14,7	86,5	2		-14
17	Омская область	19,5	3,8	19,8	89,1	3		-14
18	Чукотский автономный округ	18,6	17,7	2,9	93,2	72		+54
19	Томская область	18,5	23,9	0,6	75,1	53		+34
20	Мурманская область	18,3	5,5	14,8	91,7	37		+17
21	Калужская область	17,9	7,6	11,9	91,2	32		+11

Продолжение таблицы Г.1

Место (2023) ¹	Субъект Российской Федерации	Уровень развития ГЧП, баллы	Оценка факторов (2023)			Изменение (2023/2022)		
			Динамика, баллы	Накопленный опыт, баллы	НИС, баллы	Место (2022)		
22	Республика Карелия	17,8	5,3	15,0	86,4	23		+1
23	Новосибирская область	17,6	4,3	13,8	94,5	34		+11
24	Волгоградская область	16,8	0,1	17,6	88,1	18		-6
25	Тюменская область	16,5	12,1	5,6	85,6	31		+6
26	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	15,7	2,6	12,0	91,1	11		-15
27	Республика Бурятия	15,4	7,8	5,8	93,0	39		+12
28	Саратовская область	15,3	0,1	16,9	77,0	14		-14
29	Архангельская область	15,3	11,6	4,0	82,8	43		+14
30	Воронежская область	15,1	1,2	11,4	94,4	17		-13
31	Челябинская область	14,9	1,7	9,4	99,2	13		-18
32	Тульская область	14,7	7,1	8,4	77,1	36		+4
33	Белгородская область	14,0	1,9	8,2	94,9	8		-25
34	Ульяновская область	13,7	3,7	11,5	68,4	41		+7
35	Амурская область	13,7	0,8	9,3	91,3	19		-16
36	Оренбургская область	13,1	10,1	2,8	72,3	38		+2
37	Республика Коми	11,6	0,0	6,8	84,7	45		+8
38	Алтайский край	11,6	0,6	8,7	73,8	64		+26
39	Магаданская область	11,4	0,0	7,5	80,1	24		-15
40	Липецкая область	11,4	1,5	5,6	81,9	12		-28
41	Удмуртская Республика	11,4	1,4	6,9	76,4	48		+7
42	Приморский край	11,3	2,4	6,0	75,0	29		-13
43	Красноярский край	10,8	10,8	3,1	45,9	51		+8
44	Владимирская область	10,7	0,1	2,1	97,4	40		-4
45	Ярославская область	10,5	0,6	6,4	73,1	16		-29
46	Республика Алтай	10,1	0,8	4,2	78,1	68		+22
47	Смоленская область	9,6	0,5	1,0	88,9	52		+5
48	Тамбовская область	9,5	1,6	2,8	75,0	57		+9

Продолжение таблицы Г.1

Место (2023) ⁱ	Субъект Российской Федерации	уровень развития ГЧП, баллы	Оценка факторов (2023)			Изменение (2023/2022)		
			Динамика, баллы	Накопленный опыт, баллы	НИС, баллы	Место (2022)	Δ	
49	Курская область	9,3	0,8	3,2	75,4	27	▼	-22
50	Республика Дагестан	9,0	0,8	3,2	71,8	30	▼	-20
51	Вологодская область	8,8	0,0	1,3	82,0	44	▼	-7
52	Республика Мордовия	8,5	0,3	1,2	78,0	35	▼	-17
53	Пензенская область	8,1	0,0	0,1	80,1	54	▲	+1
54	Забайкальский край	7,6	0,0	1,9	67,2	49	▼	-5
55	Рязанская область	7,4	1,2	0,1	68,5	69	▲	+14
56	Камчатский край	7,4	0,6	1,2	66,4	70	▲	+14
57	Иркутская область	6,9	1,8	2,3	50,5	56	▼	-1
58	Чеченская Республика	6,9	0,0	3,2	54,2	26	▼	-32
59	Республика Хакасия	6,8	0,5	0,4	63,9	60	▲	+1
60	Карачаево-Черкесская Республика	6,8	0,1	0,1	66,7	82	▲	+22
61	Кемеровская область - Кузбасс	6,5	0,1	3,0	50,5	42	▼	-19
62	Новгородская область	5,8	0,0	0,6	55,2	61	▼	-1
63	Кировская область	5,1	0,0	0,2	49,7	59	▼	-4
64	Курганская область	4,7	0,2	0,1	46,0	75	▲	+11
65	Республика Северная Осетия-Алания	3,5	0,8	0,1	31,6	79	▲	+14
66	Еврейская автономная область	3,5	0,7	0,0	31,6	85	▲	+19
67	Ивановская область	3,5	0,0	0,7	31,6	63	▼	-4
68	Псковская область	3,4	0,1	0,5	31,6	47	▼	-21
69	Тверская область	3,2	0,0	0,0	31,6	80	▲	+11
70	Калининградская область	12,8	0,0	7,6	94,1	33	▼	-37
71	Орловская область	8,4	0,0	0,0	83,5	46	▼	-25
72	Республика Марий Эл	8,1	0,0	0,4	79,5	50	▼	-22
73	Ставропольский край	7,7	0,0	0,7	73,9	76	▲	+3
74	Ненецкий автономный округ	7,0	0,0	0,0	69,9	71	▼	-3

Продолжение таблицы Г.1

Место (2023) ⁱ	Субъект Российской Федерации	Уровень развития ГЧП, баллы	Оценка факторов (2023)			Изменение (2023/2022)		
			Динамика, баллы	Накопленный опыт, баллы	НИС, баллы	Место (2022)		
75	Республика Адыгея	6,8	0,0	0,1	67,8	62		-13
76	Республика Крым	6,7	0,0	0,4	65,0	58		-18
77	Костромская область	6,6	0,0	0,3	65,1	73		-4
78	г. Севастополь	6,4	0,0	0,2	62,7	83		+5
79	Кабардино-Балкарская Республика	5,7	0,0	0,0	56,9	84		+5
80	Астраханская область	5,4	0,0	0,3	52,9	74		-6
81	Чувашская Республика - Чувашия	3,9	0,0	1,7	31,6	66		-15
82	Республика Тыва	3,2	0,0	0,1	31,6	65		-17
83	Республика Ингушетия	3,2	0,0	0,1	31,6	77		-6
84	Республика Калмыкия	3,2	0,0	0,0	31,6	78		-6
85	Брянская область	3,2	0,0	0,0	31,6	81		-4

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 - Рейтинг регионов по инвестиционному климату 2023
(«Эксперт РА»)

Наименование субъекта РФ	Уровень
1	2
Алтайский край	В-3
Амурская область	А-3
Архангельская область	А-2
Астраханская область	В-3
Белгородская область	В-1
Брянская область	В-3
Владимирская область	В-1
Волгоградская область	В-1
Вологодская область	В-3
Воронежская область	В-1
Еврейская автономная область	С
Забайкальский край	В-3
Ивановская область	В-3
Иркутская область	С
Кабардино-Балкарская Республика	В-1
Калининградская область	А-2
Калужская область	В-2
Камчатский край	В-1
Карачаево-Черкесская Республика	С
Кемеровская область – Кузбасс	С
Кировская область	С
Костромская область	В-2
Краснодарский край	А-1
Красноярский край	В-2
Курганская область	В-1
Курская область	А-3
Ленинградская область	А-2
Липецкая область	А-2
Магаданская область	В-2
Москва	А-1
Московская область	А-2
Мурманская область	В-1
Ненецкий автономный округ	В-1
Нижегородская область	В-2
Новгородская область	В-1
Новосибирская область	В-2
Омская область	В-2
Оренбургская область	А-3
Орловская область	А-2
Пензенская область	В-3
Пермский край	В-2
Приморский край	А-1

Продолжение таблицы Д.1

1	2
Кемеровская область – Кузбасс	С
Кировская область	С
Костромская область	В-2
Краснодарский край	А-1
Красноярский край	В-2
Курганская область	В-1
Курская область	А-3
Ленинградская область	А-2
Липецкая область	А-2
Магаданская область	В-2
Москва	А-1
Московская область	А-2
Мурманская область	В-1
Ненецкий автономный округ	В-1
Нижегородская область	В-2
Новгородская область	В-1
Новосибирская область	В-2
Омская область	В-2
Оренбургская область	А-3
Орловская область	А-2
Пензенская область	В-3
Пермский край	В-2
Приморский край	А-1
Псковская область	А-2
Республика Адыгея	С
Республика Алтай	В-2
Республика Башкортостан	А-3
Республика Бурятия	С
Республика Дагестан	С
Республика Ингушетия	С
Республика Калмыкия	С
Республика Карелия	А-3
Республика Коми	В-1
Республика Крым	В-2
Республика Марий Эл	В-3
Республика Мордовия	В-2
Республика Саха (Якутия)	В-3
Республика Северная Осетия – Алания	В-2
Республика Татарстан	А-1
Республика Тыва	С
Республика Хакасия	В-3
Ростовская область	В-2
Рязанская область	В-3
Самарская область	А-3
Санкт-Петербург	А-2
Саратовская область	А-3
Сахалинская область	А-2

Продолжение таблицы Д.1

1	2
Свердловская область	А-3
Севастополь	В-3
Смоленская область	А-2
Ставропольский край	В-3
Тамбовская область	С
Тверская область	В-1
Томская область	С
Тульская область	В-2
Тюменская область	А-3
Удмуртская Республика	С
Ульяновская область	В-3
Хабаровский край	В-3
Ханты-Мансийский авт. округ	В-1
Челябинская область	В-1
Чеченская Республика	С
Чувашская Республика	В-1
Чукотский автономный округ	В-2
Ямало-Ненецкий авт. округ	А-1
Ярославская область	А-3

Примечание: А-1 - наивысший уровень инвестиционной привлекательности; А-2- очень высокий уровень инвестиционной привлекательности; А-3 - высокий уровень инвестиционной привлекательности; В-1 - средний уровень инвестиционной привлекательности; В-2 - умеренный уровень инвестиционной привлекательности; В-3 - умеренно низкий уровень инвестиционной привлекательности; С - низкий уровень инвестиционной привлекательности

Таблица Д.2 - Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата субъектов РФ АСИ – 2023 (стабильный состав - лидеры рейтинга)

Место в России в целом	Регион	Уровень инвестиционной привлекательности
1	2	3
1	Москва	IC1
2	Санкт-Петербург	IC2
3	Республика Татарстан	IC2
4	Ямало-Ненецкий автономный округ	IC2
5	Московская область	IC2
6	Ханты-Мансийский автономный округ	IC3
7	Белгородская область	IC3
8	Магаданская область	IC3
9	Сахалинская область	IC3
10	Ленинградская область	IC3
11	Тюменская область	IC3
12	Чукотский автономный округ	IC3
13	Курская область	IC3
14	Воронежская область	IC3

Продолжение таблицы Д.2

1	2	3
15	Мурманская область	IC3
16	Нижегородская область	IC3
17	Самарская область	IC3
18	Калининградская область	IC3
19	Новосибирская область	IC3
20	Тульская область	IC3
21	Ненецкий автономный округ	IC3
22	Липецкая область	IC3
23	Краснодарский край	IC3
24	Республика Башкортостан	IC4
25	Свердловская область	IC4
26	Приморский край	IC4
27	Пермский край	IC4
28	Челябинская область	IC4
29	Хабаровский край	IC4
30	Оренбургская область	IC4
31	Ростовская область	IC4
32	Калужская область	IC4
33	Камчатский край	IC4
34	Республика Адыгея	IC4
35	Красноярский край	IC4
36	Амурская область	IC4
37	Республика Саха (Якутия)	IC4
38	Иркутская область	IC5
39	Омская область	IC5
40	Владимирская область	IC5
41	Астраханская область	IC5
42	Республика Карелия	IC5
43	Ярославская область	IC5
44	Рязанская область	IC5
45	Тамбовская область	IC5
46	Вологодская область	IC5
47	Ставропольский край	IC5
48	Новгородская область	IC5
49	Кемеровская область	IC5
50	Удмуртская Республика	IC5
51	Пензенская область	IC5
52	Томская область	IC5
53	Республика Мордовия	IC5
54	Чувашская Республика	IC6
55	Орловская область	IC6
6	Смоленская область	IC6
57	Волгоградская область	IC6
58	Алтайский край	IC6
59	Саратовская область	IC6
60	Ивановская область	IC6
61	Костромская область	IC6
62	Ульяновская область	IC6

Продолжение таблицы Д.2

1	2	3
63	Республика Хакасия	IC7
64	Кировская область	IC7
65	Псковская область	IC7
66	Брянская область	IC7
67	Архангельская область	IC7
68	Республика Бурятия	IC7
69	Тверская область	IC7
70	Республика Дагестан	IC7
71	Забайкальский край	IC7
72	Республика Коми	IC7
73	г. Севастополь	IC7
74	Еврейская автономная область	IC8
75	Чеченская Республика	IC8
76	Республика Алтай	IC8
77	Республика Марий Эл	IC8
78	Республика Северная Осетия - Алания	IC8
79	Кабардино-Балкарская Республика	IC8
80	Республика Крым	IC8
81	Курганская область	IC8
82	Карачаево-Черкесская Республика	IC9
83	Республика Калмыкия	IC9
84	Республика Тыва	IC9
85	Республика Ингушетия	IC9

Таблица Д.3 - Рейтинг социально-экономического положения субъектов
РФ – 2023

Место	Регион	Интегральный рейтинг по итогам 2023 г., баллы
1	2	3
1	Москва	94,399
2	Санкт-Петербург	89,025
3	Республика Татарстан	82,972
4	Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	82,305
5	Московская область	82,083
6	Свердловская область	76,700
7	Ямало-Ненецкий автономный округ	73,880
8	Краснодарский край	73,807
9	Ленинградская область	71,160
10	Красноярский край	70,386
11	Нижегородская область	67,769
12	Тюменская область	67,278
13	Ростовская область	67,025
14	Челябинская область	66,480

Продолжение таблицы Д.3

1	2	3
15	Самарская область	65,839
16	Республика Башкортостан	63,187
17	Пермский край	62,258
18	Новосибирская область	60,967
19	Иркутская область	60,850
20	Белгородская область	60,690
21	Воронежская область	60,194
22	Кемеровская область	58,439
23	Сахалинская область	57,478
24	Липецкая область	56,825
25	Тульская область	54,311
26	Республика Саха (Якутия)	53,105
27	Ставропольский край	52,916
28	Приморский край	52,603
29	Волгоградская область	52,233
30	Вологодская область	52,157
31	Мурманская область	52,118
32	Оренбургская область	52,103
33	Саратовская область	49,714
34	Курская область	48,585
35	Хабаровский край	48,546
36	Владимирская область	47,658
37	Ярославская область	47,518
38	Удмуртская Республика	47,198
39	Алтайский край	47,114
40	Амурская область	47,097
41	Омская область	46,438
42	Калужская область	46,099
43	Республика Крым	45,822
44	Рязанская область	45,207
45	Калининградская область	44,832
46	Республика Коми	43,317
47	Пензенская область	42,520
48	Кировская область	42,276
49	Смоленская область	41,984
50	Тверская область	41,906
51	Брянская область	41,710
52	Томская область	41,608
53	Ульяновская область	41,153
54	Тамбовская область	41,151
55	Чувашская Республика	40,031
56	Архангельская область	39,939
57	Астраханская область	38,224
58	Ивановская область	37,575
59	Новгородская область	37,475
60	Забайкальский край	37,142
61	Республика Дагестан	35,432

Продолжение таблицы Д.3

1	2	3
62	Республика Мордовия	35,184
63	Севастополь	34,903
64	Орловская область	34,705
65	Республика Марий Эл	33,440
66	Костромская область	33,408
67	Республика Карелия	33,166
68	Курганская область	32,467
69	Ненецкий автономный округ	32,444
70	Республика Адыгея	32,162
71	Республика Хакасия	31,161
72	Псковская область	31,104
73	Республика Бурятия	31,035
74	Камчатский край	30,593
75	Магаданская область	29,479
76	Чеченская Республика	25,839
77	Республика Северная Осетия — Алания	24,967
78	Кабардино-Балкарская Республика	24,569
79	Чукотский автономный округ	21,492
80	Республика Алтай	19,483
81	Республика Калмыкия	19,431
82	Карачаево-Черкесская Республика	19,422
83	Республика Ингушетия	17,904
84	Еврейская автономная область	16,344
85	Республика Тыва	14,961

Таблица Д.4 - Рейтинг российских регионов по качеству жизни - 2023

Место в 2023 г.	Регион	Рейтинговый балл в 2023 г.
1	2	3
1	Москва	83,640
2	Санкт-Петербург	82,310
3	Московская область	79,999
4	Краснодарский край	74,355
5	Республика Татарстан	73,757
6	Ленинградская область	67,970
7	Калининградская область	66,175
8	Ханты-Мансийский автономный округ — Югра	66,114
9	Ростовская область	64,844
10	Самарская область	64,836
11	Белгородская область	64,625
12	Калужская область	64,622
13	Воронежская область	64,061
14	Нижегородская область	63,955
15	Свердловская область	63,198
16	Тюменская область	62,699

Продолжение таблицы Д.4

1	2	3
17	Тульская область	62,602
18	Липецкая область	61,932
19	Республика Башкортостан	61,553
20	Челябинская область	61,232
21	Ямало-Ненецкий автономный округ	60,494
22	Республика Адыгея	60,137
23	Новосибирская область	59,761
24	Курская область	59,704
25	Рязанская область	59,010
26	Севастополь	58,927
27	Ставропольский край	58,868
28	Чувашская Республика	58,025
29	Ярославская область	57,439
30	Ульяновская область	56,785
31	Хабаровский край	56,428
32	Пензенская область	56,132
33	Оренбургская область	55,906
34	Владимирская область	54,792
35	Удмуртская Республика	54,310
36	Мурманская область	54,253
37	Сахалинская область	54,238
38	Пермский край	54,154
39	Саратовская область	54,104
40	Красноярский край	54,042
41	Волгоградская область	54,039
42	Орловская область	53,666
43	Брянская область	53,634
44	Камчатский край	53,456
45	Республика Крым	52,743
46	Приморский край	52,642
47	Тамбовская область	52,410
48	Ивановская область	52,159
49	Томская область	52,118
50	Республика Мордовия	52,117
51	Смоленская область	51,167
52	Тверская область	49,859
53	Новгородская область	49,682
54	Республика Марий Эл	49,580
55	Кемеровская область	49,260
56	Вологодская область	48,802
57	Омская область	48,427
58	Астраханская область	48,385
59	Иркутская область	48,222
60	Магаданская область	47,861
61	Костромская область	47,781
62	Республика Хакасия	46,808
63	Псковская область	46,753

Продолжение таблицы Д.4

1	2	3
64	Кабардино-Балкарская Республика	46,081
65	Республика Северная Осетия - Алания	46,078
66	Кировская область	45,724
67	Республика Дагестан	45,680
68	Чеченская Республика	45,318
69	Алтайский край	45,139
70	Республика Саха (Якутия)	44,382
71	Республика Коми	43,921
72	Амурская область	43,376
73	Ненецкий автономный округ	42,237
74	Республика Карелия	41,937
75	Чукотский автономный округ	41,891
76	Республика Калмыкия	41,711
77	Курганская область	40,590
78	Архангельская область	40,100
79	Карачаево-Черкесская Республика	38,080
80	Республика Алтай	37,254
81	Республика Бурятия	35,511
82	Забайкальский край	33,584
83	Еврейская автономная область	33,388
84	Республика Ингушетия	33,261
85	Республика Тыва	26,506

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е.1 - Взаимосвязь рейтингов развития ГЧП и уровня развития российских регионов

Наименование региона	ГЧП 2023	Инвестиционный климат 2023 (Эксперт РА)	Инвестиционная привлекательность 2023	Социально - экономическое положение 2023	Качество жизни 2023
1	2	3	4	5	6
Москва	1	A-1	IC1	1	1
Санкт-Петербург	3	A-2	IC2	2	2
Республика Татарстан	10	A-1	IC2	3	5
Ямало-Ненецкий автономный округ	15	A-1	IC2	7	21
Московская область	6	A-2	IC2	5	3
Ханты-Мансийский автономный округ	26	B-1	IC3	4	8
Белгородская область	33	B-1	IC3	20	11
Магаданская область	39	B-2	IC3	75	60
Сахалинская область	9	A-2	IC3	23	37
Ленинградская область	4	A-2	IC3	9	6
Тюменская область	25	A-3	IC3	12	16
Чукотский автономный округ	18	B-2	IC3	79	75
Курская область	49	A-3	IC3	34	24
Воронежская область	30	B-1	IC3	21	13
Мурманская область	20	B-1	IC3	31	36
Нижегородская область	2	B-2	IC3	11	14
Самарская область	7	A-3	IC3	15	10
Калининградская область	70	A-2	IC3	45	7
Новосибирская область	23	B-2	IC3	18	23
Тульская область	32	A-3	IC3	25	17
Ненецкий автономный округ	74	B-1	IC3	69	73
Липецкая область	40	A-2	IC3	24	18
Краснодарский край	11	A-1	IC3	8	4

Продолжение таблицы Е.1

1	2	3	4	5	6
Республика Башкортостан	12	А-3	IC4	16	19
Свердловская область	14	А-3	IC4	6	15
Приморский край	42	А-1	IC4	28	46
Пермский край	5	В-2	IC4	18	38
Челябинская область	31	В-1	IC4	14	20
Хабаровский край	16	В-3	IC4	35	31
Оренбургская область	36	А-3	IC4	32	33
Ростовская область	13	В-3	IC4	13	9
Калужская область	21	В-2	IC4	42	12
Камчатский край	56	В-1	IC4	74	44
Республика Адыгея	75	С	IC4	70	22
Красноярский край	43	В-2	IC4	10	40
Амурская область	35	А-3	IC4	40	72
Республика Саха (Якутия)	8	В-3	IC4	26	70
Иркутская область	57	С	IC5	19	59
Омская область	17	В-2	IC5	41	57
Владимирская область	44	В-1	IC5	36	34
Астраханская область	80	В-3	IC5	57	58
Республика Карелия	22	А-3	IC5	67	74
Ярославская область	45	А-3	IC5	37	29
Рязанская область	55	В-3	IC5	44	25
Тамбовская область	48	С	IC5	54	47
Вологодская область	51	В-3	IC5	30	56
Ставропольский край	73	В-3	IC5	27	27
Новгородская область	62	В-1	IC5	59	53
Кемеровская область	61	С	IC5	22	55
Удмуртская Республика	41	С	IC5	38	35
Пензенская область	53	В-3	IC5	47	32
Томская область	19	С	IC5	52	49
Республика Мордовия	52	В-2	IC5	62	50

Продолжение таблицы Е.1

1	2	3	4	5	6
Чувашская Республика	81	В-1	IC6	55	28
Орловская область	71	А-2	IC6	64	42
Смоленская область	47	А-2	IC6	49	51
Волгоградская область	24	В-1	IC6	29	41
Алтайский край	38	В-3	IC6	39	69
Саратовская область	28	А-3	IC6	33	39
Ивановская область	67	В-3	IC6	58	48
Костромская область	77	В-2	IC6	66	61
Ульяновская область	34	В-3	IC6	53	30
Республика Хакасия	59	В-3	IC7	71	62
Кировская область	63	С	IC7	48	66
Псковская область	68	А-2	IC7	72	63
Брянская область	85	В-3	IC7	51	43
Архангельская область	29	А-2	IC7	56	78
Республика Бурятия	27	С	IC7	73	81
Тверская область	69	В-1	IC7	50	52
Республика Дагестан	50	С	IC7	61	67
Забайкальский край	54	В-3	IC7	60	82
Республика Коми	37	В-1	IC7	46	71
г. Севастополь	78	В-3	IC7	63	26
Еврейская автономная область	66	С	IC8	84	83
Чеченская Республика	58	С	IC8	76	68
Республика Алтай	46	В-2	IC8	80	80
Республика Марий Эл	72	В-3	IC8	65	54
Республика Северная Осетия - Алания	65	В-2	IC8	77	65
Кабардино-Балкарская Республика	79	В-1	IC8	78	64
Республика Крым	76	В-2	IC8	43	45
Курганская область	64	В-1	IC8	68	77
Карачаево-Черкесская Республика	60	С	IC9	82	79
Республика Калмыкия	84	С	IC9	81	76

Продолжение таблицы Е.1

1	2	3	4	5	6
Республика Тыва	82	С	IC9	85	85
Республика Ингушетия	83	С	IC9	83	84