

УДК 334.021

## Финансовые механизмы ГЧП в регионах России

**Алиев Джамиль Камил оглы**

Аспирант,

кафедра финансов и цен,

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,

117997, Российская Федерация, г. Москва, Стремянный пер., 36;

e-mail: dzhamil616@gmail.com

### Аннотация

Сложная финансово-экономическая ситуация, сложившаяся в большинстве регионов России в период 2014-2016 годов на фоне острой необходимости активизировать инвестиционный процесс как основу экономической стабилизации диктует необходимость более широкого использования практики государственно-частного партнерства (ГЧП). В статье показано, что в современных условиях существенно возрастает значимость именно инвестиционно-стимулирующей функции ГЧП. Одновременно с инвестиционным эффектом реализация проектов ГЧП приносит в экономику российских регионов целый ряд позитивных эффектов. Это совершенствование методов проектного планирования и программно-целевого управления; использование современных механизмов проектного финансирования и финансового контроля; улучшение общего инвестиционного и предпринимательского климата на территории; повышение качества трудовых ресурсов региона; формирование посылок к ускоренному развитию малых форм хозяйствования на территории. Однако все эти позитивные результаты достижимы лишь при условии, что им соответствуют финансовые механизмы, обеспечивающие достаточную, устойчивую экономическую базу реализации проектов ГЧП, а также достижение на их основе значимого для регионов хозяйственного и социального эффекта.

### Для цитирования в научных исследованиях:

Алиев Д.К. Финансовые механизмы ГЧП в регионах России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. Том 6. № 10А. С. 139-152.

### Ключевые слова

Государственно-частное партнерство, регионы, региональная экономика, региональные бюджеты, инвестиции; финансирование ГЧП.

## Введение

Принятие федерального закона о государственно-частном партнерстве № 224-ФЗ существенно укрепило нормативно-правовую базу этой чрезвычайно востребованной ныне формы экономической отношений, которая до последнего времени была отрегулирована на федеральном уровне в отношении лишь нескольких видов партнерств – концессии, соглашения о разделе продукции и особые экономические зоны. В настоящее время действует также более 70 законов о ГЧП, принятых на уровне субъектов Федерации, однако до принятия системного федерального закона воздействие этих региональных правовых актов на реальную практику хозяйствования и управления в регионах оставалось весьма ограниченным.

Вот почему новация с принятием федерального закона не только делает более благоприятными условия развития отношений ГЧП в целом по стране, но и позволяет рассчитывать на более активное продвижение практики ГЧП на субфедеральный, т. е. региональный и муниципальный уровни российской экономики. Это очень важно, поскольку в настоящее время последовательное укрепление регионального звена, усиление инициативы и ответственности субъектов Федерации, формирование механизмов и стимулов развития и «само-развития» территорий все более утверждается как одно из ключевых условия преодоления российской экономикой полосы стагнации и кризисного состояния.

### ГЧП в регионах: хорошие перспективы и серьезные препятствия

В настоящее время на территории Российской Федерации на разных стадиях разработки и реализации находится уже более полутора тысяч проектов ГЧП. Только в течение 2014-2015 годов общее количество проектов ГЧП увеличилось более чем в 10 раз. Это, в первую очередь, объясняется не только развитием законодательства о ГЧП, но и растущей заинтересованностью публичных партнеров федерального, регионального и муниципального уровней в применении данного механизма хозяйствования для модернизации инфраструктуры, развития современных высокотехнологичных производств, способных решать задачи импортозамещения и наращивания экспортного потенциала страны.

По данным аналитического агентства «IPT Group» [Мерешко, www], в 2016 году общий объем привлеченных частных инвестиций в проекты ГЧП достигнет 2,33 трлн руб. К концу 2017 года объем этих инвестиций приблизится уже к 3,1 трлн руб. Эти средства, по оценкам «IPT Group», будут распределены между 1,8 тыс. проектов. Но уже через год ожидается увеличение числа ГЧП-проектов в России до 2,3 тыс. Из них к энергетической сфере в настоящее время относятся 39,3% от общего числа проектов, к коммунальной сфере – 37,5%, к социальной сфере – 15,8%, к транспортной сфере – 7,4% всех действующих проектов ГЧП.

Однако этап инновационной модернизации российской экономики требует не только роста числа проектов ГЧП, но и их активного продвижения в высокотехнологичные отрасли реального сектора, что предполагает значительное увеличение инвестиционной нагрузки подобных проектов. Это требование в особой мере касается проектов ГЧП, инициируемых и реализуемых на субфедеральном (региональном и местном) уровне, где они пока преимущественно концентрируются в инфраструктурном комплексе экономики территорий, опираются на механизм концессий и часто не предполагают значительных инвестиционных вложений со стороны частного партнера. Например, в регионах ЦФО в настоящее время реализуется порядка 300 проектов ГЧП, из них 75% – это концессионные соглашения в жилищно-коммунальной сфере.

Обращает на себя внимание и чрезвычайная дифференциация степени распространенности практики ГЧП по различным регионам России. Так, в регионах-лидерах реализуются крупномасштабные проекты ГЧП на основе концессий, соглашений о разделе продукции; идет создание федеральных и региональных особых экономических зон, территорий опережающего развития, технопарков, индустриальных парков и т. п. Напротив, сохраняется большая группа регионов, где (часто даже при наличии соответствующего закона субъекта Федерации) количество реализуемых проектов ГЧП измеряется единицами (согласно Рейтингу регионов России по уровню развития ГЧП).

Среди причин подобной ситуации можно выделить то, что развитие отношений ГЧП по-прежнему сталкивается с целой системой препятствий самого различного характера, причем в природе этих препятствий есть своя специфика и для регионального уровня реализации этих отношений. Эта специфика в том, что в данном случае подобные препятствия определяются не только факторами общефедерального характера, но и особыми обстоятельствами, свойственными инициированию и реализации проектов ГЧП на уровне субъектов Федерации. Можно выделить три группы таких препятствий, а именно: политико-правовые; экономические; информационно-методические, институциональные и кадровые препятствия.

К числу политико-правовых препятствий мы относим, прежде всего, недоверие частных инвесторов к государству (неуверенность в его способности полностью и своевременно выполнить все обязательства по соглашению ГЧП, в частности обязательства по (со)финансированию проектов, по выделению земельных участков и пр.). Среди препятствий подобного рода следует отметить также некачественное нормативно-правовое регулирование, включая несогласованность федеральных законов о ГЧП, о промышленной политике и о стратегическом планировании; наличие неопределенности в разграничении между Федерацией, ее субъектами и органами местного самоуправления некоторых видов управленческих полномочий, в частности, в сфере земельно-имущественных отношений; отсутствие долгосрочного видения перспектив ГЧП, т. е. логичного встраивания практики ГЧП в систему регионального стратегического планирования. Перспективы использования ГЧП не получают должного отражения в стратегических документах по социально-экономическому развитию

субъектов Федерации, а также в их инвестиционных стратегиях. Сюда же следует отнести и отсутствие адекватной правовой (судебной) защиты интересов инвесторов и собственников, которые возникают у них в связи с участием в соглашениях о ГЧП.

К числу препятствий экономического характера можно отнести дефицитность и долговременную неустойчивость всей системы субфедеральных (региональных и муниципальных) бюджетов; неустойчивость курса рубля, которая может вызвать резкое удорожание импортной компоненты проектов ГЧП; сохраняющуюся ситуацию «дорогих денег», которая в настоящее время практически сводит на нет участие обычных банковских кредитов в софинансировании проектов ГЧП, особенно на субфедеральном уровне; низкий уровень рентабельности производства в реальном секторе экономики и высокий удельный вес убыточных предприятий.

К числу препятствий информационно-методического характера относятся отсутствие адекватной информации о потенциально возможных к реализации проектах ГЧП на субфедеральном (региональном и муниципальном) уровне с аналитическими обоснованиями необходимых затрат и ожидаемого эффекта для частного партнера; отсутствие достаточного круга методических документов, позволяющих профессионально осуществлять подготовку, экспертную оценку и последующий мониторинг реализации проектов ГЧП, в т. ч. их итоговой эффективности.

Наконец, к числу препятствий институционального и кадрового характера мы относим отсутствие или чисто формальное наличие во многих субъектах Федерации специализированных институтов, призванных генерировать, рассматривать и осуществлять мониторинг реализации проектов ГЧП в регионе; отсутствие квалифицированных кадров, имеющих опыт работы с подобными проектами в различных видах экономической деятельности.

Последовательное преодоление этих препятствий активизирует продвижение ГЧП в практику хозяйствования на региональном уровне и, главное, обеспечит усиление инвестиционно-стимулирующего эффекта этих проектов. На деле это требует не только более совершенного финансового механизма, включающего как устойчивые источники финансирования, так и целевые стимулирующие инструменты. Необходимым становится и установление более тесного взаимодействия (согласования) этого механизма с другими компонентами успешной практики партнерства, а именно с земельно-имущественными отношениями, стимулированием инновационных процессов, информационным и кадровым обеспечением проектов ГЧП.

Для совершенствования финансовых механизмов реализации проектов ГЧП, особенно на региональном уровне, важно не только достаточное разнообразие этих механизмов для обеспечения их соответствия специфическим условиям отдельных отраслей и видов экономической деятельности, где формируется «ниша» для того или иного проекта ГЧП. Важно и наличие источников, обеспечивающих полное и своевременное финансирование данного проекта – как со стороны частного, так и со стороны публичного партнера [Мокин, 2015].

Последнее, как показывает мировой опыт, достигается путем диверсификации источников финансирования, обеспечения благоприятных условий для публичных и частных заимствований, формирования целевых резервных фондов, а также использования механизмов страхования различных инвестиционных рисков, возможных в процессе реализации проектов ГЧП. Этот «алгоритм действия» отчетливо просматривается в современной зарубежной практике [Привлечение частных инвестиций..., 2015].

Среди видов ГЧП, которые связаны с целевым финансированием именно того или иного проекта партнерских отношений, можно выделить три основные разновидности используемых финансовых механизмов. Это прямое (со)финансирование проектов, прежде всего в виде целевых субсидий инвесторам; косвенное (со)финансирование в виде налоговых льгот и иных преимуществ за счет недопоступления средств в систему публичных финансов (например, инвестиционный налоговый кредит, льготная амортизация, льготная аренда государственных или муниципальных имущества) и система государственных и муниципальных гарантий. В последнем случае речь идет не о прямых затратах, а о резервировании части средств соответствующих бюджетов, которые (если не наступает «страховой случай») затем как бы возвращаются в доходную часть этих бюджетов.

Прямое (со)финансирование реализуется в тех случаях, когда публичный партнер по соглашению ГЧП берет на себя финансирование определенной доли стоимости инвестиционного проекта или, что очень близко, финансирование строительства определенных объектов, входящих в единый имущественный комплекс – объект ГЧП. Такой вариант финансового механизма характерен для деятельности федеральных институтов развития, прежде всего Инвестиционного фонда РФ, а также для проектов, софинансируемых ВЭБом. Объектом софинансирования со стороны публичного партнера при этом могут выступать не только инвестиции в конкретные имущественные (материальные) активы, но также все подготовительные и проектно-изыскательские работы по проекту ГЧП, а также осуществление инновационных разработок, которые предполагается реализовать в рамках данного проекта, и пр. Аналогичным образом реализуются программы субсидирования субъектов МСП на приобретение основных средств.

Подобные механизмы «параллельного финансирования» активно используются и на региональном уровне. Примером может служить индустриальный «А-парк» в Калуге рядом с заводом автомобильного концерна «Volkswagen». Этот проект ГЧП реализуется данной компанией совместно с Корпорацией развития Калужской области и Европейским банком реконструкции и развития. «А-парк» рассчитан на производителей деталей для автомобильного кластера, сформировавшегося в Калужской области. Парк реализуется по схеме «built-to-suit», в рамках которой затраты на строительство производственных объектов ложатся на частного инвестора, все затраты на инфраструктуру – на государство. Это наиболее распространенная модель взаимоотношений в рамках проектов ГЧП, позволяющая максимально просто и четко закрепить и контролировать исполнение обязательств сторон по соглашению ГЧП.

Косвенное (со)финансирование реализуется в тех случаях, когда публичный партнер в рамках проекта ГЧП предоставляет частному партнеру налоговые льготы или иные льготы (например, в виде налогов, поступающих в бюджет субъекта Федерации; по аренде основных средств и/или земельных участков в государственной и муниципальной собственности и пр.). Сложность заключается в том, что налоговое законодательство запрещает предоставление адресных (индивидуализированных) налоговых льгот. Бенефициарами таких льгот могут быть только те хозяйствующие субъекты (в т. ч. инвесторы), которые обладают установленными налоговым законодательством признаками или действуют в пределах территорий, для резидентов которых такие льготы адресуются по статусу такой территории федеральными законами и/или законами субъектов Федерации. Такой механизм государственной поддержки характерен для концессионной формы проектов ГЧП, а также для таких институтов развития федерального и регионального уровня, как особые экономические зоны (ОЭЗ), зоны территориального развития, территории опережающего социально-экономического развития, индустриальные парки и пр.

В отдельных случаях, например федеральные ОЭЗ, финансовая подпитка частных партнеров осуществляется за счет различных бюджетов, как в прямой, так и в косвенной форме. Например, по имеющимся данным с 2006 года на 33 федеральных ОЭЗ потрачено 186 млрд руб. бюджетных средств; из них 122 млрд руб. дал федеральный бюджет, остальное – средства региональных и местных бюджетов [В Кремле прокомментировали информацию о закрытии..., [www](#)]. При этом, судя по всему, речь идет только о прямом финансировании без учета косвенного софинансирования резидентов-инвесторов в виде недополученных доходов бюджетов всех уровней за счет предоставленных резидентам ОЭЗ налоговых и таможенных льгот.

Кроме того, с учетом акцента на инвестиционно-стимулирующую роль ГЧП в экономике российских регионов наиболее востребованными становятся новые формы партнерских отношений, эффект которых определяется именно вкладом проектов ГЧП в инвестиционный процесс. Также все более востребованы те виды ГЧП и стоящие за ними финансовые механизмы, которые не только снижают общую бюджетную «нагрузку» практики ГЧП, но и дают возможность более четко и оперативно контролировать расходование экономических ресурсов, которые привносятся публичным партнером в тот или иной проект ГЧП (бюджетные средства и объекты государственной собственности).

### **Новые виды ГЧП могут двигать инвестиционный процесс в экономике регионов**

В частности, такой инвестиционно-ориентированной формой взаимодействия власти и бизнеса, уже доказавшей свою эффективность в зарубежных странах, но достаточно новой для России, стали контракты жизненного цикла (КЖЦ). КЖЦ можно определить как тот

вид ГЧП, в соответствии с которым публичный партнер на конкурсной основе заключает с частным партнером соглашение на проектирование, строительство и эксплуатацию объекта на весь срок (все фазы) «жизненного цикла» функционирования этого объекта. При этом публичный партнер осуществляет оплату расходов частного партнера по данному проекту равными долями только после ввода объекта в эксплуатацию и при условии поддержания частным партнером объекта в соответствии с заданными функциональными требованиями, в том числе по условиям реализации определенного вида продукции, услуг.

Сказанное позволяет определить следующие основные преимущества КЖЦ и его финансового механизма, отличающие данную разновидность контрактов от иных механизмов ГЧП, применимых в России:

1) данный вид ГЧП охватывает все этапы «жизни» объекта и финансовых взаимодействий публичного и частного партнера, а именно такие стадии, как проектирование, строительство, эксплуатация;

2) частный партнер по КЖЦ-контракту самостоятельно принимает все проектные и технические решения, необходимые для выполнения проекта, и несет все технические риски, риски проектных решений и инвестиционные риски;

3) изначально привлечение финансирования в проект осуществляется частным партнером в лице специальной проектной (финансовой) компании, которая по своему усмотрению привлекает ресурсы финансовые из различных источников;

4) государственный партнер осуществляет платежи по проекту только с момента начала эксплуатации объекта как ежегодную (или ежеквартальную) «плату за сервис» в зависимости от качества выполнения частным партнером функциональных требований по контракту. Такая практика дает особые возможности контроля за исполнением соглашения ГЧП частным партнером и во многом предотвращает неэффективное использование бюджетных средств. Однако платежи со стороны публичного партнера должны быть гарантированы (например, застрахованы) на весь период контракта.

Основное преимущество КЖЦ перед другими формами ГЧП заключается в специфике механизма получения частным партнером компенсации за произведенные затраты в рамках реализации проекта, включая и прибыль. Если при концессии частная сторона полагается на получение денежных средств с конечного потребителя услуг/продукции от объекта концессионного соглашения, то в КЖЦ, по общему правилу, обязанность по таким платежам лежит исключительно на публичном партнере. Очевидно, что в первом случае доходы частной стороны (возвратность и рентабельность вложенных инвестиций) зависят от спроса на услуги/продукцию объекта концессии со стороны потребителей: не будет спроса, не будет финансовых поступлений, следовательно, концессионер окажется в убытке. В случае с КЖЦ ситуация обратная: платежи будут регулярно поступать от публичного партнера независимо от спроса потребителей, но при условии, что частный партнер исполняет предусмотренные контрактом обязательства надлежащим образом. Такая особенность механизма КЖЦ делает

его эффективным инструментом ГЧП в сферах, где отнесение расходов на создание и содержание объекта в полной мере на конечного потребителя невозможно или нецелесообразно, а именно: строительство автомобильных дорог, объектов жилищно-коммунального хозяйства, транспортной и социальной инфраструктуры.

Так, в Великобритании до 90% дорог общего пользования (в том числе и знаменитый тоннель под Ла-Маншем) строится и ремонтируется именно по контрактам жизненного цикла. КЖЦ в таких случаях помогают правильно выстроить отношения между государством и частным сектором и привлечь инвестиции в крупные проекты, априори являющиеся с чисто коммерческой точки зрения долгоокупаемыми или даже убыточными. В России также пока наиболее очевидные перспективы использования партнерства на принципах КЖЦ при строительстве и эксплуатации транспортных артерий страны, например на цели развития и поддержания дорожно-транспортной инфраструктуры. Так, например, КЖЦ используются Государственной компанией «Российские автомобильные дороги» для строительства и реконструкции федеральных автомобильных дорог (пример проектов: строительство платного скоростного участка автодороги «Москва – Санкт-Петербург» (участок 15-58 км), реконструкция федеральной автомобильной дороги М1 «Беларусь» (33-456 км).

Перспективным считается применение КЖЦ для строительства и эксплуатации высокоскоростных железных дорог, а также в целях модернизации и поддержания высококачественного состояния локомотивного хозяйства. На региональном уровне практика КЖЦ может быть эффективно использована для модернизации и поддержания надлежащего состояния муниципального общественного транспорта, а также при строительстве теплоцентралей, теплосетей и пр. Например, в марте 2014 года был заключен контракт по модели КЖЦ на 108 составов для Московского метрополитена. Предметом закупки являлось приобретение во временное владение и пользование с условием последующего выкупа и перехода права собственности на вагоны к метрополитену с их обслуживанием для обеспечения готовности составов в период их жизненного цикла. В связи с этим платежи заказчика (публичного партнера) состоят из платежей за владение и пользование и сервисных платежей.

Аналогично перспективным видится данный вид ГЧП в системе закупок для государственных и муниципальных нужд, например, при закупке регионами высокотехнологичной медицинской техники. Однако это требует четкой фиксации КЖЦ как одного из возможных вариантов таких закупок в соответствующем блоке федерального законодательства.

Еще одним видом партнерства, дающим существенный инвестиционный эффект, являются так называемые «специальные инвестиционные контракты» (СПИК). СПИК были введены в правовой оборот и экономические отношения в стране в соответствии Федеральным законом «О промышленной политике в Российской Федерации» № 488-ФЗ. Порядок заключения и реализации СПИК отрегулирован специальным Постановлением Правительства РФ № 708. Оператором по заключению СПИК выступает такой новый федеральный институт развития, как Фонд развития промышленности.



СПИК – это соглашение между инвестором и Российской Федерацией или ее субъектом, в котором фиксируются определенные обязательства частного партнера-инвестора, прежде всего в том, чтобы освоить производство определенного вида промышленной продукции в предусмотренный соглашением срок. Фиксируются также и обязательства Российской Федерации и/или ее субъекта как публичных партнеров. Это обязательства гарантировать стабильность налоговых и регуляторных условий и предоставить меры налогового стимулирования и/или прямой поддержки инвестиционного проекта. Срок действия СПИК равен сроку выхода проекта на операционную прибыль плюс 5 лет, но не более 10 лет. Согласно установленному порядку, такой контракт должны подписать федеральные власти, региональные власти и сам инвестор.

Партнерство в модели СПИК может представлять существенный интерес, прежде всего, для инвесторов, которые реализуют крупные инвестиционные проекты и заинтересованы в закреплении дополнительных гарантий, в первую очередь в автомобильной промышленности, отраслях машиностроения и судостроения. С одной стороны, институт СПИК ориентирован на наращивание в стране производства не имеющей аналогов продукции, с другой – на стимулирование компаний к локализации производства в Российской Федерации (например, средний уровень локализации производства автомобилей в России составляет 45%). Перспектива заключения СПИК этой отраслевой направленности в настоящее время рассматривается Санкт-Петербургом и рядом ведущих мировых автопроизводителей.

Кроме того, практика СПИК может быть интересна для предпринимателей, действующих на рынке закупок товаров и услуг для государственных нужд (как федеральный, так и региональный уровень) и рассчитывающих существенно расширить свои позиции на этом рынке. Это связано с тем, что подобного рода преимущества в системе закупок для государственных и муниципальных нужд могут быть включены в число условий СПИК (право частного партнера продавать свою продукцию в качестве единственного поставщика). Более того, продукция или услуги, производство которых является объектом СПИК, изначально могут определяться как потенциально необходимые для рынка этих закупок. В этом случае можно говорить, что благодаря механизму СПИК сфера государственных закупок на деле обретает признаки именно партнерских отношений государства и бизнеса, не присущие практике таких закупок в их простейшем виде.

Закон допускает заключение как федеральных, так и региональных СПИК. В первом случае (федеральный СПИК) в числе стимулирующих мер в отношении частных инвесторов следует назвать неприменение положений законодательства о налогах и сборах, ухудшающих условия участников СПИК до даты окончания срока действия СПИК; возможность применения коэффициента (не выше 2) в отношении амортизируемых основных средств; установление налоговой ставки по налогу на прибыль, подлежащей зачислению в федеральный бюджет, в размере 0%. Во втором случае (региональный СПИК) существует возможность снижения ставки по налогу, подлежащему зачислению в бюджеты субъектов

Федерации, до 0%. Льготы по налогу на прибыль возможны при условии, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации проекта в рамках СПИК, составляют не менее 90% всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы хозяйствующего субъекта.

Со стороны федерального центра определены возможные налоговые и иные льготы предприятиям – участникам СПИК. Однако субъекты Федерации вправе дополнить этот перечень льгот и преимуществ за счет налоговых доходов, поступающих в бюджеты субъектов Федерации. Поскольку основные условия реализации проектов на базе СПИК были определены федеральным законодателем совсем недавно, в настоящее время можно говорить лишь о самой начальной стадии развития этой формы партнерских отношений государства и частного бизнеса. Тем не менее идея развития партнерских отношений с бизнесом на основе модели СПИК уже получила практическое применение в стране и ее регионах.

Так, одним из лидеров в этом отношении является Пермский край. Для регулирования и поддержки этих и других намечаемых проектов СПИК в крае принят специальный нормативно-правовой документ, в соответствии с которым СПИК закрепляет обязательство инвестора своими силами и/или силами привлеченной стороны освоить новое промышленное производство на территории края. При этом под освоением нового промышленного производства понимаются мероприятия по выпуску продукции с использованием созданного в рамках инвестиционного проекта имущественного комплекса. Необходимой частью реализации СПИК в регионе выступает обязательство частного партнера по созданию в ходе реализации инвестиционного проекта и сохранению до окончания срока действия СПИК не менее чем 250 новых рабочих мест.

Для поддержки инвесторов, реализующих партнерские отношения на основе механизма СПИК, Пермский край обнуляет региональную часть налога на имущество в отношении объектов, предназначенных для производства промышленной продукции, созданных и освоенных в результате реализации СПИК. Край снижает налоговую ставку по налогу на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет региона, до 13,5% (федеральная доля налога на прибыль). Кроме того, в СПИК, заключенном с Лысьвенским металлургическим заводом, принимает участие муниципальное образование (Лысьвенский городской округ), которое предоставило частному инвестору освобождение от уплаты земельного налога.

По нашему мнению, у практики СПИК на субфедеральном (региональном и местном) уровне будет несколько определяющих направлений. Прежде всего это привлечение инвесторов, способных реанимировать и вывести на уровень производства современной, конкурентоспособной продукции градообразующие предприятия в моногородах. Далее это формирование слоя предприятий, надежных поставщиков качественной продукции и услуг для региональных и муниципальных нужд. Наконец, в этом звене хозяйствования СПИК могут найти применение при необходимости осуществления крупных инвестиций в модернизацию инфраструктурных объектов экономики региона.

## Заключение

Сказанное позволяет заключить, что использование практики ГЧП на региональном уровне будет последовательно смещаться в сторону инвестиционно-значимых проектов, способных не только восполнить субъектам Федерации нехватку бюджетных средств на цели развития общехозяйственной и социальной инфраструктуры, но и дать импульс развитию экономики региона в целом за счет привлечения дополнительных объемов инвестиций в ее реальный сектор. Это существенно повышает требования к механизмам финансового обеспечения подобных проектов. Однако текущие возможности региональных бюджетов невелики, многие регионы обременены значительными долгами и это, несомненно, потребует привлечения альтернативных источников для финансирования участия субъектов Федерации в тех или иных проектах ГЧП. Таких источников может быть несколько. Прежде всего это целевые займы, направленные на мобилизацию временно свободных средств населения с целью их исключительно инвестиционного использования для развития экономики региона и укрепления ее налогово-бюджетной базы. Далее Минфин России, проводя в настоящее время активную политику замещения «дорогих» (прежде всего банковских) заимствований регионов практически «дармовыми» федеральными кредитами), мог бы оговорить обязанность регионов не «проедать» сэкономленные на процентах по кредитам средства, а использовать их только на инвестиционные проекты, в том числе реализуемые через те или иные виды ГЧП. Наконец, можно было бы пойти по пути направления дополнительных налоговых поступлений, возникающих по мере реализации инвестиционных проектов КЖЦ или СПИК, в целевые фонды региональных бюджетов. Это позволило бы регионам без излишнего бюджетного «напряжения» по мере реализации проектов накапливать средства для последующего возмещения всех затрат частного партнера по этим проектам.

## Библиография

1. В Кремле прокомментировали информацию о закрытии особых экономических зон // Лента.ру. 2016. URL: <https://lenta.ru/news/2016/06/09/oesbanpeskov/>
2. Мерешко Н. Государственно-частное партнерство развивается преимущественно за счет концессий в муниципальной сфере // Известия. 2016. URL: <http://izvestia.ru/news/635484#ixzz4M2HSdyiO>
3. Мокин С. К вопросу о регулировании отношений в сфере ГЧП на уровне регионов // Рынок ценных бумаг. 2015. № 2. С. 64-66.
4. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 13.07.2015 № 224-ФЗ: принят Гос. Думой

- Федер. Собр. Рос. Федерации 01.07.2015: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 08.07.2015 // Российская газета. 2015. 17 июля.
5. О промышленной политике в Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 31.12.2014 № 488-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16.12.2014: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 25.12.2014 // Российская газета. 2015. 12 января.
  6. О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности: постановление Правительства РФ от 16.07.2015 № 708 // Российская газета 2015. 21 июля.
  7. Привлечение частных инвестиций в инфраструктурные проекты в Великобритании // Экономика и управление в зарубежных странах. 2015. № 3. С. 20-29.
  8. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014-2015 гг. URL: <http://www.pppi.ru/regions>

## Financial mechanisms of PPP in the regions of Russia

**Dzhamil' K. Aliev**

Postgraduate,  
Department of finance and prices,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
117997, 36 Stremyannyi lane., Moscow, Russian Federation;  
e-mail: dzhamil616@gmail.com

### Abstract

Difficult financial-economic situation in the most of Russian regions in 2014-2016 in the background of the urgent need to intensify the investment process as the foundation of economic stabilization points out the necessity of more widespread use of public-private partnership (PPP) practice. The article shows that in modern conditions the relevance of the investment-stimulating function of PPP significantly increases. At the same time, together with investments' effect the implementation of PPP projects brings to the economy of the Russian regions a number of other positive effects, such as the perfection of planning and management system at the regional level, including improving the quality of project planning and program management; the use of modern methods of project financing and financial control; improvement of the general investment and business climate in the territory; improving the quality of labour resources potential of the region; the formation of packages for accelerated develop-

ment of small forms of management. However, all these positive results are achievable only under the condition that they are supported by the adequate financial provision, with sufficient and sustainable economic base for the realization of PPP projects, and achievement of their significant economic and social effect for the regions on this basis.

### For citation

Aliev D.K. (2016) Finansovye mekhanizmy GChP v regionakh Rossii [Financial mechanisms of PPP in the regions of Russia]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: yesterday, today and tomorrow], 6 (10A), pp. 139-152.

### Keywords

Public-private partnership (PPP), regions; regional economy, regional budgets, investments, financing of PPP.

### References

1. Mereshko N. (2016) Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo razvivaetsya preimushchestvenno za schet kontsessii v munitsipal'noi sfere [Public-private partnership is developing mainly due to concessions in the municipal sphere]. *Izvestiya* [News]. Available at: <http://izvestia.ru/news/635484#ixzz4M2HSdyiO> [Accessed 26/09/16].
2. Mokin S. (2015) K voprosu o regulirovanii otnoshenii v sfere GChP na urovne regionov [To the question of the regulation of relations in the sphere of PPP at the regional level]. *Rynok tsennykh bumag* [Securities market], 2, pp.64-66.
3. *O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, munitsipal'no-chastnom partnerstve v Rossiiskoi Federatsii i vnesenii izmenenii v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossiiskoi Federatsii: feder. zakon Ros. Federatsii ot 13.07.2015 № 224-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 01.07.2015: odobr. Sovetom Federatsii Feder. Sobr. Ros. Federatsii 08.07.2015* [On public-private partnerships, municipal-private partnership in the Russian Federation and the introduction of amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation: the Federal Law of the Russian Federation No. 224-FZ of July 07, 2015] (2015). *Rossiiskaya gazeta* [Russian newspaper], 17<sup>th</sup> July.
4. *O promyshlennoi politike v Rossiiskoi Federatsii: feder. zakon Ros. Federatsii ot 31.12.2014 № 488-FZ: prinyat Gos. Dumoi Feder. Sobr. Ros. Federatsii 16.12.2014: odobr. Sovetom Federatsii Feder. Sobr. Ros. Federatsii 25.12.2014* [On industrial policy in the Russian Federation: the Federal Law of the Russian Federation No. 488-FZ of December 31, 2014] (2015). *Rossiiskaya gazeta* [Russian newspaper], 12<sup>th</sup> January.
5. *O spetsial'nykh investitsionnykh kontraktakh dlya otdel'nykh otraslei promyshlennosti: postanovlenie Pravitel'stva RF ot 16 iyulya 2015 g. № 708* [On special investment contracts for in-

- dividual industries: the decision of the Russian Government No. 708 of July 16, 2015] (2015). *Rossiiskaya gazeta* [Russian newspaper], 21<sup>st</sup> July.
6. Privlechenie chastnykh investitsii v infrastrukturnye proekty v Velikobritanii [Attracting private investment in infrastructure projects in the UK] (2015). *Ekonomika i upravlenie v zarubezhnykh stranakh* [Economy and management in foreign countries], 3, pp. 20-29.
  7. *Reiting regionov Rossii po urovnyu razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva 2014-2015 gg.* [The rating of regions of Russia according to the level of development of public-private partnership in 2014-2015]. Available at: <http://www.pppi.ru/regions> [Accessed 26/09/16].
  8. V Kremle prokommentirovali informatsiyu o zakrytii osobykh ekonomicheskikh zon [Information on the closing of special economic zones was commented in the Kremlin] (2016). *Lenta.ru*. Available at: <https://lenta.ru/news/2016/06/09/oesbanpeskov/> [Accessed 26/09/16].