

УДК 33

Использование механизма Tax Increment Financing (TIF) при организации финансирования инфраструктурных проектов

Григорьева Елена Михайловна

Кандидат экономических наук, доцент,
заместитель декана экономического факультета по научной работе,
Российский университет дружбы народов,
117198, Российская Федерация, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6;
e-mail: aroooveo@yandex.ru

Карпова Дарья Павловна

Кандидат экономических наук, доцент,
Российский университет дружбы народов,
117198, Российская Федерация, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6;
e-mail: aroooveo@yandex.ru

Аннотация

В статье представлен анализ зарубежного опыта применения механизма налогового инкрементного финансирования (TIF) при финансировании инфраструктурных проектов и дана оценка возможности внедрения данного механизма в российскую инвестиционную практику. Инвестиции в развитие инфраструктуры являются важным фактором социально-экономического развития страны и имеют мультипликативный эффект. В мировой практике привлечение частного капитала к созданию и последующей эксплуатации инфраструктурных объектов способствует устойчивому росту национальной экономики, внедрению перспективных технологических, организационных и институциональных инноваций, ресурсосбережению и энергетической независимости, повышению качества предоставляемых населению услуг. Проблема эффективности совместной инвестиционной деятельности собственников частного и государственного капитала в инфраструктурных проектах обусловлена сложностью учета интересов всех участников. Формат совместной деятельности должен основываться на принципах разделения рисков, увязки проектов с целевыми социально-экономическими характеристиками развития территорий, получения выгод от результатов проектов. Авторы изучили наиболее успешные практики финансирования развития инфраструктуры с учетом возможных будущих выгод от создания этих объектов в виде дополнительных доходов от налогов, сборов, прав доступа к эксплуатации инфраструктуры и других льгот. Одним из таких инструментов является механизм налоговых приращений финансирования. В статье анализируются условия внедрения и реализации данного механизма в различных странах мира, изучается опыт функционирования механизма TIF с учетом отраслевой специфики и других особенностей проектов, описываются конкретные модели применения инструмента TIF. Сделан вывод о возможности применения TIF в России.

Для цитирования в научных исследованиях

Григорьева Е.М., Карпова Д.П. Использование механизма Tax Increment Financing (TIF) при организации финансирования инфраструктурных проектов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 12А. С. 401-415.

Ключевые слова

Экономика, финансирование, проекты, инфраструктура, Tax Increment Financing.

Введение. Важность инфраструктурных инвестиций

Инфраструктурные инвестиции считаются одним из самых эффективных инструментов стимулирования экономического развития. Важность инвестиций в инфраструктуру подчеркивается во многих исследованиях. Ряд исследователей доказывают, что уровень развития инфраструктуры имеет значимый положительный эффект на увеличение производительности труда [Aushauer, 1989; Nadiri, Mamuneas, 1994; Morrison, Schwartz, 1996]. В работе Нортон показана связь между телекоммуникационной инфраструктурой и ростом ВВП на душу населения [Norton, 1992]. Развитие инфраструктуры обеспечивает экономический рост в долгосрочном периоде [Easterly, Revelo, 1993]. Инфраструктура способствует улучшению функционирования рынков, что проявляется в селекции более эффективных фирм и в создании стимулов для реструктуризации предприятий [Aghion, Schankerman, 1999]. Инфраструктура влияет на размещение производительных сил путем привлечения бизнеса в районы с развивающейся инфраструктурой [Munnel, Cook, 1990]. Однако инвестиции в инфраструктуру сами по себе не гарантируют роста экономики. Анализ ситуации в странах Восточной Азии не выявил статистически значимой связи между инфраструктурой и экономическим ростом [Staub, Vellutini, Warlters, 2008]. Изучение данных по распределению федеральных фондов на постройку дорог в США в 1993-2010 гг. не подтвердило положительного влияния инвестиций в инфраструктуру на долгосрочный экономический рост [Leduc, Wilson, 2012].

Изучение исследований позволяет сделать вывод, что инфраструктура является лишь одним из факторов, способствующим экономическому росту. Она может влиять прямо или косвенно на социально-экономическую деятельность и региональный потенциал, а также на факторы производства. Необходимость инвестиций в инфраструктуру часто обусловлена “провалами рынка” или естественной монополией. Инфраструктура может рассматриваться как форма общественных благ с благоприятным внешним эффектом, которая приводит к снижению затрат в бизнесе либо обеспечивает социально значимое благо. Инфраструктурные инвестиции не гарантируют повышение конкурентоспособности территории, но создают необходимые условия для достижения целей регионального развития, краткосрочного и долгосрочного экономического роста. Наличие эффективной инфраструктуры облегчает развитие экономической деятельности, снижая транзакционные и операционные издержки, и косвенно влияет на конечную стоимость продукции.

В данной статье инфраструктура выступает долгосрочным, территориально привязанным и капиталоемким активом с длительным периодом возврата инвестиций. Первая часть статьи посвящена анализу общемировых тенденций в сфере инфраструктурных инвестиций и оценке текущей ситуации в России. Развитие публичной инфраструктуры является ответственностью государства, но ограниченность бюджетных источников финансирования не позволяет

удовлетворить потребности в инфраструктурных инвестициях исключительно за счет государственных фондов [Asian Development Bank, 2012]. Привлечение частного инвестора дает возможность развивать инфраструктуру и при этом не повышать налоги и не прибегать к заимствованиям [The World Bank, 2018]. Современная инфраструктура становится привлекательным объектом для частных инвестиций, но вместе с тем достаточно рискованным. В этих условиях изучение механизмов финансирования инфраструктурных проектов является особенно актуальным.

Инфраструктура как объект инвестиций: общемировые тренды

Общемировые инвестиции в инфраструктуру имеют тенденцию к росту. По оценкам экспертов, за последние 10 лет прирост инвестиций в инфраструктуру составил 38%: с 1,8 трлн. долл. в 2007 г. до 2,5 трлн. долл. в 2017 г. Структура инфраструктурных инвестиций выглядит следующим образом: преобладают вложения в транспортную инфраструктуру (50%), на втором месте – вложения в энергетику (32%), далее идут инвестиции в телекоммуникации (11%) и водоснабжение (7%). При этом сохраняется разрыв между потребностями в инфраструктурных инвестициях и объемом капитала, направляемого на эти цели. К 2020 году этот разрыв может составить 0,5 трлн. долл. [Global Infrastructure Hub, 2018].

Из существующих в настоящее время трендов, влияющих на инфраструктуру как объект инвестиций, следует выделить такие, как:

1) Изменение характеристик инфраструктуры как инвестиционного актива. Долгое время инфраструктура являлась консервативным долгосрочным активом. В ближайшие годы инвестиции в инфраструктуру могут быть сопряжены с новыми возможностями и одновременно с новыми трудно прогнозируемыми рисками, связанными с ускорением технологического развития и слабо контролируемые глобальными изменениями. Например, распространение солнечных панелей индивидуального пользования изменят позиции традиционных энергосбытовых компаний на рынке услуг. Изменение климата предъявляет новые требования к инфраструктурными объектам [PwC, 2018].

2) Глобальная декарбонизация. Необходимость в декарбонизации глобальной экономики – уже давно очевидный факт. В долгосрочной перспективе эта потребность изменит не только характер самой инфраструктуры, но и приведет к массовому переходу на экоустойчивые инфраструктурные технологии [там же].

3) Повсеместная цифровизация. В последние годы информация стала одним из драйверов инфраструктурной отрасли. Цифровизация общественной инфраструктуры позволит повысить эффективность решений и получить дополнительное «value» от инфраструктурных объектов.

Инфраструктура становится привлекательна для частного инвестора. Уровень риска в инфраструктурные проекты растет.

Инфраструктурные инвестиции в России

Сложившийся уровень инвестиций в инфраструктуру в России оценивается по российским и международным источникам в 3,5-4% ВВП, что примерно соответствует среднемировому уровню. В данных оценках учитывается так называемая «центральная часть инфраструктуры» (“core infrastructure”), куда обычно включают транспорт, электроэнергетику, коммунальную инфраструктуру и телекоммуникации. Дополнительно в отрасли социальной инфраструктуры, включая образование, здравоохранение, культуру и спорт в России инвестируется по данным

Росстата около 0,8 % ВВП (без учета «единовременных» инвестиций под крупнейшие международные спортивные события). По показателям развития инфраструктуры (учитываются только транспорт, электроснабжение и телекоммуникации) Россия в рейтинге качества инфраструктуры Всемирного экономического форума (Всемирный индекс конкурентоспособности ВЭФ) занимает место несколько выше среднего (51-е место из 140 стран) [The Global Competitiveness Report, 2018]. Между тем, по общему уровню конкурентоспособности ВЭФ Россия находится на 43 месте. Средний уровень качества инфраструктуры маскирует резкие различия по сегментам инфраструктуры. Россия находится почти в самом конце списка по качеству автодорог (123 место), занимает позиции ниже средних по качеству портовой и авиационной инфраструктуры (соответственно 75 и 77 места). Плотность автодорог в России в 11 раз ниже, чем в США, а плотность аэропортов – в 15 раз ниже, хотя по плотности населения Россия отстает от США только в 4 раза. Но Россия находится в числе лидеров по качеству железнодорожной инфраструктуры и развитию телекоммуникаций. По оценке McKinsey, рыночная стоимость инфраструктурных активов в России составляет немногим более 60% ВВП – почти на 10 п.п. ниже минимального порогового значения 70%, при котором инфраструктура не является ограничителем экономического роста.

Расходы на инфраструктуру в статистических обзорах предполагают не только строительство новых объектов, но и модернизацию, ремонт, реконструкция уже существующих объектов. В настоящее время степень износа существующей инфраструктуры очень высока. Кроме того, в условиях необходимости технической и технологической инновации как основы ускорения темпов развития экономики нашей страны нужно говорить о проблеме морального устаревания имеющейся инфраструктуры. В контексте мировых тенденций, повышения конкурентоспособности, экономической безопасности, энергоэффективности, цифровизации и прочих глобальных вызовов, на первый план выходит необходимость формирования абсолютно новой энергоэффективной инфраструктуры регионов нашей страны.

Аналитический обзор «Инвестиции в инфраструктуру 2018» Первой инфраструктурной компании INFRA ONE достаточно наглядно иллюстрирует динамику расходов бюджетов регионов России на инфраструктуру. Даны также прогнозные показатели уровня расходов, которые сохраняют соотношение таких расходов и ВВП в 2019 и 2020 году на уровне 1,3%.

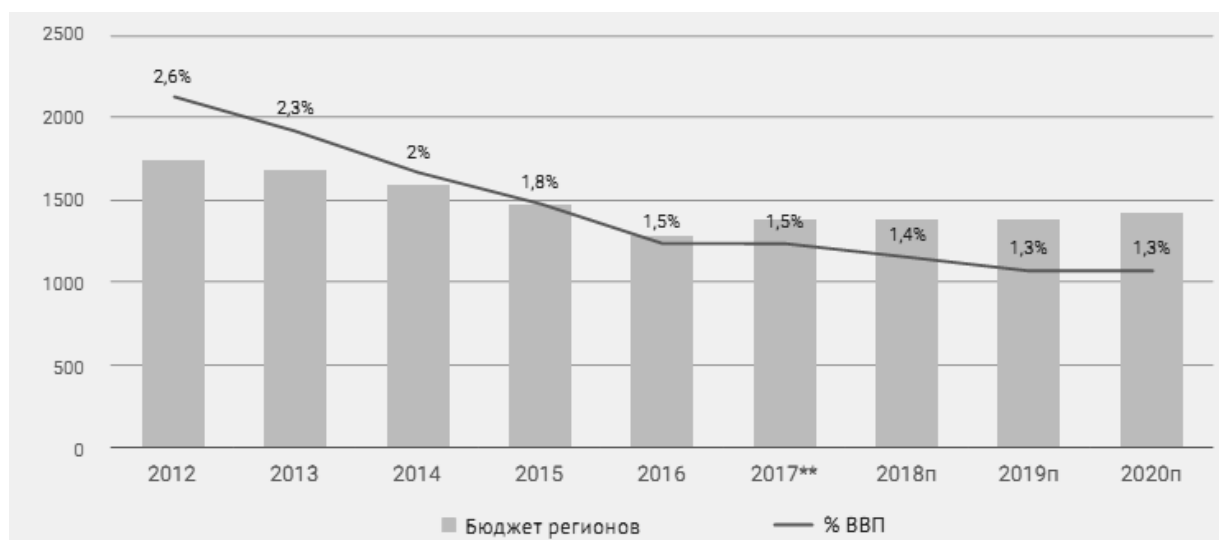


Рисунок 1 - Расходы регионов на инфраструктуру

Анализ размеров расходов на инфраструктуру в разрезе регионов иллюстрируют такое положение, что ЦФО имеет самый большой размер расходов, что сопоставимо с расходами федерального бюджета. Причем на Москву и СПб приходится 42% всех расходов. Около 16 % расходов на инфраструктуру приходится на Северо-Кавказский, Уральский и дальневосточный федеральный округа.

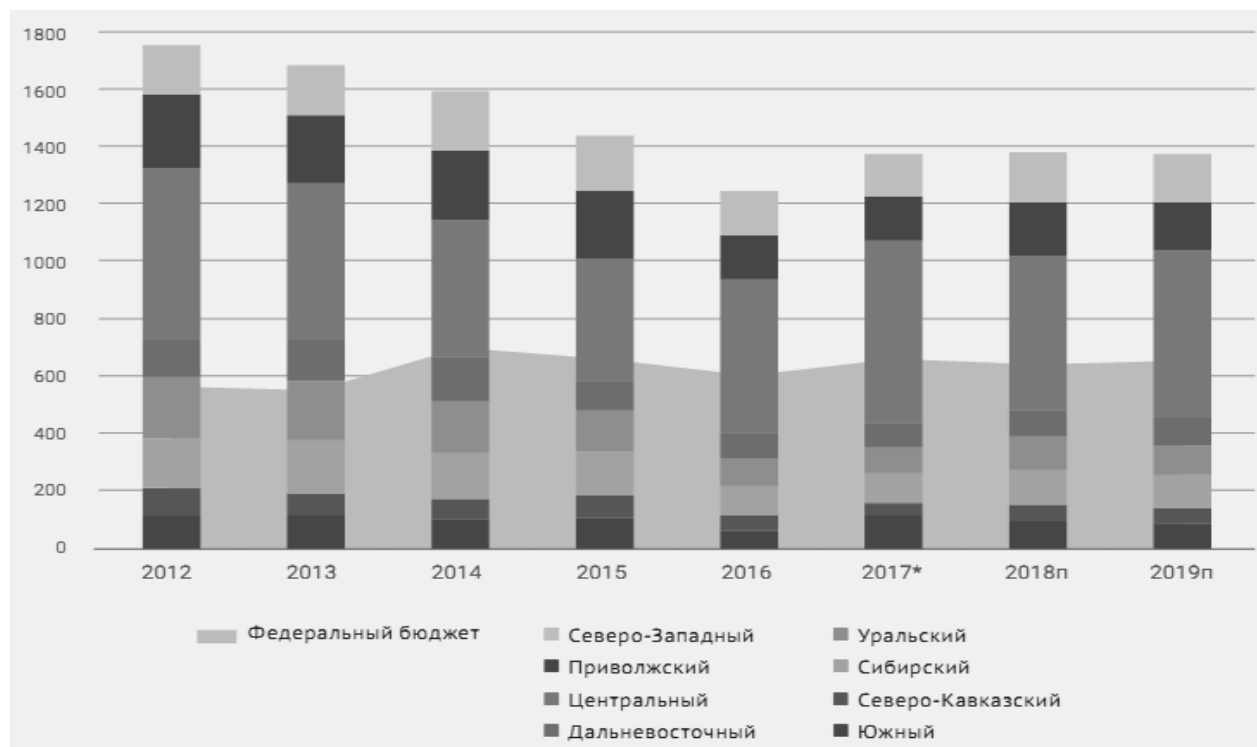


Рисунок 2 - Сопоставление динамики расходов на инфраструктуру по федеральным округам и расходов федерального бюджета

Для сравнения, в странах, ведущих по показателю роста ВВП, расходы на инфраструктуру в разы выше. Например, Китай ежегодно расходует до 7% ВВП, Индия осуществляет расходы на уровне 5%, Бразилия – на уровне 3%.

В настоящее время реализация инфраструктурных проектов поддерживается государством посредством множества инструментов, а так-же используются государственные гарантии в виде минимального гарантированного дохода (МГД). Заключая концессионные соглашения либо реализуя проект в формате ГЧП, или SPV, власти гарантируют минимальный доход, посредством возмещения недополученного дохода в оговоренный период времени реализации проектов, либо в формате покрытия части расходов. Во многих странах мира методика учета госгарантий такова, что не изменяет статьи бюджета, а относит госгарантии забаланс, таким образом снижаются накопленные риски в составе государственных и региональных бюджетов. В России этот вопрос пока прорабатывается. При положительном решении открывается возможность гарантировать большой объем инфраструктурных проектов без увеличения уровня бюджетных рисков.

Уровень риска, накопленный по реализуемым проектам в целом по России, можно проиллюстрировать динамикой соотношения госдолга регионов и долей прогарантированных инвестиций (рис.4).

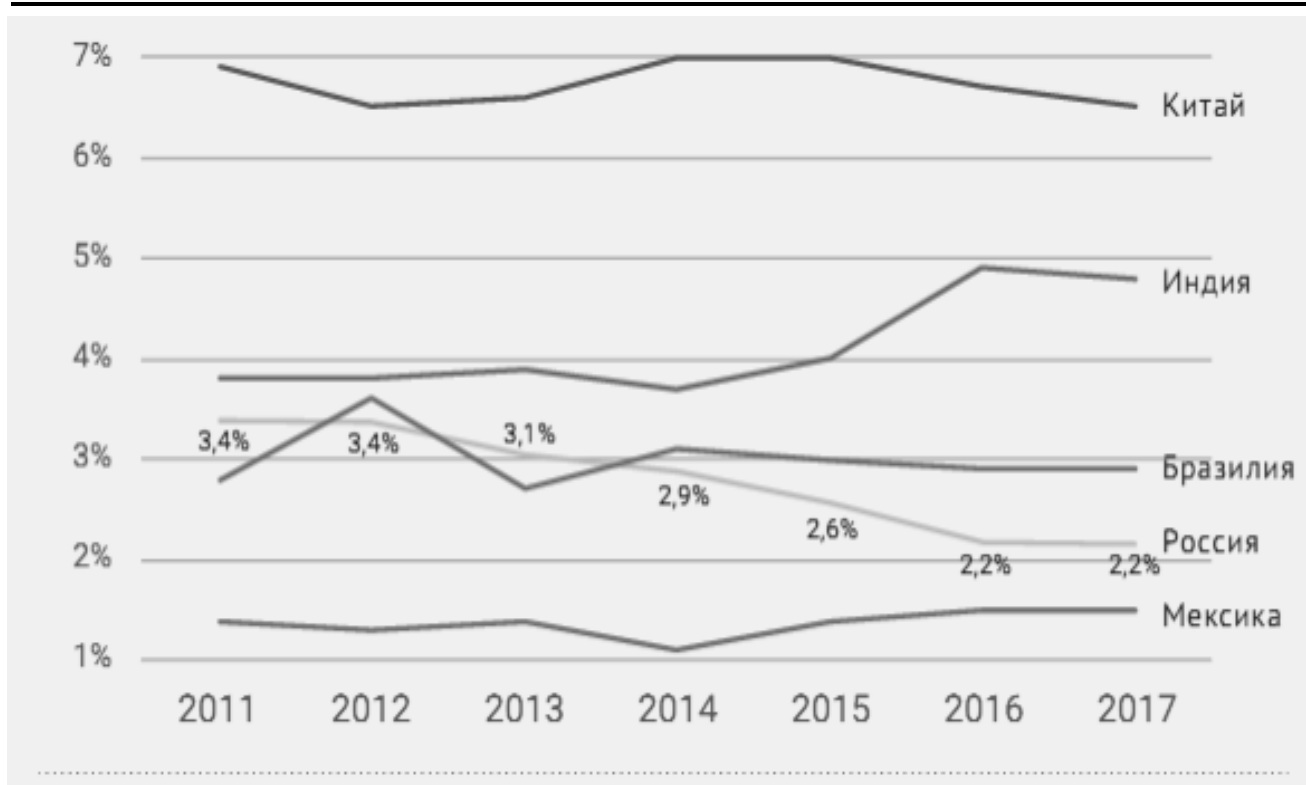


Рисунок 3 - Динамика соотношения расходов на инфраструктуру по отдельным странам

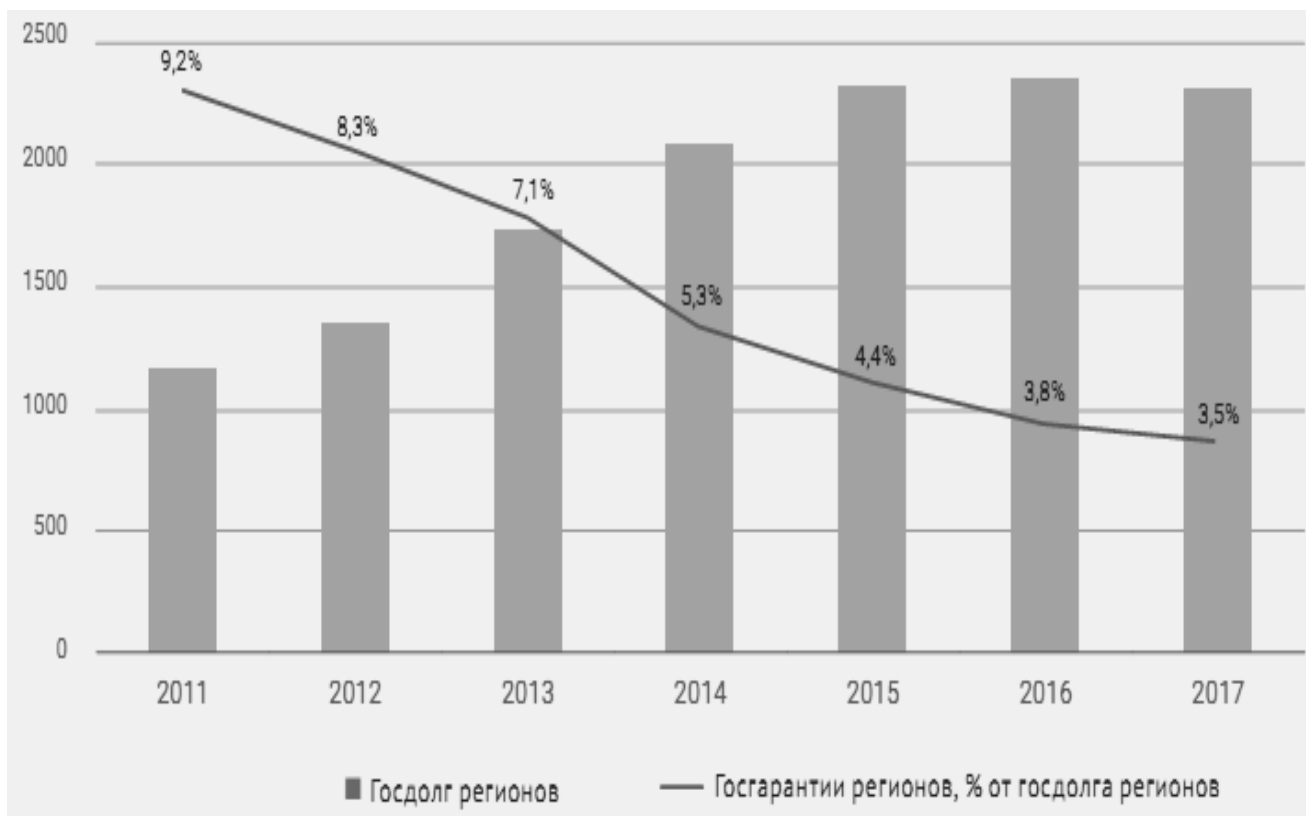


Рисунок 4 - Динамика соотношения госдолга и госгарантий как фактор уровня рисков, давящих на бюджеты регионов

Нужно отметить, что проекты, реализуемые в формате концессий в своем механизме, уже имеют элемент госгарантии, поэтому по таким проектам в большинстве случаев госгарантии не выдаются. Другое дело, если речь идет о ГЧП или SPV (реализация в формате проектного финансирования).

В настоящее время наиболее проблемным вопросом в финансировании инфраструктуры является вопрос управления налоговыми рисками. Это проявляется в том, что в российском законодательстве не существует особого налогового режима для инфраструктурных проектов. Все налоги являются традиционными и корректируются только в случае, если проект находится на территории опережающего развития (ТОР) или специальной экономической зоны (СЭЗ). Поскольку проекты инфраструктуры имеют в большинстве своем формат ГЧП или концессии, представляется необходимым внедрения либо специального налогового режима для таких проектов, либо использовать специальный инструмент, имеющей в своей основе налоговые льготы и преференции. В мировой практике есть опыт применения инструмента для проектов развития инфраструктуры основой которого являются будущие налоговые поступления известный как Tax Increment Financing (TIF). Инструменты поддержки, связанные с налогами целесообразно применять в случае, когда государство не имеет возможности или считает нецелесообразным применять прямые денежные вливания в проект.

Применение TIF предполагает закрепление границ территории для реализации инфраструктурного проекта. Уровень налоговых доходов, формируемых в рамках TIF-района фиксируется на момент начала проекта. Налоговые поступления выше закрепленного уровня (tax increments), включая доходы от самого инфраструктурного проекта перераспределяются из государственного бюджета в бюджет TIF-проекта до его окончания. Эти средства используются для погашения первоначальных инвестиций в проект.

Срок действия TIF-проекта утверждается заранее и составляет обычно 20-25 лет. После окончания проекта все налоговые доходы вновь поступают в бюджет.

Помимо генерируемых TIF-проектом дополнительных доходов с момента запуска проекта происходит возникновение дополнительных социально-экономических эффектов, таких как новые рабочие места, повышение качества обслуживания населения и т.п. тем самым создается положительный мультипликативный эффект, который способствует ускоренному социально-экономическому развитию территории и сохраняется после завершения проекта.

Данный инструмент наиболее часто используется муниципальными органами власти для финансирования проектов строительства или реконструкции определенных инфраструктурных объектов или комплексного развития отдельных территорий.

На данный момент TIF-законодательство и практика реализации TIF-проектов существует лишь в США, Канаде, Великобритании и Индии. В ряде стран идут дискуссии и иницируются государственные исследования на предмет возможности и необходимости принятия TIF-законодательства: в Австралии, Новой Зеландии, Пакистане, Франции и Германии.

Оценка эффективности применения TIF неоднозначна. Обобщая данные эмпирические исследования, отметим следующее [Дмитриева В.А., Баженова А.В.]:

1) Инструмент TIF эффективен в рамках конкретной TIF-территории. Рост социально-экономических показателей обычно заметен уже спустя два года после начала проекта. В качестве основного показателя эффективности TIF рассматривается темп роста оценочной стоимости недвижимости. И он значимо выше, чем рост показателя в любом другом районе и может достигать 10 и 100%.

2) Использование инструмента ТИФ действительно может создавать поток инвестиций, который был бы невозможен в ином случае.

3) В то же время наличие ТИФ-районов может нести негативные экономические последствия для территорий, не использующих ТИФ. ТИФ-районы перетягивают на себя инвестиции, которые в ином случае могли бы быть осуществлены в других районах муниципальных образований, что негативно сказывается на равномерном экономическом росте региона или территории.

4) В исследованиях отмечается потенциальное негативное влияние на развитие малого бизнеса: как отмечают исследователи, часто реализация ТИФ-проектов не учитывает интересы субъектов малого предпринимательства, ограничивает возможность участия в реализации ТИФ-проекта, полный контроль контрактов на развитие передается крупным девелоперам.

Результаты исследования

В настоящей работе нами были изучены инструменты поддержки инфраструктурных инвестиций, работающие в настоящее время в России и используемые при реализации инфраструктурных проектов.

В настоящее время в России развитие инфраструктуры реализуется с помощью достаточно диверсифицированного перечня инструментов. Используя компаративный подход авторами были сформированы укрупненные группы критериев, позволяющих наиболее полно ценить особенности инструментов и специфику их применения. Кроме того, такой подход позволяет наиболее полно оценить возможность адаптации инструмента ТИФ к российским условиям реализации инфраструктурных проектов.

Сравнение параметров применяемых инструментов, используемых для организации проектов инфраструктурных инвестиций целесообразно проводить с использованием по укрупненным группам критериев. Авторы выделяют следующие четыре группы:

-бюджетные критерии: критерии, характеризующие *бюджетные параметры* определяются таким посылом, что в инфраструктурных проектах так или иначе задействуются федеральные, региональные или местные органы власти. Они выступают инициатором, либо спонсором, либо гарантом в таких проектах, а следовательно, это отражается на соответствующем уровне бюджета (балансе бюджета или за балансом бюджета);

-критерии, характеризующие *финансово-экономические* особенности - определяются авторами сообразуясь с основными концепциями финансового менеджмента, определением финансово-экономической, в некоторых источниках «финансово-хозяйственной») деятельности,

-критерии, определяющие *организационно-экономические* характеристики обусловлены организацией экономики проекта включающие в себя как управленческие особенности (субъект и объект управления обусловленные базовыми концепциями менеджмента), коммерческие возможности, микро и макропотенциал сравниваемых инструментов, а так-же возможности и последствия взаимодействия публичных и частных участников при реализации инфраструктурных проектов;

-характеристика *контрактной структуры и юридического* сопровождения включает критерии, отражающие закрепление прав и обязанностей участников проектов, позволяющих управлять рисками, формировать и закреплять финансовую и правовую архитектуру проектов.

Результаты систематизации представлены в Таблице 1.

**Таблица 1 - Формирование критериальных характеристик
нового инструмента в современных российских условиях**

Группа критериев	КЖЦ	Инвестиционное соглашение	ГЧП	Концессия	Госзакупка	СПИК	TIF ¹
Бюджетные критерии:							
Превышение «бюджетного цикла»	Допускается	Нет	Да	Да	нет	да	Да
Сокращение сроков реализации ФЦП	Минимальное	Среднее	Да	Да	Нет	Не применяются при реализации фцп	Возможно будет применять для реализации ФЦП
Госгарантии	Нет	Нет	Да	Да	Нет	возможно	Нет
Госдоля в проекте	100%	0	0-100	0-100	0-100	0	0
Возмещение предпроектных расходов из бюджета	Нет	Нет	Да	Да	Нет	нет	Нет
Привлечение внебюджетных средств в проект	Мин	Среднее	Да	Да	Нет	Да	полностью
Организационно-экономические критерии							
Конкурс по этапам	Возможно несколько	Возможно несколько	один	один	Несколько	Нет конкурса	Не предусмотрено
Условия конкурса	Минимальная свобода определения условий	Минимальная свобода определения условий	В пределах 224-ФЗ	В пределах 115-ФЗ	Невысокая свобода определения условий	-	-
Единое окно исполнения	Редко	В отдельных случаях	Да	Консорциум или концессионное соглашение	Нет	нет	Нет
PR и GR отдача	Средняя	Средняя	высокая	высокая	Минимально	средняя	Высокая
Развитие конкретной отрасли	Среднее	Среднее	Да	Да	Миним	среднее	Среднее
Развитие смежных отраслей	Среднее	Да	Да	Да	Миним	среднее	Высокое
Права собственности на объект	Гос	Гос	Частная и/или	гос	гос	частная	Частная

¹ Составлено на основе изучения зарубежного опыта применения инструмента, а также экспертной оценки возможности адаптации российского законодательства для легитимизации применения данного инструмента

Группа критериев	КЖЦ	Инвестиционное соглашение	ГЧП	Концессия	Госзакупка	СПИК	TIF ¹
			гос, и/или долевое				
Коммерческая эксплуатация	Нет	Нет	Да (условия конкурсного соглашения)	Да (конкурс или концессионного соглашения)	Нет	да	Да
Доход от коммерческой деятельности	неприменимо	Условия соглашения	Условия соглашения	Условия конкурса или концессионного соглашения	Неприменимо	Получает частный инвестор	Получает частный инвестор
Управляемость рисков	Слабо управляемые. Риск на частной стороне	Слабо управляемые	Управляемые. Заложены в проекте	Управляемые. Заложены в проекте	Неуправляемые. Риск на частной стороне	Управляемые. Риск на частной стороне	Управляемые. Риск на частной стороне
Финансово-экономические критерии							
Финансовая ответственность за результат	Низкая	Среднее	Капитал компании	Капитал компании. Возможность дополнительного регулирования в соглашении	Низкая	Средняя. На частной стороне	Средняя. На частной стороне
Внебюджетное финансирование	Кредитование исполнителя	В рамках проектного финансирования	В рамках проектного финансирования	В рамках проектного финансирования	нет	В рамках проектной документации	В рамках контрактной документации
Залоги	Активы подрядчика	Активы подрядчика, активы проекта	Активы проекта или консорциума	Активы проекта или консорциума	Активы подрядчика	Активы проекта	Активы проекта
Категория заемщика для банков в РФ	2-я категория (0-20% от суммы кредита)	3-я категория (21-50% от суммы кредита)	2-я категория (0-20% от суммы кредита)	Не ниже 2-й категории качества	2-я категория (0-20% от суммы кредита)	Не выше второй	Не определена. Возможно аналогично про-

Группа критериев	КЖЦ	Инвестиционное соглашение	ГЧП	Концессия	Госзакупка	СПИК	TIF ¹
	скорректированного на залого)	скорректированного на залого) Искключение – целевое финансирование за счет заемных средств (2-я категория: от 0 – 20%)	скорректированного на залого)		скорректированного на залого)		ектам, реализуемым как проектное финансирование
Привлекательность для инвесторов	низкое	Высокое	высокое	высокое	низкое	низкая	Низкая
Критерии контрактной структуры и юридического сопровождения							
Законодательная основа	44-ФЗ	39_ФЗ	224-ФЗ	115-ФЗ	44-ФЗ	Постановление правительства №708	Пока нет
Инвестиционное соглашение	Нет	Да	Да	Концессионное соглашение	Нет	Да	да
Риск увеличения стоимости	Средний. На госпартнер	Низкий. Частный партнер	Низкий. Частный партнер («режим особых обстоятельств»)	Низкий. Частный партнер («режим особых обстоятельств»)	Высокий. На госпартнере	Высокий	Высокий
Риск изменение налоговой нагрузки	Нет защиты	Нет защиты	Защита	защита	Нет защиты	Защита	Защита
Возможность выхода из проекта (продажа проекта)	Нет	Есть возможность согласно закона	Да	Есть возможность согласно закона	Нет	Нет	Нет
Закрепление срока проекта, цены и качества	поверхностное	Высокое	высокое	высокое	поверхностное	Высокое	Высокое

Составлено авторами на основе изучения российского законодательства

Критериальное сравнение позволило уточнить характеристики TIF-инструмента как для решений в нормативно-правовом закреплении, так и по финансово-экономическим параметрам, необходимым для принятия инвестиционных решений, начиная от решения начинать

Using the mechanism of tax increment financing (TIF) in the organization...

инфраструктурный проект и заканчивая оценкой трудно-оцениваемых эффектов, например политических:

- в настоящее время планирование бюджета происходит на три года с ежегодным уточнением бюджетных показателей, бюджет утверждается ежегодно, поэтому, как и в прочих ныне действующих инструментах поддержки инфраструктурных инвестиций срок будет превышать бюджетный цикл;

- авторы считают, что ТИФ-инструмент вполне подходит для целей реализации федеральных целевых программ: возможно закрепление сразу нескольких ТИФ-территорий в регионах, например по программам «Развитие территорий» - ФЦП «развитие Калининградской области», ФЦП «развитие республики Карелия», и др.;

- государственные гарантии на взгляд авторов не являются необходимым условием, поскольку обеспечение денежного потока возвратом налоговых поступлений уже достаточно весомая уступка государства, являющаяся серьезным стимулом эффективной высокорентабельной работы экономических субъектов организованной ТИФ-территории;

- сообразуясь с зарубежной практикой, участие в реализуемых инфраструктурных проектах не практикуется и отсутствует возмещение предпроектных расходов из бюджета;

- инфраструктурные инвестиции в ТИФ-территориях полностью финансируются за счет средств частных инвесторов.

Организационно-экономические критерии, характеризующие ТИФ в российских условиях, выглядят следующим образом:

- отсутствуют конкурсные процедуры поскольку регион сам инициирует применение ТИФ-инструмента;

- высокая эффективность PR и GR отдачи, что определяется возможностями властей региона организовать ТИФ-территорию и в дальнейшем использовать результаты модернизации инфраструктуры в целях выстраивания с федеральной властью долгосрочных предсказуемых и устойчивых отношений, основанных на успехе работы ТИФ-территории;

- развитие отраслевой структуры региона в целом реализуется хорошо в рамках ТИФ-территории, поскольку предполагается комплексное улучшение инфраструктуры;

- права собственности на объекты инфраструктуры принадлежат частному инвестору, коммерческая эксплуатация обеспечивает доходы;

- эффективность управления рисками проектов обеспечивается заинтересованностью частных инвесторов – собственников создаваемых объектов.

Финансово-экономические критерии для ТИФ следующие:

- уровень финансовой ответственности не закрепляется никакими нормативно-правовыми документами, обуславливается исключительно степенью проработанности финансового плана и стратегии инфраструктурного проекта;

- контрактная документация проекта определяет источники финансирования проекта, обеспечением служит исходные активы проекта, либо активы, предоставляемые инвесторами;

- в рамках нормативного регулирования кредитным организациям не рекомендуется выдавать кредиты ниже второй категории, поэтому логично предположить, что при проработке финансовой архитектуры в рамках ТИФ-территории заемщики выполнят условия и обеспечат уровень рисков и залоги, относящиеся к второй категории качества;

- привлекательность для инвесторов в настоящее время низкая, поскольку не определены условия таких проектов и еще ни разу не было организована ТИФ-территория.

Группа критериев, определяющих контрактную структуру и юридическое сопровождение для ТИФ-инструментов составлено с учетом зарубежной практики и показывает высокий уровень устойчивости, что обусловлено закреплением большинства условий перед началом инвестирования на этапе выделения ТИФ-территории.

Заключение

Закрепление в налоговом законодательстве положений, которые давали бы возможность применять ТИФ, как инструмент развития инфраструктуры конкретного региона / (территории) несомненно необходимо. Однако регионы могут инициировать организацию институциональной среды применения ТИФ на базе местного законодательства, обосновав свои финансовые возможности перед федеральным бюджетом. В настоящее время существует практика определения бюджетных дотаций для выравнивания бюджетов, основанная на методике оценки налогового потенциала, что позволяет определить способность регионов возвращать средства в федеральный бюджет в будущем. Эту методику авторы предлагают взять за основу для изучения потенциальных возможностей регионов организовывать ТИФ территории для создания инновационной инфраструктуры, отвечающей на современные глобальные вызовы.

Библиография

1. Аналитический обзор InfraOne. URL: <https://infraone.ru/>
2. Григорьева Е.М., Карпова Д.П. Совершенствование механизма государственно-частного партнерства в кризисных и посткризисных условиях. М.: Креативная экономика, 2015. 120 с.
3. Дмитриев В.А., Баженов А.В. Механизм отложенных налоговых платежей как способ финансирования инфраструктурных проектов: зарубежный опыт. М., 2016. 223 с.
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <http://fcpeconomy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/FcpList/Full/2018>
5. Aghion P., Schankerman M. Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition Economies // *The Economics of Transition*. 1999. 7. P. 79-101.
6. Asian Development Bank, Public-Private Partnership Operational Plan 2012-2020: Realizing the Vision for Strategy 2020 – The Transformational Role. Philippines, 2012.
7. Aushauer D. Is Public Expenditure Productive? // *Journal of Money, Credit and Banking*. 1989. 23. P. 177-200.
8. Easterly W., Revelo S. Fiscal Policy and Economic Growth // *Journal of Monetary Economics*. 1993. 32. P. 417-458.
9. Global Infrastructure Hub, Forecasting infrastructure investment needs and gaps. URL: <https://outlook.gihub.org/>
10. Kreydenko T.F., Chernyaev M.V., Grigorieva E.M. Issues of Developing the Tool for Diagnosis of Energy Efficiency Level of Russian Regions' Economy // *International Journal of Energy Economics and Policy*. 2018. No 8 (4). P. 187-198.
11. Leduc S., Wilson D. Roads to Prosperity or Bridges to Nowhere? NBER Macro Annual, 2012.
12. Morrison C.J., Schwartz A.E. State Infrastructure and Productive Performance // *American Economic Review*. 1996. 86. P. 1095-1111.
13. Munnell A.H., Cook L.M. How does public infrastructure affect regional economic performance? // *New England Economic Review*, Federal Reserve Bank of Boston. 1990. Sep. P. 11-33.
14. Nadiri I., Mamuneas T. The Effects of Public Infrastructure and R&D Capital on the Cost Structure and Performance of U.S. Manufacturing Industries // *The Review of Economics and Statistics*. 1994. LXXVI. P. 189-198.
15. Norton S. Transaction costs, Telecommunications and the Microeconomics of Macroeconomic Growth // *Economic Development and Cultural Change*. 1992. 40. P. 175-196.
16. PricewaterhouseCoopers. Five themes guiding infrastructure spending in 2017 and beyond. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/capital-projects-infrastructure/publications/the-future-of-infrastructure-spending.html>
17. Staub S., Vellutini C., Warlters M. Infrastructure and Economic Growth in East Asia. The World Bank Policy Research Working Paper 4589. 2008.
18. The Global Competitiveness Report 2018. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI4.A.02>

19. The World Bank, Part III. Special Topic: PPPs – Fiscal Risks and Institutions. The World Bank. URL: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/09/06/000012009_20050906155927/Rendared/PDF/334820rev0v30eu81jul05.pdf

Using the mechanism of tax increment financing (TIF) in the organization of financing of infrastructure projects

Elena M. Grigor'eva

PhD in Economics, Associate Professor,
Vice Dean of Economics faculty on scientific work,
Peoples' Friendship University of Russia,
117198, 6, Miklukho-Maklaya st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: aroooveo@yandex.ru

Dar'ya P. Karpova

PhD in Economics, Associate Professor,
Peoples' Friendship University of Russia,
117198, 6, Miklukho-Maklaya st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: aroooveo@yandex.ru

Abstract

The article presents an analysis of the foreign experience of the mechanism of tax increment financing (TIF) in the financing of infrastructure projects and assesses the possibility of implementing this mechanism in the Russian investment practice. Investment in infrastructure development is an important factor in the socio-economic development of the country and has a multiplier effect. The problem of efficiency of joint investment activity of private and public capital owners in infrastructure projects is due to the complexity of considering the interests of all participants. The format of joint activities should be based on the principles of risk sharing, connection of projects with the target socio-economic characteristics of the development of territories, obtaining benefits from the results of projects. The authors studied the most successful practices of infrastructure development financing, considering possible future benefits from the creation of these facilities in the form of additional revenues from taxes, fees, access rights to the operation of infrastructure and other privileges. One of these tools is the mechanism of tax increments of financing. The paper analyzes the conditions for the implementation and fulfillment of this mechanism in different countries of the world, studied the experience of the TIF mechanism, considering industry specifics and other features of the projects, describes the specific models of the TIF mechanism. The conclusion is made about the possibility of TIF application in Russia.

For citation

Grigor'eva E.M., Karpova D.P. (2018) Ispol'zovanie mekhanizma Tax Increment Financing (TIF) pri organizatsii finansirovaniya infrastrukturykh proektov [Using the mechanism of tax increment financing (TIF) in the organization of financing of infrastructure projects]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 8 (12A), pp. 401-415.

Keywords

Economy, financing, projects, infrastructure, Tax Increment Financing.

References

1. Aghion P., Schankerman M. (1999) Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition Economies. *The Economics of Transition*, 7, pp. 79-101.
2. *Analiticheskii obzor InfraOne* [InfraOne Analytical review]. Available at: <https://infraone.ru/> [Accessed 12/12/2018]
3. (2012) *Asian Development Bank, Public-Private Partnership Operational Plan 2012-2020: Realizing the Vision for Strategy 2020 – The Transformational Role*. Philippines.
4. Aushauer D. (1989) Is Public Expenditure Productive? *Journal of Money, Credit and Banking*, 23, pp. 177-200.
5. Dmitriev V.A., Bazhenov A.V. (2016) *Mekhanizm otlozhennykh nalogovykh platezhei kak sposob finansirovaniya infrastrukturnykh proektov: zarubezhnyi opyt* [The mechanism of deferred tax payments as a way to finance infrastructure projects: foreign experience]. Moscow.
6. Easterly W., Revelo S. (1993) Fiscal Policy and Economic Growth. *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 417-458.
7. *Global Infrastructure Hub, Forecasting infrastructure investment needs and gaps*. Available at: <https://outlook.gihub.org/> [Accessed 12/12/2018]
8. Grigor'eva E.M., Karpova D.P. (2015) *Sovershenstvovanie mekhanizma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v krizisnykh i postkrizisnykh usloviyakh* [Improving the mechanism of public-private partnership in crisis and post-crisis conditions]. Moscow: Kreativnaya ekonomika Publ.
9. Kreydenko T.F., Chernyaev M.V., Grigorieva E.M. (2018) Issues of Developing the Tool for Diagnosis of Energy Efficiency Level of Russian Regions' Economy. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 8(4), pp. 187-198.
10. Leduc S., Wilson D. (2012) *Roads to Prosperity or Bridges to Nowhere?* NBER Macro Annual.
11. Morrison C.J., Schwartz A.E. (1996) State Infrastructure and Productive Performance. *American Economic Review*, 86, pp. 1095-1111.
12. Munnell A.H., Cook L.M. (1990) How does public infrastructure affect regional economic performance? *New England Economic Review, Federal Reserve Bank of Boston*, Sep., pp. 11-33.
13. Nadiri I., Mamuneas T. (1994) The Effects of Public Infrastructure and R&D Capital on the Cost Structure and Performance of U.S. Manufacturing Industries. *The Review of Economics and Statistics*, LXXVI, pp. 189-198.
14. Norton S. (1992) Transaction costs, Telecommunications and the Microeconomics of Macroeconomic Growth. *Economic Development and Cultural Change*, 40, pp. 175-196.
15. *Official website of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation*. Available at: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/FcpList/Full/2018> [Accessed 12/12/2018]
16. *PricewaterhouseCoopers. Five themes guiding infrastructure spending in 2017 and beyond*. Available at: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/capital-projects-infrastructure/publications/the-future-of-infrastructure-spending.html> [Accessed 12/12/2018]
17. Staub S., Vellutini C., Warlters M. (2008) *Infrastructure and Economic Growth in East Asia*. The World Bank Policy Research Working Paper 4589.
18. *The Global Competitiveness Report 2018*. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI4.A.02> [Accessed 12/12/2018]
19. *The World Bank, Part III. Special Topic: PPPs – Fiscal Risks and Institutions. The World Bank*. Available at: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2005/09/06/000012009_20050906155927/Rendered/PDF/334820rev0v30eu81jul05.pdf [Accessed 12/12/2018]