

Институт государственно-частного партнерства: вызовы и направления совершенствования

Валентина Каргинова^{1,*}

¹Институт экономики Карельского научного центра РАН, Петрозаводск, Россия

Информация о статье

Поступила в редакцию:

11.10.2016

Принята

к опубликованию:

31.10.2016

УДК 334.021

JEL H 41, L 98

Ключевые слова:

конфликт интересов, общественные блага, риски, финансовые ресурсы, программа развития, стимулы, тарифы, гарантии, оппортунистическое поведение, облигации.

Keywords:

conflict of interest, public benefits, risks, financial resources, development program, incentives, tariffs, guarantees, opportunistic behavior, bonds.

Аннотация

Рассматривается государственно-частное партнёрство как инструмент реализации и согласования общественных интересов региональных субъектов. Классифицированы подходы к данному институту и его формы. Рассмотрены основные характеристики института государственно-частного партнерства, его сильные и слабые стороны, предложены программа и стимулы для преодоления «провалов» рынка и развития института в регионах. Даны предложения и рекомендации, направленные на обеспечение устойчивого и расширенного воспроизводства региональных экономических систем.

Institute of public-private partnership: challenges and ways of improving

Valentina Karginova

Abstract

The satisfaction of public interests of regional actors implies the need of harmonization of their private interests. Among others, this can be achieved by using the public-private partnership agreements.

The author briefly reviewed the history of the formation of the institute of public-private partnership and highlighted two main approaches to the concept of public-private partnership. The principles and the main characteristics of this institute were reviewed. In particular, special attention was paid to the funding sources that could be used as part of the public-private partnership agreement and the directions of their expansion and improvement. The author's presents a classification of types of public-private partnerships, their distribution in different countries and the spheres of activity were studied. The experience of the establishing the institute of public-private partnership in foreign countries depending on the existing legal system was critically analyzed. The article presents data about the number of projects and the volume of investments attracted in different countries in the period 1990–2015. Divergence among Russian regions in the practical use of this institution and its causes is

* Автор для связи: E-mail: vkarginowa@yandex.ru

DOI: <https://dx.doi.org/10.5281/zenodo.386177>

shown. A program for the effective implementation of the institute of public-private partnership in a particular region, as well as measures to stimulate economic entities to conclude the public private partnership agreements and to improve the efficiency of their work were proposed. Additionally, weaknesses of this institute were highlighted and possible ways for its improvement were offered. The proposals and recommendations required for sustained and expanded reproduction of the regional economic systems were made. The analysis showed the potential strengths of the institute of public-private partnership. However, their effective use is only possible after overcoming the existing gaps in the legislative framework and the improvement of the economic relations system.

Эволюция приоритетов политики регионального развития

Частные интересы хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на определённой территории, и её регулятора нередко вступают в противоречие [1]. При этом обе стороны конфликта проявляют склонность к оппортунистическому поведению [2]. В результате происходит снижение эффективности экономической системы, а общественные интересы региональных субъектов остаются неудовлетворенными. Одним из инструментов, направленных на согласование интересов хозяйствующих лиц и регулятора, является институт государственно-частного партнёрства (ГЧП).

Цель данной работы показать отличительные черты основных характеристик данного института, его сильные и слабые стороны и выработать рекомендации по преодолению существующих «провалов» рынка и эффективному становлению его в регионах.

В статье использованы данные, опубликованные в открытых источниках информации, главным образом в Единой межведомственной информационно-статистической системе и на сайте Всемирного банка, показан опыт реализации отдельных проектов.

Основные методы исследования: эмпирический, наблюдения, нормативного, позитивного, ситуационного и стратегического анализа, а также общенаучные методы.

Понятие института государственно-частного партнёрства, его основные характеристики

О необходимости сотрудничества государства и частного бизнеса для реализации общественных и частных интересов говорилось на разных этапах развития экономической теории. Так, Пол Самуэльсон полагал, что для наиболее эффективного управления необходимо использовать возможности как государственных структур, так и рынка [3]. Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок в рамках теории общественного выбора рассматривали наличие сходства в поведении субъектов, представляющих государство и бизнес, и основы их взаимодействия [4].

Государственные структуры призваны нивелировать «провалы рынка» и осуществлять деятельность по производству и распределению общественных благ. Однако они делают это недостаточно эффективно, в частности из-за отсутствия конкуренции. Хозяйствующие субъекты как рыночные структуры могли бы взять на себя часть государственных функций, что способствовало бы повышению качества создаваемых благ и одновременно к снижению их стоимости. Для этого требуется создание определённых условий в экономической системе и закрепление отношений государства и бизнеса.

Осознание этого привело к тому, что в 1992 г. в Великобритании возникла новая форма взаимодействия, получившая название «частная финансовая инициатива». Частным предприятиям предлагалось на возвратной основе профинансировать строительство или реконструкцию конкретных инфраструктурных объектов [5]. Данная форма взаимодействия легла в основу института государственно-частного (муниципально-частного) партнерства и начала использоваться во многих странах.

Несмотря на то что институт ГЧП функционирует достаточно давно, отсутствие проработанной законодательной базы и наличие большого числа национальных особенностей его использования привело к расхождению в трактовке данного термина. По мнению автора, подходы к понятию государственно-частного партнерства можно разделить на две группы.

1. *Государственно-частное партнерство* – это форма согласования и реализации интересов субъектов государственного и частного сектора, в основе которой может лежать как контракт, так и особая организационно-правовая структура (А. Бланкен, М. Бульт-Спиринг, Г. Дефульф [6], М. Вилисов [7, с. 19], Д. Делмон [8], Юп Копенхам, Ханс ван Хам [9], Л. Шарингер, Р. Экмайр [10]). Важно отделять государственно-частное партнерство от осуществления частными субъектами работ по государственному заказу [8]. Поэтому некорректно пользоваться подходом, предложенным Ю. Князевым, который под государственно-частным партнерством понимал «любое взаимодействие государственных и частных структур при выполнении ими хозяйственных функций» [11, с. 48].

2. Государственно-частное партнерство подразумевает исполнение частным сектором государственных функций, а именно особую форму предоставления общественных благ [12–16]. Для данного подхода особое значение имеет трактовка, предложенная Всемирным банком, который в качестве основной цели рассматривает увеличение объема привлекаемых инвестиций и оптимизацию выделения денежных средств бюджетом [17, с. 7].

Среди принципов государственно-частного партнерства И.Г. Майор называет приоритет договорного регулирования, гласность и прозрачность отношений, страхование рисков, участие населения в выборе проекта, равенство сторон соглашения, конкурсный порядок заключения соглашений, автономность сторон, свободу в заключении партнерского соглашения и определении его условий [18].

Государственно-частное партнерство помогает диверсифицировать риски и предоставляет доступ к широкому перечню финансовых ресурсов [9]. Так, источниками финансирования деятельности могут выступать:

1) собственные средства концессионера, средства Фонда национального благосостояния России и гранты международных организаций [19, с. 36], в отношении венчурного финансирования и инновационного бизнеса – ресурсы Российской венчурной компании [20, с. 38];

2) заёмные средства, включающие облигации и кредиты коммерческих банков и финансовых институтов (Внешэкономбанка, Европейского банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации и др.) в форме корпоративного кредитования и проектного финансирования [19, с. 36]. Кроме того, Внешэкономбанк может непосредственно обеспечивать заявителей кредитными ресурсами и выдавать им гарантии на получение ресурсов у прочих банков [20, с. 38]. Однако нельзя не отметить, что Внешэкономбанк выдвигает

гает достаточно высокие требования к представляемой на рассмотрение документации [21]. У многих хозяйствующих субъектов отсутствуют средства на её разработку, в силу чего они вынуждены искать другие источники финансирования.

Особую привлекательность для частного партнера имеют средства пенсионных фондов, отличительной чертой которых является возможность их привлечения на длительный срок и под низкую ставку. Использование пенсионных накоплений возможно путём выпуска корпоративных, концессионных и ипотечных облигаций. Концессионные облигации выпускаются самим концессионером, в качестве дополнительного обеспечения может выступать государственная гарантия или гарантия Внешэкономбанка. Ипотечные облигации предполагают предоставление банком кредита под залог недвижимости и его погашение ипотечным агентом за счёт реализации выпущенных облигаций пенсионным фондом. Номинальная стоимость самих ипотечных облигаций и купонный доход по ним, как и по концессионным облигациям, погашаются за счёт дохода частного партнёра [19, с. 37–38].

Отметим, что выпуск облигаций частным партнёром получил распространение в мировой практике только в последние годы, особенно в Латинской Америке (например, в Чили для строительства тюрем и инфраструктурных объектов) [22, с. 20].

Можно говорить о том, что государственно-частное партнерство может применяться в области инфраструктуры, особенно в сферах, предполагающих высокую окупаемость проектов и, следовательно, представляющих интерес для бизнеса. К таким сферам можно отнести, например, строительство и техническое обслуживание автомобильных и железных дорог, портов, электростанций. Особый интерес у предприятий будет к тем объектам инфраструктуры, которые относятся не к социальной, а к предпринимательской сфере, например к платным дорогам [12, с. 8]. Использование государственно-частного партнёрства как механизма обеспечения притока частных инвестиционных ресурсов в отношении дорожного строительства впервые было реализовано при создании платных автомобильных дорог в 1960-х годах в Испании [20, с. 142].

В силу длительности сроков реализации и окупаемости все проекты в рамках модели государственно-частного партнёрства носят долгосрочный характер [23, с. 15].

Основные виды государственно-частного партнёрства

На основе классификаций Всемирного банка [24] и Европейской экономической комиссии ООН [25] все формы государственно-частного партнерства можно разделить на три группы:

1) *институциональные* формы предполагают образование совместного хозяйствующего субъекта со смешанной формой капитала, с которым органы государственной власти заключают контракт на выполнение работ или предоставление услуг определённого вида;

2) *контрактные* – когда контракт на выполнение работ или оказание услуг заключается непосредственно между государственными и частными структурами. Они включают:

– договоры управления (*management contract – MC*) – за установленную плату частная структура управляет государственными объектами, но не несёт

эксплуатационные риски, и договоры аренды (лизинга) (*lease contract – LC*) – частная структура обсуживает объект, выплачивая государству предусмотренные договором аренды (лизинга) платежи, и несёт эксплуатационные риски.

– концессии – представляют собой как передачу прав и ответственности в отношении определённых объектов на долгосрочной основе, так и проекты, созданные с нуля и направленные на создание и обслуживание новых объектов. В первом случае речь идёт о существующих объектах, поэтому может быть следующий порядок действий: реконструкция–управление–передача (*rehabilitate–operate–transfer – ROT*); реконструкция–аренда–передача (*rehabilitate–lease–transfer – RLТ*); расширение–управление–передача (*build–rehabilitate–operate–transfer – BROТ*). Второй вариант предполагает создание и обслуживание новых объектов: строительство–управление–передача (*build–operate–transfer – BOT*); строительство–владение–управление–передача (*build–own–operate–transfer – BOOT*); строительство–владение–управление (*build–own–operate – BOO*); получение права строительства в рамках аукциона–строительство (*Merchant*); строительство–передача в аренду государственным структурам (*Rental*);

– соглашения о разделе продукции – возмездная и временная передача прав на разработку недр и добычу полезных ископаемых;

3) *частные* финансовые инициативы – направлены на проведение строительства или реконструкцию объектов частным предприятием с последующей передачей его в собственность государственным структурам.

Можно отметить, что во Франции государственно-частные партнерства функционируют в основном в форме концессий, в Великобритании – в виде частных финансовых инициатив [26].

Зачастую образование самостоятельного хозяйствующего субъекта облегчает построение отношений с прочими контрагентами, повышает их доверие и желание сотрудничать. Кроме этого, преимуществом институциональной формы государственно-частного партнерства можно назвать диверсификацию рисков между государственными и частными структурами, а также распределение потерь, при их наличии. Получаемые доходы будут делиться между всеми участниками, т. е. для каждой стороны они будут меньше, чем в случае самостоятельной реализации проекта.

В отношении объектов тепло- и водоснабжения основными формами государственно-частного партнёрства являются договоры аренды и концессионные соглашения.

Внедрение и развитие государственно-частного партнёрства

Как показывает опыт зарубежных стран, процессы становления, развития и использования института ГЧП [6] зависят от двух факторов:

– правовой системы государства. В странах с романо-германской системой права, в отличие от англо-саксонской, государственно-частное партнерство реже предполагает создание объектов смешанной или частной формы собственности; договорные отношения регулируют в основном вопросы обслуживания государственных объектов;

– формы государственного устройства. В федеративных государствах (например, в США) образование государственно-частных партнерств происходит на уровне субъектов федерации, в унитарных (например, в Великобрита-

нии) – на уровне высших органов государственной власти. Но данное деление следует признать несколько условным. Так, Канада является федеративным государством, однако в ней распространено образование государственно-частных партнерств на уровне как федерации, так и её субъектов.

В таблице представлены данные об объёме инвестиций, привлечённых в рамках проектов государственно-частного партнёрства, и их общем количестве.

Распространение государственно-частного партнёрства по странам (1990–2015 гг.)

Страна	Общий объем инвестиций, млн долл. США	Проекты, достигшие финансового закрытия, шт.
Бразилия	509 833	799
Индия	340 648	881
Турция	161 022	181
Россия	155 426	342
Мексика	141 425	263
Китай	139 272	1 285
Аргентина	97 978	218
Чили	69 334	197
Филиппины	68 873	138
Таиланд	67 618	109

Источник: составлено автором по данным *The World Bank*.

Причинами слабого использования форм государственно-частного партнёрства называют отсутствие проработанного правового поля и опыта подобного сотрудничества, нежелание со стороны государства.

В России государственно-частное партнёрство наиболее широко используется в Санкт-Петербурге. Так, среди успешных проектов можно назвать реконструкцию старого и строительство нового терминала аэропорта «Пулково», строительство платной автотрассы «Западный скоростной диаметр», школ и детских садов в Пушкинском районе. Успешному внедрению модели государственно-частного партнёрства в Санкт-Петербурге способствовало активное взаимодействие с Всемирным банком [27]. В регионах деятельность государственно-частного партнёрства практикуется мало [28].

Внедрение и развитие института государственно-частного партнёрства в регионе предполагает:

- определение приоритетных направлений его использования;
- разработку политики и программы его развития;
- принятие необходимых нормативно-правовых актов, в том числе регионального закона о государственно-частном партнёрстве;
- наделение действующих или специально созданных структур полномочиями в данной области, сопровождающееся повышением квалификации задействованных сотрудников.

В регионе целесообразно вначале реализовать несколько пилотных проектов, а затем, с учётом приобретенного опыта и внесенных на его основе изменений в нормативно-правовые акты, перейти к массовому использованию института ГЧП, в том числе и для инфраструктурного комплекса [19, с. 18–19].

В целях стимулирования хозяйствующих субъектов к заключению концессионных соглашений и повышения эффективности их работы целесообразно:

- снижение налоговых ставок;
- установление налоговых каникул;
- предоставление инвестиционного налогового кредита;
- предоставление льгот по уплате таможенных пошлин [29, с. 38];
- использование механизма отложенных платежей (ТИФ), предполагающего компенсирование затрат за счёт налоговых поступлений, дополнительно получаемых в результате реализации проекта [29, с. 48];
- предоставление субсидий для софинансирования затрат, в том числе на технологическое присоединение объектов к сетям электро-, газо- и водоснабжения и водоотведения.

Примерами использования указанных мер являются:

- снижение ставки по налогу на прибыль, подлежащему зачислению в областной бюджет; снижение ставки по налогу на имущество; освобождение от уплаты транспортного налога – Пензенская область;
- предоставление субсидий для софинансирования создания или реконструкции объектов капитального строительства, а также на возмещение части затрат на технологическое присоединение объектов капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения для электро-, газо- и водоснабжения и водоотведения, по подведению объектов транспортной инфраструктуры – Ростовская область.

Слабые стороны института государственно-частного партнёрства

По мнению автора, слабыми сторонами института ГЧП можно считать изложенные положения.

1. В условиях социально-экономической нестабильности, что особенно характерно для регионального уровня, определение тарифа на долгосрочный период является весьма сложной задачей. В отношении концессионных соглашений законодательно закреплены механизмы гарантии выручки при изменении нормативно-правовых актов, однако есть ещё ряд факторов, вследствие которых величина установленного тарифа будет экономически неоправданной. Кроме того, любой установленный тариф имеет политический характер и не защищен от оппортунистического поведения концессионера и органа, регулирующего тарифы, в том числе в силу их аффилированности.

2. Одним из возможных условий соглашения о государственно-частном партнёрстве, в частности концессии, является получение государственной или муниципальной гарантии. Однако предоставление государственных гарантий субъекта Российской Федерации и муниципальных гарантий сопровождается ростом государственного внутреннего долга субъекта или муниципального долга соответственно. При этом государственный долг субъекта Российской Федерации и муниципальный долг не могут быть больше величины доходов принятого на год бюджета за вычетом величины безвозмездных поступлений, а в отношении муниципального долга – величины налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений. Если величина дотаций из других бюджетов и для муниципальных образований налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений в течение двух из трех последних лет для субъекта Российской Федерации составляла более 40 % собственных доходов, для муни-

ципальных образований – более 50 %, то предельная величина государственно-го и муниципального долга уменьшается до 50 %.

Таким образом, с одной стороны, дотационные регионы ограничены в возможности предоставления гарантий, с другой – предоставление любых гарантий может привести к дополнительным обязательствам для федерального бюджета, поскольку утверждённый бюджет носит прогнозный характер.

3. Концессионное соглашение не предполагает использования инструментов предотвращения оппортунистического поведения концессионера. Так, в рамках концессии не происходит передача прав собственности, поэтому отчуждение объекта невозможно. Единственным механизмом, направленным на недопущение неисполнения или ненадлежащего исполнения взятых концессионером обязательств, является его замена. Однако передача объекта новому концессионеру не гарантирует отсутствия оппортунистических действий с его стороны. Кроме того, следующий концессионер может не обладать реальной возможностью по нивелированию негативных последствий оппортунистического поведения предыдущего.

4. В России органы местного самоуправления уполномочены обеспечить население коммунальными ресурсами и услугами. Поэтому именно муниципалитеты выступают в качестве публичного партнёра (концедента) при заключении соглашений о государственно-частном партнёрстве (концессионных соглашений) в данной сфере. В то же время органы местного самоуправления поселений и городских округов редко осуществляют регулирование тарифов, обычно данные полномочия находятся у органов исполнительной власти субъектов. Таким образом, муниципалитеты, которые напрямую заинтересованы в успешной реализации соглашения о государственно-частном партнёрстве, не имеют необходимых инструментов по определению его параметров.

Стоит отметить, что возможности по реализации государственно-частного партнёрства различны по сферам ЖКХ. Так, рентабельность производства, передачи и распределения электроэнергии выше, чем тепловой энергии, а сбора, очистки и распределения воды, по мнению автора, самая низкая из вышеперечисленных видов деятельности [30]. Это обуславливает более высокий интерес инвесторов к электро- и теплоснабжению и более низкий – к водоснабжению и водоотведению.

Пути совершенствования института государственно-частного партнёрства

На основании проведённого анализа можно сформулировать несколько способов совершенствования института ГЧП.

1. Для повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, тарифы которых регулируются уполномоченным органом, необходимо повысить их заинтересованность в результатах своей деятельности (нивелировать возможность компенсации потерь, понесённых в результате собственных недобросовестных действий, за счёт устанавливаемых тарифов) и гарантировать определённую величину выручки как при изменении нормативно-правовых актов, так и при возникновении прочих внешних негативных факторов. То есть требуется совершенствовать существующую политику тарифообразования, а именно следует:

– исключить возможность влияния регулируемой организации на величину тарифа, устанавливаемую регулирующим органом;

– предусмотреть корректировку устанавливаемого тарифа при изменении внешних условий, то есть устанавливать тариф на долгосрочный период в виде формулы, в соответствии с которой с учётом текущих параметров системы будет производиться расчёт тарифа на текущий краткосрочный период деятельности. В данном случае необходимо опираться на опыт определения долгосрочных тарифов на услуги по передаче электрической энергии (РАВ-регулирование), а также прочие отработанные методики.

2. Для повышения возможности хозяйствующего субъекта в получении государственной или муниципальной гарантии следует предусмотреть и разработать четкий механизм выдачи гарантий бюджетом более высокого уровня при отсутствии возможности этого в рамках бюджета публичной стороны заключенного соглашения.

3. Для эффективного предотвращения оппортунистического поведения частного партнёра по заключенному соглашению необходимо расширить перечень возможных для использования мер. В частности, наравне с заменой концессионера для организаций, тарифы которых регулируются уполномоченным органом, важно предусмотреть снижение тарифа в случае ухудшения качества производимых товаров или оказываемых услуг или при отклонении от согласованного графика строительства или реконструкции объектов. В отношении организаций, товары и услуги которых реализуются по нерегулируемым ценам, можно ввести различные формы штрафных санкций: в виде процента от выручки, увеличения налоговых ставок или штрафов в отношении руководителей хозяйствующих субъектов и т.п.

4. В целях более широкого использования облигаций для финансирования инвестиционных проектов необходимо:

– снижать риски вложений в концессионные и ипотечные облигации, в частности активизируя работу по предоставлению гарантий частным партнёрам в рамках заключенных соглашений и совершенствуя институт ГЧП;

– создавать институциональные структуры, направленные на предоставление консультационно-информационной поддержки по вопросам выпуска концессионных и ипотечных облигаций;

– сокращать максимально допустимую долю ценных бумаг иностранных эмитентов в структуре инвестиционного портфеля негосударственного пенсионного фонда (в отношении пенсионных накоплений максимальная доля составляет 20 % активов, в отношении пенсионных резервов – 30 % активов);

– установить в рамках ст. 284 Налогового кодекса Российской Федерации (вторая часть) более низкую ставку налога на прибыль в отношении операций, совершенных с концессионными и ипотечными облигациями, по сравнению с прочими видами ценных бумаг.

Заключение

Для обеспечения устойчивого и расширенного воспроизводства региональных экономических систем необходимо объединить возможности и ресурсы всех субъектов, что осуществимо только при обеспечении согласованности интересов. Одним из инструментов согласования интересов может выступать институт ГЧП. Анализ показал потенциально сильные стороны данного института, однако эффективно использовать их можно, только преодолев «провалы» в законодательной базе и усовершенствовав систему хозяйственных связей.

Список источников / References

1. Каргинова В.В. Особенности экономической политики по согласованию интересов региональных акторов. *Современная экономика: проблемы и решения*, 2016, т. 3, сс. 96–111. [Karginova V.V. Osobennosti jekonomicheskoy politiki po soglasovaniju interesov regional'nyh aktorov [Features of economic policy of coordination of interests of regional actors]. *Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija* = 2016, vol. 3, pp. 96–111]
2. Каргинова В.В. Институциональные аспекты предотвращения пассивного и недобросовестного поведения управляющих градообразующими организациями. *Проблемы развития территории*, 2016, № 1, сс. 202–213 [Karginova V.V. Institutsional'nye aspekty predotvrashchenija passivnogo i nedobrosovestnogo povedenija upravljajushchih gradoobrazujushchimi organizatsijami [Institutional aspects of preventing passive and unfair behavior of town-forming enterprises]. *Problemy razvitija territorii*, 2016, no. 1, pp. 202–213]
3. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. *Economics*. New York, McGRAW-Hill Book Company, 1985. 916 p.
4. Buchanan J.M., Tullock G. *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1962. 361 p.
5. Corner D. The United Kingdom Private Finance Initiative: The Challenge of Allocating Risk. *OECD Journal on Budgeting*, 2006, vol. 5, no. 3, pp. 37–55.
6. Dewulf G., Blanken A., Bult-Spiering M. *Strategic Issues in Public-Private Partnerships*. Hoboken, Wiley-Blackwell, 2012. 186 p.
7. Вилицов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект. *Власть*, 2006, № 7, сс. 14–19. [Vilison M.V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: politiko-pravovoj aspekt [Public-Private Partnership: Political and Legal Aspect]. *Vlast'*, 2006, no. 7, pp. 14–19.]
8. Delmon J. *Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: An Essential Guide for Policy Makers*. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. 258 p.
9. Van Ham H., Koppenjan J. Building Public-private partnerships: assessing and managing risks in port development. *Public Management Review*, 2001, vol. 4, no. 4, pp. 593–616.
10. Scharinger L., Eckmair R. Public Private Partnership – Ein innovatives Realisierungsmodell für öffentliche Investitionen. *Handbuch Finanzmanagement in der Praxis*. Wiesbaden, Gabler Verlag, 2004, pp. 1117–1136.
11. Князев Ю. Регулирующая деятельность современного государства в сфере экономики, или Все хорошо в меру. *Общество и экономика*, 2008, № 6, сс. 28–57. [Knjazev Ju. Regulirujushhaja dejatel'nost' sovremennogo gosudarstva v sfere jekonomiki, ili Vse horosho v meru [Regulating activity of the modern state in the field of economy, or all is good in moderation]. *Obshhestvo i jekonomika*, 2008, no. 6, pp. 28–57.]
12. Akitoby B., Hemming R., Schwartz G. Public Investment and Public-Private Partnerships. *Economic Issues*, 2007, no. 40. pp. 1–22.
13. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: теория и практика. *Мировая экономика и международные отношения*, 2002, № 7, сс. 28–37. [Varnavskij V.G. Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: teorija i praktika [The partnership of the state and the private sector: theory and practice]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, 2002, no. 7, pp. 28–37.]
14. Воротников А.М., Королев В.А. О развитии государственно-частного партнерства в российских регионах. *Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование*, 2010, № 2, сс. 49–57 [Vorotnikov A.M., Korolev V.A. O razvitii gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v rossijskih regionah [Concerning the development of the private-public partnership in the regions of Russia]. *Nedvizhimost' i investicii. Pravovoe regulirovanie*, 2010, no. 2, pp. 49–57.]

15. Gerrard M.B. Public-Private Partnerships: What are Public Private Partnerships and How do they differ from Privatization? *Finance and Development*, 2001, vol. 38, no. 3, pp. 441–451.
16. Кабашкин В.А. *Партнерство в государстве – залог успеха*. Москва, Дрофа, 2007. 396 с. [Kabashkin V.A. *Partnerstvo v gosudarstve – zalog uspeha* [The partnership in the state – the keystone to success]. Moscow, Drofa Publ., 2007. 396 p.]
17. Delmon J. Private sector investment in infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. Alphen Aan Den Rijn, Kluwer Law International, 2009. 640 p.
18. Майор И.Г. Причины и принципы частно-государственного партнерства (гражданско-правовой аспект). *Общество и право*, 2008, № 1, сс. 108–110. [Major I.G. Prichiny i principy chastno-gosudarstvennogo partnerstva (graždansko-pravovoj aspekt) [The causes and principles of public-private partnership (civil-law aspect)]. *Obshchestvo i pravo*, 2008, no. 1, pp. 108–110.]
19. *Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации*. Москва, Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. 55 с. [*Rekomendatsii po realizatsii proek-tov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sub"ektah Rossijskoj Federacii* [Recommendations for the implementation of public-private partnerships in constituent entities of the Russian Federation]. Moscow, Tsentr razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva Publ., 2014. 55 p.]
20. Белицкая А.В. *Правовое регулирование государственно-частного партнерства*. Москва, Статут, 2012. 191 с. [Belitskaja A.V. *Pravovoe regulirovanie gosudarstvenno-chastnogo partnerstva* [Legal regulation of public-private partnership]. Moscow, Statut Publ., 2012. 191 p.]
21. *Общие требования к оформлению документов, представляемых в Банк в рамках рассмотрения Проектных предложений* [Obshchie trebovaniya k oformleniju dokumentov, predstavljajemyh v Bank v ramkah rassmotrenija Proektnyh predlozheniy [General requirements for documents submitted to the Bank as part of the review of Project proposals.] Available at: <http://www.vsb.ru/strategy/invest/#doc> (accessed 06.09.2016).
22. Качалина Т., Лебедева Н. Инфраструктурные облигации: быть или не быть в России. *Рынок ценных бумаг*, 2009, № 6, сс. 18–24. [Kachalina T., Lebedeva N. Infrastrukturnye obligatsii: byt' ili ne byt' v Rossii [Infrastructure bonds: To be or not to be in Russia]. *Rynok tsennyh bumag*, 2009, no. 6. pp. 18–24.]
23. Мажинская М.А. О содержании понятия «государственно-частное партнерство». *Вестник БГЭУ*, 2011, № 4, сс. 12–17. [Mazhinskaja M.A. O sodержanii ponjatija «gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo» [On the concept of «public private partnership»]. *Vestnik BGJeU*, 2011, no. 4, pp. 12–17.]
24. *Private Participation in Infrastructure Database. Methodology*. Available at: http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_methodology.aspx (accessed 06.09.2016).
25. *Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnerships*. Geneva, United Nations, 2008. 91 p.
26. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт. *Вестник Евразийского транспортного союза*, 2003, № 3. [Efimova L.I. Nekotorye modeli gosudarstvenno-chastnyh partnerstv: tendentsii i zarubezhnyy opyt [Some models of public-private partnership: trends and international experience]. *Vestnik Evroaziatskogo transportnogo sojuza*, 2003, no. 3.]
27. Русинова А. В процессе узаконивания. *Эксперт Северо-Запад*, 2013, № 42, сс. 39–41. [Rusinova A. V processe uzakonivaniya [In the process of legalizing]. *Jekspert Severo-Zapad*, 2013, no. 42, pp. 39–41.]
28. *Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014–2015*. Москва, 2015. 28 с. [*Rejting regionov Rossii po partnerstva 2014–2015*. Moscow, 2015. 28 p.]

urovnju razvitija gosudarstvenno-chastnogo partnerstva 2014–2015 [The rating of Russian regions by level of development of public-private partnership 2014–2015]. Moscow, 2015. 28 p.]. Available at: http://pppcenter.ru/assets/docs/ratingREG-Block_26-03-2015_web.pdf (accessed 06.09.2016).

29. *Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России*. Москва, Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. 31 с. [*Praktika primenenija koncessionnyh soglashenij dlja razvitija regional'noj infrastruktury v Rossii* [The practice of concession agreements for regional infrastructure development in Russia]. Moscow, Tsentr razvitija gosudarstvenno-chastnogo partnerstva Publ., 2014. 31 p.]
30. *Рентабельность (убыточность) проданных товаров, продукции, работ, услуг (процент)* [*Rentabel'nost' (ubytochnost') prodannyh tovarov, produkcii, rabot, uslug (procent)* [The profitability (loss ratio) of sold goods, products, works, services (percent)]. Available at: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do?id=31429> (accessed 06.09.2016).

Сведения об авторе / About author

Каргинова Валентина Владимировна, кандидат экономических наук, научный сотрудник Института экономики Карельского научного центра Российской академии наук. 185030 Россия, г. Петрозаводск, Республика Карелия, пр. А. Невского, 50. *E-mail: vkarginowa@yandex.ru*. ORCID: 0000-0002-8630-3621.

Valentina V. Karginova, Candidate of Economics Sciences. Research Fellow, Institute of Economics, Karelian Research Center, Russian Academy of Sciences. 185030 Russia, Petrozavodsk, Republic of Karelia, A. Nevsky Avenue, 50. *E-mail: vkarginowa@yandex.ru*. ORCID: 0000-0002-8630-3621.